



EVALUACIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE TULSA

INFORME

1 de marzo de 2023

PREPARADO PARA
Housing Solutions of Tulsa
(Soluciones de Vivienda de Tulsa)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. RESUMEN DE LAS NECESIDADES DE VIVIENDA	2
2. ESTIMACIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA SATISFACER LA DEMANDA	7
3. TENDENCIAS CLAVE Y DESAFÍOS EN TULSA - ¿QUÉ SE NECESITARÍA PARA RESOLVER LAS NECESIDADES DE VIVIENDA ASEQUIBLE DE TULSA?	12
4. RESUMEN DE RESULTADOS: TENDENCIAS CLAVE	11
5. ANÁLISIS DE CIUDADES SIMILARES: ¿CÓMO SE COMPARA TULSA CON OTRAS CIUDADES?	13
6. ANÁLISIS DE LAS SUBZONAS	15
7. TENDENCIAS DE LA OFERTA DE VIVIENDA	16
7. EXPANSIÓN DEL MERCADO LABORAL	24
9. REFLEXIONES FINALES: AVANZANDO HACIA UNA ESTRATEGIA	25

INTRODUCCIÓN

Housing Solutions of Tulsa (Soluciones de Vivienda de Tulsa, por sus siglas en español) contrató a Development Strategies and Homebase para proveer una evaluación de la ciudad para:

- Entender la demanda actual de vivienda en todos los niveles y tipos de asequibilidad;
- Proyecto de demanda de vivienda en todos los niveles y tipos de asequibilidad en los próximos 10 años;
- Cuantificar los tipos de vivienda y precios necesarios para reducir el número de personas sin hogar a cero funcional; y,
- Determinar los recursos necesarios para satisfacer la demanda de vivienda.

El objetivo es proveer una comprensión básica de las necesidades de vivienda de la ciudad a Housing Solutions, la Ciudad de Tulsa, PartnerTulsa y su amplia red de socios. Este estudio se basa en el análisis del mercado de vivienda del *Estudio y Estrategia de Vivienda del Centro de la Ciudad y Vecindarios Cercanos de 2020*, que ayudó a informar la discusión sobre vivienda, pero se limitó geográficamente a los vecindarios centrales de la ciudad. Esta es la primera evaluación exhaustiva de las necesidades de vivienda en la ciudad.

Este estudio ciertamente planteará preguntas sobre cuáles son los próximos pasos para satisfacer las considerables necesidades de vivienda de Tulsa. ¿Qué se puede hacer para aumentar la producción de viviendas? ¿De dónde vendrán los recursos? ¿Quién va a liderar? ¿Dónde debe ir la vivienda? Estas y otras son preguntas importantes que deben ser respondidas, y una próxima fase importante de pensar debe incluir una estrategia. Una estrategia priorizará políticas, programas, recursos y asociaciones que ayudarán a abordar las necesidades críticas de vivienda.

El objetivo de este informe es resumir los resultados clave de la evaluación de vivienda. Incluye las siguientes secciones:

1. Resumen de las necesidades de vivienda
2. Estimación de recursos necesarios para satisfacer la demanda
3. Tendencias clave y desafíos en Tulsa - ¿Qué se necesitaría para resolver las necesidades de vivienda asequible de Tulsa?
4. Resumen de resultados: tendencias clave
5. Análisis de las subzonas
6. Ciudades similares a Tulsa
7. Expansión del mercado laboral
8. Tendencias de la oferta de vivienda
9. Reflexiones finales: avanzando hacia una estrategia

1. RESUMEN DE LAS NECESIDADES DE VIVIENDA

El objetivo principal de este estudio es cuantificar las necesidades de vivienda actuales y futuras, durante un período de 10 años, para la ciudad de Tulsa. El análisis de necesidades de este estudio es cuantificar las necesidades de vivienda actuales y futuras durante un periodo de 10 años para la ciudad de Tulsa. El análisis de necesidad mide la demanda en todos los ingresos, tipos de vivienda y precios. Los cálculos de la demanda para esta evaluación consideraron lo siguiente:

- evaluación de los hogares en el sistema de atención a las personas sin hogar;
- datos sobre el estado de vivienda y deficiencias,
- tendencias de crecimiento de la población y los hogares
- datos del mercado de la vivienda, tales como las tendencias de ocupación, inventario para la venta y otras métricas, y
- migración y patrones y proyecciones de empleo.

Al considerar cada uno de estos diferentes indicadores para la demanda futura de vivienda, un programa de desarrollo podría determinarse para comprender el desglose de la demanda futura de productos de vivienda de alquiler y venta por tipos y precios.

10-Year Demand	Projections
	12,900 units
6,100 units	rental
6,900 units	for-sale
	<i>(~2,700 units in pipeline)</i>

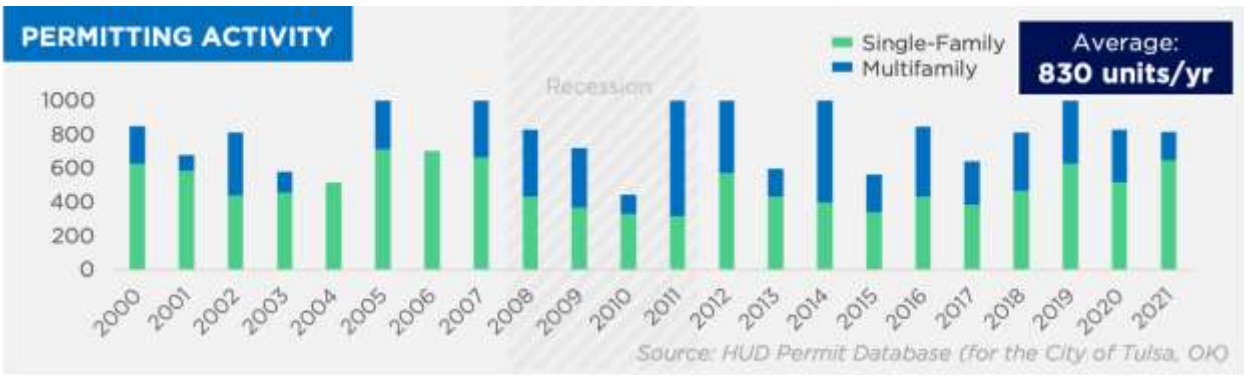
LA PERSPECTIVA GENERAL

Se necesitan 12,900 unidades proyectadas de todo tipo y precios en los próximos 10 años para satisfacer la demanda y apoyar el crecimiento equitativo. La demanda actual acumulada representa aproximadamente 4,000 de estas unidades.¹

¿Cómo se compara esto con la producción histórica?

Para satisfacer la demanda, el ecosistema de vivienda necesitaría construir 1,290 nuevas unidades cada año durante 10 años. Basado en los datos de permisos de vivienda, la Ciudad de Tulsa con housing permitting data, the City of Tulsa otorgó permisos a un promedio de 830 unidades cada año (alquiler y venta) de 2000 a 2021. La actividad y producción de permisos tendrían que aumentar en más del 56 por ciento sobre el promedio para satisfacer la demanda proyectada. La actividad de permisos llegó a este nivel en 2014, y llegó cerca en 2012 y 2019, por lo tanto hay precedentes de que el mercado entregue sustancialmente más unidades que el promedio.

¹ Las proyecciones de demanda variaron de 9,450 unidades, suponiendo que el crecimiento continúe al mismo ritmo que en la última década, a más de 18,000 unidades si la ciudad de Tulsa crece al mismo ritmo que el MSA (área estadística metropolitana). La conclusión de 13,000 representa una mezcla razonable de estas dos situaciones, suponiendo que el aumento de producción en la ciudad le permitirá comenzar a capturar una mayor participación en el crecimiento regional en los próximos años. Esto también refleja la realidad de que será difícil aumentar la tasa de producción en la ciudad de inmediato—será un esfuerzo gradual.



DEMANDA POR CATEGORÍA DE ASEQUIBILIDAD

El gráfico y la tabla en la página 6 resumen la demanda por categoría de asequibilidad. Conclusiones clave se resumen en los párrafos siguientes:

Falta de vivienda

Homebase utilizó datos de varias fuentes para crear un modelo para cuantificar el número de unidades para atender todos los hogares que ingresan al sistema de atención para personas sin hogar en Tulsa. La ciudad de Tulsa necesitará aproximadamente 2,370 más unidades de vivienda para alcanzar **cero funcional**² durante los próximos 10 años. Estas unidades de vivienda están incluidas en el resumen sobre la demanda al final de esta sección y caen, principalmente, en los rangos de ingreso de 0 a 30 por ciento de AMI (ingreso promedio del área) y 30 a 50 por ciento de AMI. Esta estimación se basa en los siguientes detalles:

- Casi todas las unidades de vivienda caen en las categorías de *ingresos extremadamente bajos* (<30% AMI) y *muy bajos ingresos* (30% a 50% AMI), al menos inicialmente.
- Las 2,730 unidades se pueden dividir en las siguientes categorías:
 - 130 unidades de vivienda transitoria (TH)³,
 - 1,400 unidades de realojamiento rápido (RRH)⁴, y
 - 1,200 unidades de vivienda de apoyo permanente (PSH)⁵.
- Lograr cero funcional significa agregar la vivienda y los servicios para necesidades actuales y no satisfechas que incluyen alinear financiación e implementar nuevos programas.
- El número de unidades para satisfacer RRH podría disminuir con el tiempo, lo que haría que esas unidades estuvieran disponibles para otros hogares.
- Hay una necesidad para camas/adicionales de ‘refugio de emergencia (870) para ayudar al sistema lograr cero funcional; sin embargo, la necesidad para un refugio de emergencia disminuiría a medida que haya más opciones de vivienda permanente disponibles.

En general, las unidades adicionales PSH son una parte vital de un enfoque holístico para reducir la falta de vivienda a cero funcional en Tulsa. Financiación adicional sustancial, dotación de personal, desarrollo de

² Este modelo utiliza el concepto de «cero funcional» para operacionalizar la necesidad. Las calculaciones de cero funcional para este análisis se basaron en los siguientes dos criterios:

- Salida anual (personas alojadas) debe ser mayor o igual que la entrada anual (personas que se quedan sin hogar)
- El total de necesidades insatisfechas debe ser menos de o igual a 50% de la salida anual.

§ Cuando estas condiciones se cumplen, el tiempo sin hogar (LOTM, por sus siglas en inglés) en el sistema de atención será de 45 días en promedio.

³ *Viviendas de Transición* (Transitional Housing, TH, por sus siglas en inglés) proporciona vivienda temporal con servicios de apoyo para personas y familias que experimentan falta de vivienda con el objetivo de estabilidad provisional y apoyo para trasladarse con éxito y mantener una vivienda permanente. Proyectos de TH pueden cubrir el costo de vivienda y los servicios de apoyo adjuntos para los participantes del programa hasta 24 meses. (HUD Exchange)

⁴ *Realojamiento rápido* (Rapid re-housing, por sus siglas en inglés) es una intervención, basada en un enfoque de Housing First que es una parte importante del sistema efectivo de respuestas a crisis para personas sin hogar de la comunidad. El realojamiento rápido conecta de inmediato a las familias y personas experimentando falta de vivienda a vivienda permanente a través de un paquete personalizado de asistencia que puede incluir el uso de asistencia financiera con duración limitada y servicios de apoyo específicos. (HUD Exchange)

⁵ *Vivienda de Apoyo Permanente* (Permanent Supportive Housing, SH, por sus siglas en inglés) es vivienda permanente en donde la asistencia de vivienda (p. ej. arrendamiento a largo plazo o asistencia de alquiler) y [servicios de apoyo se proporcionan](#) para ayudar a los hogares con al menos un miembro (adulto o niño) con una discapacidad para lograr estabilidad de vivienda. (HUD Exchange)

⁶ *Refugio de emergencia* significa cualquier instalación, la cual el propósito principal es proporcionar un refugio temporal para las personas sin hogar en general o para poblaciones específicas de personas sin hogar y que no requiere que los ocupantes firmen contratos de arrendamiento o acuerdos de ocupación. (HUD Exchange)

capacidades y otros recursos serán necesarios para entregar las unidades de vivienda y proporcionar la combinación adecuada de servicios de apoyo a los hogares necesitados.

Ingresos extremadamente bajos (<30% AMI)

Habrá demanda de aproximadamente 2,160 unidades: 1,940 de alquiler y 220 de venta: para hogares que ganan menos del 30 por ciento de AMI (menos de \$20,000 para un hogar de 2.34 personas, el tamaño promedio del hogar en Tulsa).

Las unidades de vivienda en esta categoría generalmente se proporcionan a través de programas federales de vivienda, como vivienda pública o vales de elección de vivienda (Public Housing or Housing Choice Vouchers, por sus siglas en inglés) basado en proyectos o en inquilinos, al igual que los créditos fiscales para viviendas de bajos ingresos (Low Income Housing Tax Credits). La financiación para unidades profundamente asequibles como estas ha disminuido durante las últimas décadas, dificultando la financiación para financiar nuevas unidades y preservar/mantener unidades existentes. Además, el fuerte mercado de alquiler actual combinado con la complejidad operacional y los desafíos de trabajar con los programas HCV contribuye a la disminución en los propietarios privados que aceptan vales.

Este grupo de ingresos en su mayoría alquila su hogar, aunque hay dueños de casa: típicamente hogares o personas con ingreso fijo que pueden ser propietarios de viviendas a largo plazo.

Los hogares dentro de este grupo de ingresos están en el mayor riesgo de inseguridad de vivienda y falta de vivienda, por lo cual agregar PSH y otras unidades profundamente subsidiadas al mercado es muy importante para cualquier estrategia a largo plazo para lograr cero funcional. El desarrollar y mantener esta vivienda también requiere muchos recursos y se necesita financiación a largo plazo para garantizar su viabilidad.

Muy bajos ingresos (30% AMI a 50% AMI)

Habrá demanda de aproximadamente 1,790 unidades, 1,250 de alquiler y 540 de venta, para hogares que ganan entre 30 por ciento y 50 por ciento de AMI (entre \$20,000 y \$33,000 para el hogar promedio).

Las unidades de vivienda en esta categoría se proporcionan a través de las fuentes federales que se mencionan anteriormente, al igual que a través del inventario de viviendas más antiguo de Tulsa. Esto crea desafíos similares a los del grupo con ingresos extremadamente bajos. Los hogares son generalmente vulnerables a las condiciones inestables de la vivienda, viviendas antiguas en mal estado, y los costos asociados con más reparaciones. La financiación para un nuevo desarrollo y preservación ha sido relativamente limitada durante muchos años, aunque varios desarrollos nuevos y en tramitación están incluyendo unidades asequibles a este rango en sus unidades.

Este grupo de ingresos generalmente está compuesto principalmente por inquilinos, pero tiene mayor proporción de propietarios que el grupo con ingresos extremadamente bajos. Los recursos que ayudan a los dueños de casas a permanecer en su hogar actual son una parte vital de la estrategia para satisfacer las necesidades en esta categoría.

Bajos ingresos (50% AMI a 80% AMI)

Habrá demanda para aproximadamente 2,300 unidades, divididos equitativamente entre alquiler y en venta, para hogares que ganan entre 50 por ciento y 80 por ciento de AMI (entre \$33,000 y \$54,000 para el tamaño promedio del hogar).

La financiación de la producción principal de estas unidades es a través de LIHTC, al igual que CDBG y HOME. Gran parte del inventario de viviendas de alquiler y de venta construidas en los años 1960 hasta 1980—vecindarios multifamiliares y vecindarios unifamiliares más antiguos de clase C—suministra viviendas en esta categoría sin ningún subsidio o asistencia. Sin embargo, algunas de estas reservas están en riesgo debido a la edad y necesidad de reparación, o son atractivas a inversionistas para comprar, renovar, y vender a precios más altos.

Este grupo de ingresos tiene un balance de inquilinos y propietarios y es típicamente el rango que sirven los programas de propiedad de vivienda como: asistencia para el pago inicial, Hábitat para la Humanidad, y otros esfuerzos. Una vez más, la preservación de opciones asequibles existentes en esta categoría es importante para satisfacer la demanda futura, al mismo tiempo identificar recursos adicionales para apoyar nuevos desarrollos.

Ingresos moderados (80 % AMI a 120 % AMI)

Habrá demanda de aproximadamente 2,290 unidades, 700 de alquiler y 1,590 de venta, para hogares que ganan entre 80 por ciento y 120 por ciento de AMI (entre \$54 000 y \$81 000 para el tamaño promedio del hogar).

Este grupo es atendido principalmente por propiedades de alquiler de clase B y clase C, al igual que partes de la reserva de venta que tenga más de 20 años de antigüedad. Históricamente, los constructores pudieron producir viviendas de nueva construcción en el extremo más alto de este rango, pero eso se hizo más difícil durante los últimos años a medida que los costos de mano de obra y materiales aumentaron rápidamente. También, los recursos para apoyar el desarrollo de nuevas opciones en este rango fueron históricamente escasos, con la mayoría atendiendo a aquellos que ganan menos del 60 por ciento de AMI.

Más énfasis se está dando en el apoyo al desarrollo del grupo porque representa un rango más amplio de viviendas, incluyendo compradores de su primera casa, trabajadores de primera línea, maestros, enfermeros, jóvenes profesionales y otros. Algunos incentivos como TIF, deducciones impositivas, y fondos de vivienda están dirigidos para satisfacer las necesidades en esta categoría en algunas comunidades. Este grupo de mercado puede volverse en mal estado cuando no hay las suficientes opciones para un mercado más elevado: esos hogares competirán efectivamente por estas unidades porque no hay suficiente suministro disponible.

El grupo de ingresos moderados se desglosa más a fondo en el gráfico de la siguiente página.

Ingresos altos (120 % AMI y más)

Habrá demanda de aproximadamente 4,360 unidades, 1,090 de alquiler y 3,270 de venta, para hogares que ganan entre 120 por ciento de AMI o más (\$81,000 o más para el tamaño promedio del hogar).

Este grupo es atendido principalmente por propiedades de alquiler de clase B y clase C, al igual que partes de la reserva de venta. Los hogares en esta categoría tienen más opciones de vivienda que otras categorías y más recursos para lograr sus objetivos de vivienda. La mayoría de los nuevos productos en venta atienden a este grupo.

Este grupo también enfrenta menos barreras de desarrollo. Con pocas excepciones, los constructores y promotores de vivienda pueden producir esta vivienda sin intervención del mercado. Ciertos proyectos catalizadores o desarrollos de uso mixto visibles pueden requerir un subsidio bajo para lograrse. Aún es importante que la demanda en este grupo se satisfaga y sea apoyada porque puede abrir oportunidades de vivienda en los grupos más bajos. Habrá oportunidad continua para diversificar los tipos de vivienda en esta categoría, incluyendo opciones unifamiliares más densas, vacío intermedio y nuevas tipologías multifamiliares.

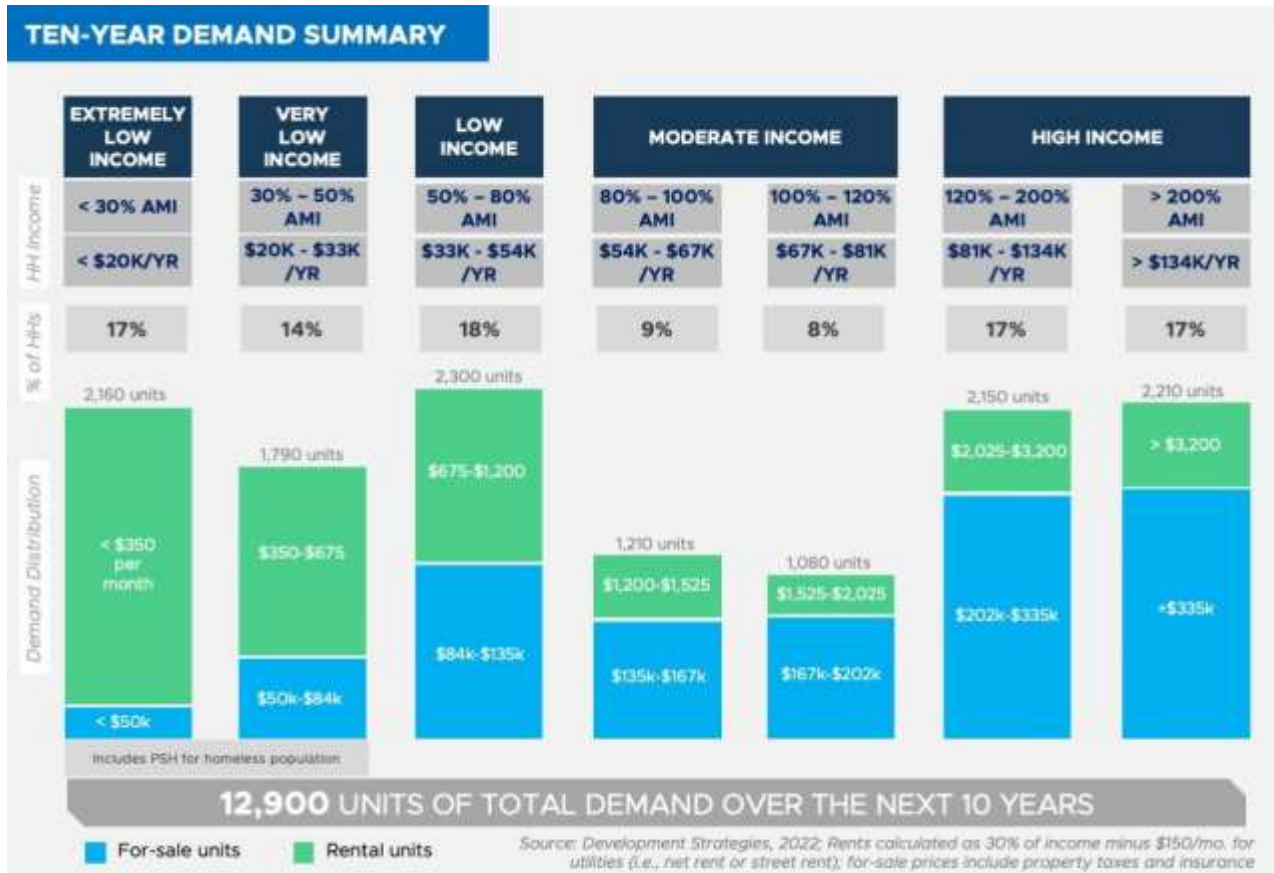
La segmentación adicional de este grupo se incluye en el gráfico de la siguiente página.

Conclusiones clave

Las siguientes declaraciones dan un resumen de las conclusiones clave del análisis de la demanda.

- **Se necesita vivienda en Tulsa en todo el espectro de asequibilidad** y el desarrollo de calidad en cualquiera de las categorías para ayudar al mercado en general.
- **No hay una sola** solución o estrategia que pueda hacer posible satisfacer la demanda. Será necesario que se produzca una alineación de nuevos recursos y políticas del sector público, un aumento de la financiación e innovaciones en torno a la construcción y entrega de viviendas.

- Más de la mitad de la demanda de vivienda es para unidades que se encuentran en o debajo del 100 por ciento de AMI, que son muy difíciles sin déficit de financiación.
- Satisfacer la demanda no resolverá todos los desafíos de vivienda en Tulsa. Más bien, satisfacer la demanda ayudará a equilibrar el mercado, proporcionará más opciones de viviendas asequibles, apoyará el crecimiento continuo, y empezará a crear un mercado de vivienda más equitativo. Los desafíos con las condiciones de vivienda, carga económica y otros elementos de inestabilidad permanecerán, pero mejorarán.



	Total 10-Year Demand	10-Year Rental Demand	10-Year For-Sale Demand	Methods to Support Preservation & Development
Extremely Low Income (<30% AMI)	2,160 units	1,940 units	220 units	Federal housing programs such as Public Housing or Housing Choice Vouchers.
Very Low Income (30% to 50% AMI)	1,790 units	1,250 units	540 units	Federal housing programs such as Public Housing or Housing Choice Vouchers. Resources to help homeowners stay in current homes in Tulsa's older housing stock.
Low Income (50% to 80% AMI)	2,300 units	1,150 units	1,150 units	Low Income Housing Tax Credits, CDBG, HOME to support new development. Resources to preserve existing affordable rental and ownership options.
Moderate Income (80% to 120% AMI)	2,290 units	700 units	1,590 units	Tax Increment Finance, Abatements, other housing assistance funds to support new development. Investments in product development serving the high income bracket will reduce pressures and price increases for this income bracket.
High Income (120% AMI or higher)	4,360 units	1,090 units	3,270 units	Largely developable without market interventions. Support site development, permitting assistance, etc. to facilitate development and alleviate pressure on lower income brackets.
Total Units	12,900 units	6,130 units	6,770 units	

2. ESTIMACIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA SATISFACER LA DEMANDA

Comprender la escala de necesidad es un primer paso crítico para trabajar hacia soluciones de vivienda. Un siguiente paso importante es calcular los recursos financieros necesarios para satisfacer la demanda. Una de las razones clave por la cual hay tanta demanda de viviendas con precios inferiores al 100 por ciento de AMI en Tulsa es porque las herramientas existentes y las fuentes de recursos que apoyan la producción de esas unidades simplemente no es suficiente para satisfacer la demanda.

Metodología

Un estudio de viabilidad de desarrollo de alto nivel forma la base de este análisis. Es decir, el costo de producir vivienda se compara con su valor para una variedad de tipos y ubicaciones de vivienda. Por ejemplo, el modelo subyacente incluye vivienda en cada nivel de ingreso incluido en el análisis de demanda, unifamiliar y multifamiliar, en venta y alquiler y nueva construcción en comparación con la renovación. Pasos clave para este análisis incluyen:

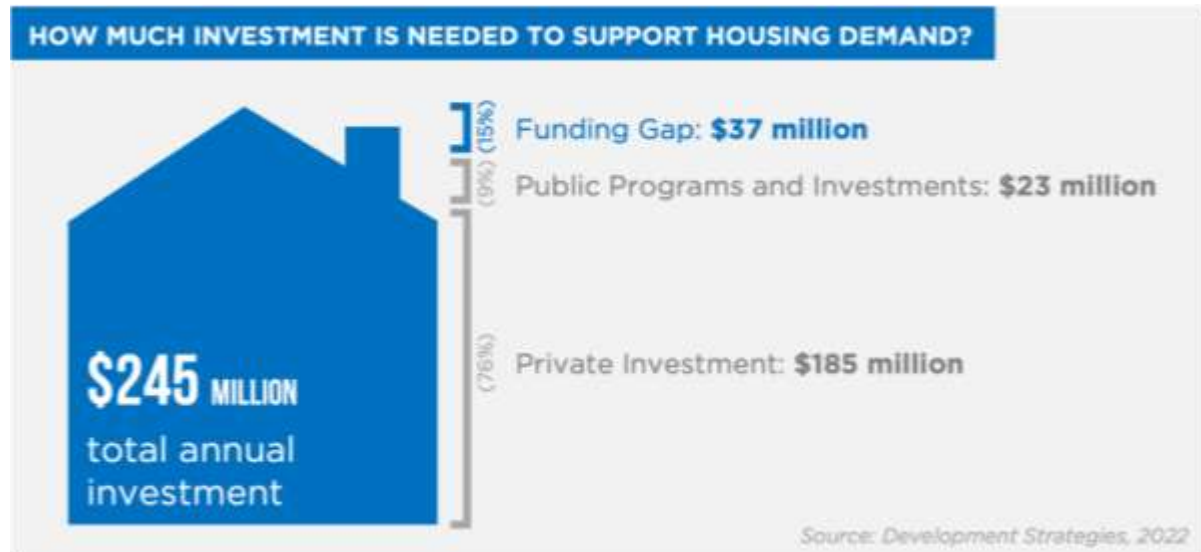
1. Estimaciones del costo actual de desarrollo basadas en los datos de mercado y conversaciones con promotores de vivienda.
2. Estimaciones de los valores de mercado actual basadas en datos de ventas y alquileres, al igual que límites de ingreso y requisitos de asequibilidad para viviendas en o inferiores al 120 por ciento de AMI.
3. Distribución de tipologías de vivienda para cada categoría de ingresos.
4. Distribución de vivienda en venta o alquiler para cada categoría de ingresos.
5. Cálculo de las brechas de desarrollo, fuentes de mercado privado; herramientas actuales, financiación e incentivos; y los fondos restantes necesarios para producir vivienda en demanda.

El objetivo de esta metodología es proporcionar el promedio general de lo que es necesario para satisfacer la demanda durante los próximos 10 años. La economía del desarrollo es diferente en cada proyecto basado en varios factores, incluyendo el costo del terreno, los materiales y la mano de obra, la financiación, el tiempo y otros.

Resultados

El siguiente gráfico muestra cuánta demanda se puede satisfacer cada año por fuentes privadas y por programas públicos, al igual que la financiación adicional que es necesaria. En general, aproximadamente \$245

millones en inversiones de vivienda son necesarios cada año durante la próxima década. Esto n in housing investment is needed each year over the next decade. Esto se puede desglosar de la siguiente manera:



- **\$185 millones, o el 76 por ciento, será satisfecho por mecanismos tradicionales del mercado privado, tal como la financiación bancaria y capita;**
- **\$23 millones, o el nueve por ciento, puede ser apoyada a través de fuentes públicas existentes, como LIHTC, HTC, CDBG, HOME, TIF y otros programas públicos; y,**
- **\$37 millones, o el 15 por ciento, es la brecha de financiación restante, que es necesario para satisfacer plenamente la demanda. En otras palabras, esto tomaría nuevas fuentes de financiación y nuevas herramientas que no existen actualmente.**

Un nuevo enfoque, incluyendo políticas nuevas o modificadas, financiación ampliada y asociaciones mejoradas se necesita para apoyar el desarrollo de vivienda.

3. TENDENCIAS Y DESAFÍOS CLAVE DE LA CIUDAD - ¿QUÉ SE NECESITARÍA PARA RESOLVER LAS NECESIDADES DE VIVIENDA ASEQUIBLES DE TULSA?

El análisis de demanda muestra cuántas unidades de vivienda en varios precios se necesitan durante los próximos diez años para satisfacer la demanda acumulada y futura. El cálculo supone que los hogares viviendo en estas unidades no tendrán carga económica para que las nuevas viviendas sean más equitativas. Sin embargo, satisfacer esta demanda no resuelve todos los desafíos de vivienda de Tulsa, particularmente para los segmentos de vivienda asequibles, o aquellos asequibles al 60 por ciento de AMI o menos. Esto es importante porque una gran cantidad de la población de Tulsa se enfrenta a la inseguridad de vivienda de alguna forma, especialmente aquellos hogares que ganan menos o por debajo del 60 por ciento de AMI.

Varios factores pueden causar la inseguridad de vivienda, como la inseguridad laboral o pérdida de ingresos, una emergencia médica, gastos inesperados, una falta de opciones de vivienda adecuadas para mudarse, un historial de desalojo, conflicto con la ley, mal crédito y varias otras causas. Cualquier factor que sirva para reducir la oferta de vivienda asequible también exacerba los desafíos. Por lo tanto, la tendencia reciente de las propiedades y los propietarios que ya no aceptan HCV ha hecho que sea aún más difícil para el hogar encontrar una vivienda adecuada.

Otra manera de ver esto es comparando cuántos hogares califican para los programas de vivienda asequibles, o aquellos que ganan en o debajo del 60 por ciento de AMI⁷, a cuántas unidades de vivienda están reservadas como asequibles (“vivienda asequible dedicada”) a través de las restricciones del uso de terreno y otros medios estipulados a través de estos programas.

Como se ilustra en el gráfico de la siguiente página, hay aproximadamente **63,600 hogares ganando en o por debajo del 60 por ciento de AMI en Tulsa** (36 por ciento de todos los hogares) y hay tan solo **14,600 unidades de vivienda asequibles dedicadas**. Por lo tanto, aproximadamente 49,000 hogares están viviendo en viviendas en el mercado abierto. *Esto no significa que 49,000 hogares están viviendo con inseguridad de vivienda u otras situaciones de riesgo*. De hecho, la mayoría (aproximadamente el 67 por ciento) de estos hogares encuentran viviendas adecuadas en el mercado privado y no tienen carga económica de vivienda.

Aun así, aproximadamente un tercio (16,200) de los hogares que califican para viviendas asequibles, pero que no están actualmente viviendo en viviendas asequibles dedicadas, están en riesgo debido a las malas condiciones de vivienda, carga económica grave y otros desafíos. Tienden a vivir en unidades de vivienda antiguas que están en mal estado, pueden elegir por sobrepolar unidades de vivienda para tener refugio, o vivir en áreas con escaso acceso a necesidades básicas. También son vulnerables a los cambios del mercado, tal como los inversionistas que compran edificios de departamentos de clase C, los renuevan y aumentan el alquiler a las tasas del mercado.

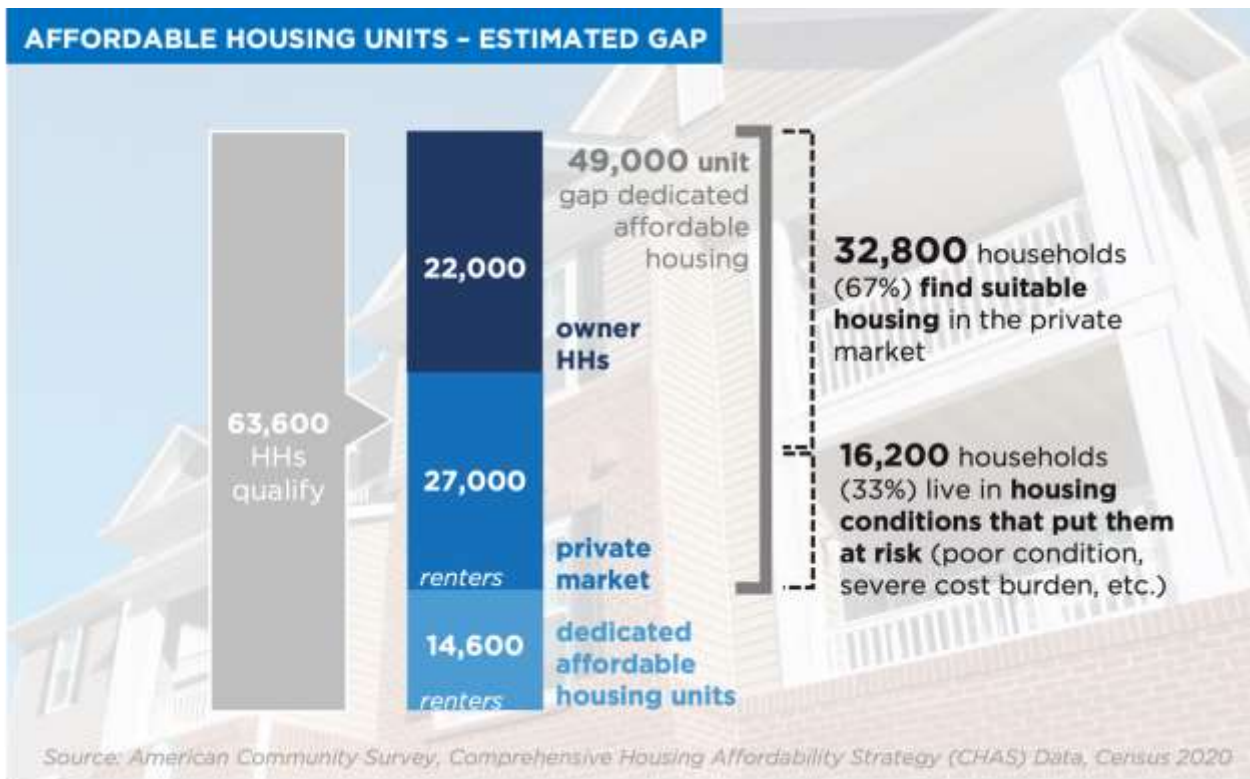
Por lo tanto, para reducir sustancialmente la vulnerabilidad de vivienda, **la ciudad necesita más que duplicar su oferta de unidades dedicadas a viviendas asequibles**, al mismo tiempo que se intenta preservar las viviendas asequibles existentes de forma natural.

⁷ Este es el límite de ingresos para el programa LIHTC; otros programas federales, tal como Vivienda Pública y HCV, generalmente tiene límites del 50 por ciento de AMI. Algunos programas de propiedad de vivienda tienen límites del 80 por ciento de AMI, mientras los programas de vivienda para la fuerza laboral que son relativamente nuevos pueden tener un límite más alto.

AFFORDABLE HOUSING UNITS



AFFORDABLE HOUSING UNITS - ESTIMATED GAP



4. RESUMEN DE RESULTADOS: TENDENCIAS CLAVE

El mercado de vivienda de Tulsa es muy competitivo, con el aumento rápido de precios y alquiler, junto con una disponibilidad limitada.

El precio medio de venta de una vivienda en Tulsa ha aumentado por más del 40 por ciento de 2018 a 2022, de \$130,000 a \$187,000. El promedio de días en el mercado disminuyó de 38 días a 12 días durante el mismo tiempo. Mientras tanto, el precio medio de la construcción de nuevas viviendas aumentó a \$437,000, poniéndolo fuera del alcance de muchos hogares con ingresos moderados.

El alquiler también aumentó sustancialmente de 2018 a 2022 —de \$726 a \$885, un aumento del 22 por ciento. La tasa media de vacantes disminuyó del 10.1 por ciento al 8.0 por ciento. El mercado fue más tenso para las propiedades de clase A y clase B, que vieron un aumento del alquiler del 24 por ciento, mientras que las vacantes disminuyeron del 9.5 por ciento al 6.9 por ciento.⁸

Varios factores contribuyeron a las tensiones del mercado de vivienda de Tulsa. Tulsa Remote atrajo aproximadamente 1,700 nuevos hogares al mercado durante los últimos tres años, incluyendo un aumento de hogares que decidieron mudarse a Tulsa para beneficiarse de su asequibilidad y las oportunidades. La facilidad de trabajar de casa, especialmente después de COVID ha permitido a muchos hogares mudarse de estados como California y Texas donde el costo de la vida es más alto. Esta tendencia está agregando presión sobre el inventario existente y elevando los precios. Tulsa también dio la bienvenida a más de 850 refugiados afganos que se reasentaron dentro de los límites de la ciudad desde 2021, lo cual también enfatiza la necesidad de más unidades de vivienda dentro de la ciudad.

Adicionalmente, el aumento de los costos de construcción contribuye significativamente a los precios/alquiler altos y disponibilidad limitada. Los precios de los materiales de construcción han aumentado sustancialmente en los últimos dos años lo cual contribuye al costo de construcción de una nueva vivienda.

El mercado laboral en expansión de Tulsa atraerá nuevos habitantes, aumentando la demanda de vivienda en un mercado ya tenso.

Se espera que Oklahoma agregue 14,500 empleos a través del estado y se espera que casi una cuarta parte de estos empleos se ubiquen en la ciudad de Tulsa. Mientras algunos de estos nuevos empleos (sectores de ingeniería y software) pagarán hasta el 100 por ciento AMI, la mayoría de los empleos en crecimiento pagarán entre el 60 por ciento al 100 por ciento. most of the growing jobs will pay between 60 percent to 100 percent AMI (\$40,000 a \$70,000). Por lo tanto, mientras se espera que el mercado laboral en expansión aumente la demanda de vivienda en todo el espectro de asequibilidad, se espera que los productos asequibles y para la fuerza laboral enfrenten una demanda adicional.

Muchos habitantes -especialmente inquilinos- luchan por hacer los pagos de la vivienda junto con otros gastos básicos de vida.

El desafío del aumento de los precios de vivienda y un inventario limitado también se extiende al mercado del alquiler. La tasa general de vacantes de alquiler de la ciudad se encuentra en el 6.6 por ciento, la más baja en las últimas dos décadas. Adicionalmente, la oferta limitada contribuye al aumento del costo del alquiler.

El alquiler promedio en Tulsa es \$840 al mes, un aumento del 10 por ciento en el año y una superación de la inflación y el crecimiento de salarios. El alquiler justo en el mercado para un departamento con dos recamaras en el MSA (área estadística metropolitana) de Tulsa es \$987, lo que se traduce como aproximadamente un

⁸ CoStar, 2023; los datos son para el 4to trimestre de 2018 al 4to trimestre de 2022 para todo tipo de propiedad en la Ciudad de Tulsa.

salario de vivienda de \$19, que es el salario mínimo necesario para poder pagar una unidad de vivienda adecuada y segura en la región. Casi un tercio de todos los hogares en la región ganan menos que este salario.

El 46 por ciento de los inquilinos de Tulsa tienen una carga económica por los gastos de vivienda, lo cual significa que gastan el 30 por ciento o más de sus ingresos en alquiler. Estos y otros problemas contribuyen a las tasas altas de desalojo y se suman al número creciente de las personas sin hogar en la ciudad.

Casi la mitad del inventario de viviendas en Tulsa tiene más de 50 años.

Casi el 45 por ciento de las unidades de vivienda de la ciudad fueron construidas antes de los años 1970. Un inventario de viviendas antiguas presenta varios desafíos relacionados a la salud y seguridad de sus ocupantes, al igual que los costos que aumentan relacionados con el mantenimiento. Viviendas antiguas contribuyen a la inseguridad de vivienda cuando, por ejemplo, los propietarios a largo plazo con ingresos fijos no pueden pagar para las reparaciones caras que se necesitan, como HVAC, plomería, electricidad o mejoras de techos. La rehabilitación y preservación de estas unidades pueden ampliar la oferta de vivienda en la ciudad, al mismo tiempo que mejoran las condiciones del vecindario. El inventario de viviendas antiguo presenta una oportunidad para satisfacer la demanda de vivienda y proporcionar opciones de vivienda asequibles para los hogares con ingresos bajos o moderados, mientras que la renovación de unidades vacantes que sean estructuralmente estables es también un aspecto importante de cualquier estrategia de vivienda.

Las tendencias de vivienda varían en toda la ciudad.

Mientras algunos problemas como la carga económica y el inventario de viviendas antiguas se ven en la ciudad, algunas otras tendencias varían en la ciudad. Los precios medios de las viviendas son generalmente más altos al sur de la ciudad (\$260,000) y al este (\$230,000) comparado con los vecindarios al norte (\$110,000). Tendencias similares están presentes para los ingresos medios de los hogares: los vecindarios del norte de Tulsa exhiben ingresos familiares más bajos (\$40,000) comparados con los vecindarios del sur (\$80,000) y al este (\$87,000) de la ciudad. El alquiler promedio del mercado en el norte de Tulsa es aproximadamente \$650 comparado con \$990 en los vecindarios del sur de Tulsa, con el promedio de la ciudad siendo \$886.

Mientras que un estudio de vivienda de la ciudad proporciona un resumen de la demanda de vivienda, un enfoque estratégico para abordar las necesidades de vivienda a largo plazo diferirá en varios contextos de vecindario.

La mayor oportunidad puede estar en corredores comerciales con vacantes altas.

Varios estudios han encontrado que las viviendas compactas y de uso mixto pueden ayudar al crecimiento saludable con menos costos, reducción de los impactos ambientales y aumento de los beneficios económicos. Casi el 16 por ciento (6,850 acres) de las parcelas comerciales de Tulsa están vacantes. Adicionalmente, aproximadamente 40 comercios minoristas en corredores comerciales clave de la ciudad están arrendados por debajo del 50 por ciento. Estos corredores comerciales presentan una oportunidad para transformar parcelas no utilizadas en desarrollos de uso mixto necesarios que apoyan la demanda de vivienda, así como actuar como anclas, generando actividad comercial en nodos clave.

Las siguientes secciones proporcionan detalles adicionales sobre la vivienda.

5. ANÁLISIS DE CIUDADES SIMILARES: ¿CÓMO SE COMPARA TULSA CON OTRAS CIUDADES?

Un análisis de ciudades similares establece una comprensión más amplia del contexto de vivienda de Tulsa. ¿Acaso la ciudad es más asequible que otras ciudades similares? ¿Cómo se compara su economía?

Respondiendo estas y otras preguntas crea una comprensión de cómo se está desempeñando el mercado de Tulsa y cómo podría estar funcionando. Las observaciones clave se resumen a continuación.

- **Tulsa está creciendo más lentamente que sus ciudades similares**, con un aumento de 7.0 en la población desde 2010 en comparación con aumentos que van desde 7.8 por ciento (Louisville) a 21.2 por ciento (Oklahoma City) en las ciudades similares.
- **La densidad de población de Tulsa está en la mitad inferior** de la comparación con 3.3 personas por acre, pero es más alta que las ciudades similares más cercanas, Oklahoma City y Kansas City.
- **La vivienda en Tulsa es más asequible en comparación con ciudades similares.** El valor medio de la vivienda en la ciudad es de \$190,000, más alto que solo Indianápolis (\$184,000). Los valores de vivienda en la ciudad están un 10 por ciento por debajo que de los de la más alta, Omaha (\$212,000).
- **Los precios medios de venta también están hacia el extremo inferior de las ciudades similares** en \$231,000, comparado con \$235,000 en Louisville y más de \$254,000 en Omaha, Kansas City e Indianápolis.
- Sin embargo, **Tulsa experimentó el segundo aumento más alto en el precio medio de la vivienda** entre las ciudades similares con un aumento del 37 por ciento. Los rápidos aumentos de precios pueden exacerbar la inseguridad de la vivienda, incluso en mercados asequibles.
- Adicionalmente, la relación entre el valor de la vivienda y el ingreso **de Tulsa (3.48) ocupa el segundo lugar más alto entre otras ciudades.** Omaha ocupa el lugar más bajo con la relación entre el ingreso y el valor de la vivienda en 3.16, mientras que Louisville ocupa el lugar más alto en 4.17. Esto significa que en relación con sus ciudades pares, los habitantes de Tulsa pagan una mayor parte de sus ingresos en vivienda.
- Ciudades con precios de venta medios más bajos (Tulsa y Oklahoma City) se vieron con **menos hogares con carga económica** (18 por ciento y 17 por ciento, respectivamente).
- **Los inquilinos en ciudades menos caras también se vieron con una tasa relativamente baja de carga económica de vivienda**, con el 42 por ciento al 43 por ciento de los hogares ocupados por inquilinos gastando el 30 por ciento o más de su ingreso en el costo de vivienda. Sin embargo, **el alquiler en todas las ciudades está aumentando rápidamente:** de 2019 a noviembre de 2022, el alquiler aumentó entre 12.2 por ciento (Kansas City) a 20.5 por ciento (Indianápolis). Según CoStar, el alquiler medio del mercado en Tulsa (\$889) es el más bajo de todas las ciudades similares, pero aún—como los precios de venta medios—**la ciudad experimentó el segundo alquiler más alto desde 2019**, aumentando un 19.1 por ciento.
- **El alquiler y los precios de venta en Indianápolis aumentaron a un ritmo más rápido que en otras ciudades.** Es comparativamente asequible con un alquiler de mercado de \$1,047 (menos que Louisville, Omaha y Kansas City), pero tiene la mayor proporción de hogares con carga económica tanto para los propietarios (20 por ciento) como para los inquilinos (47 por ciento). Los desafíos de vivienda en Indianápolis pueden presagiar los que surgen en Tulsa.
- En general, **Tulsa sigue siendo una ciudad asequible en comparación con otras ciudades;** pero, el rápido aumento de los precios de venta y los alquileres están presionando el mercado y aumentando el riesgo de la inestabilidad de la vivienda.

El gráfico a continuación resume las tendencias clave tratadas en esta sección.

PEER CITIES



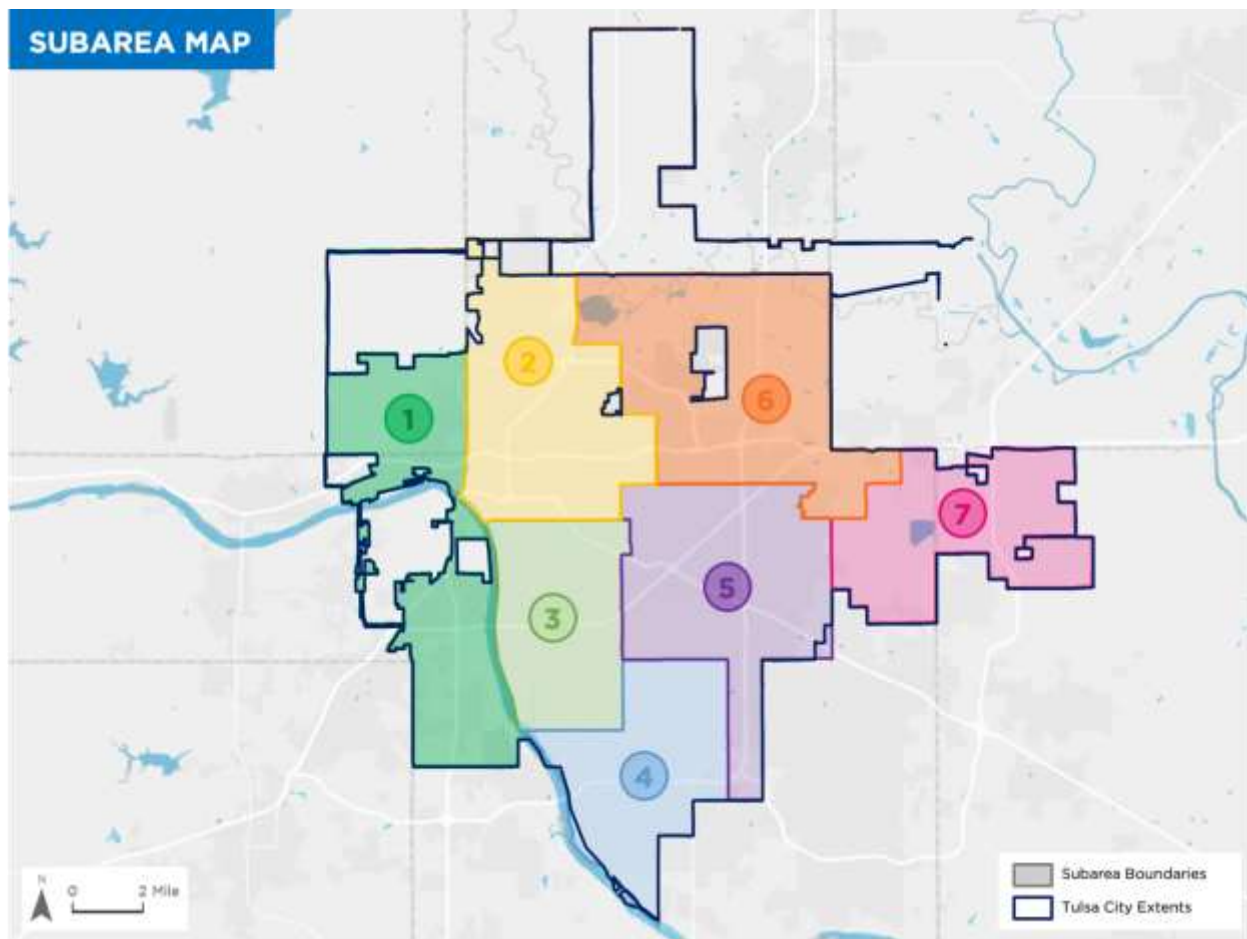
	Population Change 2010-2022	Population Density (pop./acre) 2020	% SF Detached Housing 2020	Median Home Sale Price 2022	% Change Median Sale Price 2019-2022	% Change Market Rent 2019 - 2022	% Cost Burdened Renters 2020
Tulsa, OK	7%	3.3	62%	\$231k	37%	19%	43%
Oklahoma City, OK	21%	1.8	68%	\$230k	29%	15%	42%
Kansas City, MO	13%	2.5	62%	\$283k	31%	12%	44%
Louisville, KY	8%	6.3	64%	\$235k	26%	15%	42%
Omaha, NE	9%	5.4	65%	\$254k	35%	15%	44%
Indianapolis, IN	10%	3.8	60%	\$257k	38%	21%	47%

Source: Costar, ESRI, Development Strategies

6. ANÁLISIS DE LAS SUBZONAS

Un análisis de las subzonas se realizó para comprender mejor cómo varían las condiciones y tendencias de la vivienda en toda la ciudad. A continuación se resumen observaciones clave:

- **El crecimiento es desigual en toda la ciudad:** La población de la ciudad creció por 7.0 por ciento de 2010 a 2022 la Subzona 2 creció por solo un 1.3 por ciento durante el mismo tiempo, mientras las Subzonas 4 y 5 crecieron por más del 8.5 por ciento.
- **Los ingresos medios de los hogares varían sustancialmente en toda la ciudad,** desde \$39,800 en la Subzona 2 a más de \$80,000 en las Subzonas 5 y 7. El ingreso medio de la ciudad es \$54,000.
- **La carga económica de la vivienda es un problema en la ciudad** que afecta del 39 al 51 por ciento de inquilinos y del 17 al 21 por ciento de dueños de casa, en todas las subzonas.
- **El alquiler aumentó en todas las subzonas desde 2019.** El alquiler en la Subzona 2 aumentó ocho por ciento, mientras la Subzona 7 vio el mayor aumento de aproximadamente 53 por ciento.
- **Los precios medios de venta fueron más bajos en cinco de las subzonas en comparación con la ciudad.** Las Subzonas 1, 2, 5, 6 y 7 tuvieron precios de venta medios entre \$127,000 a \$196,000, comparado con \$231,000 en la ciudad. Las Subzonas 3 y 4 tuvieron precios medios de más de \$37,000.



7. TENDENCIAS DE LA OFERTA DE VIVIENDAS

La Ciudad de Tulsa tiene aproximadamente 195,000 unidades de vivienda y agregó 9,800 unidades desde 2010 hasta 2022. La tasa general de vacantes de vivienda es el 10 por ciento, que generalmente está en línea con el Condado de Tulsa y el MSA de Tulsa. Aproximadamente el 62 por ciento de las unidades de vivienda de Tulsa son hogares individuales unifamiliares. Curiosamente, el 25 por ciento de las unidades están contenidas dentro de multifamiliares de pequeña y mediana escala (cinco a 19 unidades), que se considera que constituye la mayoría de las tipologías de vivienda “medio faltante.” Alrededor del 10 por ciento de todas las unidades están contenidas dentro de propiedades multifamiliares más grandes con más de 20 unidades.

Según CoStar, Tulsa tiene una oferta multifamiliar de casi 59,400 unidades en 685 propiedades. De estas unidades, el 10 por ciento son estudios, el 48 por ciento tienen una habitación, el 37 por ciento tiene dos habitaciones y el cinco por ciento tiene tres o más habitaciones. Desde noviembre de 2022, 207 unidades fueron construidas en dos propiedades. Actualmente, casi 500 unidades en cuatro edificios están bajo construcción, mientras cientos de unidades adicionales se planean para el centro, norte de Tulsa a través del proyecto Choice Neighborhoods y en otras ubicaciones. Los departamentos Santa Fe, bajo construcción, están ubicados en el centro y consistirá de 184, con una finalización prevista para mediados de 2023. El desarrollo nuevo más grande que está bajo construcción, NOMA, agregará casi 250 unidades y también se abrirá en 2023.

TENDENCIAS POR SUBZONA

La subzona uno tiene un total estimado de 16,600 unidades de vivienda, de las cuales el 90 por ciento (14,900) están habitadas. Unidades multifamiliares están predominantemente contenidas en desarrollos medianos a grandes, ya que aproximadamente 38 por ciento de las unidades están en estructuras que albergan tres a nueve unidades, el 23 por ciento están en desarrollos con 10 a 19 unidades, y el 31 por ciento están en estructuras con más de 20 unidades. En esta subzona, poco más de la mitad (52 por ciento) de los hogares están habitados por los propietarios, lo que sugiere una proporción significativa de alquileres unifamiliares. Según CoStar, la subzona tiene 4,054 unidades multifamiliares, de las cuales casi la mitad (47 por ciento) son propiedades clase C. La subzona ha visto una modesta actividad de desarrollo durante la última década, con 74 unidades construidas en 2021 y 341 unidades construidas en 2017.

La subzona dos contiene un estimado de 41,700 unidades de vivienda y una tasa de ocupación de 86 por ciento (35,600 unidades), lo más bajo de todas las subzonas. Tres cuartas partes de todas las unidades son viviendas unifamiliares o viviendas individuales, mientras las unidades multifamiliares están contenidas en desarrollos pequeños y grandes, con más de la mitad de las unidades en propiedades que albergan más de diez unidades. La subzona tiene una ligera mayoría de inquilinos (52 por ciento) y 8,730 unidades multifamiliares administradas profesionalmente. Más de la mitad de las unidades multifamiliares están contenidas en propiedades clase C (60 por ciento), aunque también hay un número significativo de unidades de clase A (10 por ciento). Esta subzona tiene la propiedad más recientemente terminada en la ciudad, The View: una propiedad de 202, con muchas comodidades que ofrece unidades de una, dos o tres habitaciones dirigidas al mercado de lujo. Durante la última década, esta subzona ha visto una extensa actividad de desarrollo con 1,432 unidades en 14 propiedades construidas entre 2012 y 2021.⁹

La subzona tres tiene un estimado de 40,300 unidades de vivienda, de las cuales 36,100 (90 por ciento) están habitadas. La subzona tiene una proporción relativamente baja de viviendas unifamiliares, que cuentan con el 59 por ciento de todas las unidades, aunque sigue siendo la mayoría (51 por ciento) compuesta por propietarios. Las unidades multifamiliares están distribuidas en desarrollos de pequeña a gran escala, con una proporción particularmente grande (11 por ciento) de todas las unidades de vivienda en estructuras con 10 a 19 unidades. La subzona contiene 13,550 unidades multifamiliares administradas profesionalmente, la gran

⁹ Si se excluye el centro de la ciudad de la Subzona Dos, hay 36,580 unidades con una tasa de ocupación de 86.6 por ciento (31,670). Entre estos, el 79 por ciento son unidades unifamiliares y el 19 por ciento son unidades multifamiliares.

mayoría de las cuales (73 por ciento) están en propiedades de clase C y las restantes están en propiedades de clase B. La subzona ha visto una modesta actividad de desarrollo durante la última década, después de haber agregado 312 unidades en seis propiedades, la mayoría de las cuales fueron construidas en la propiedad de 240 unidades, The Enclave, construida en 2014.

La subzona cuatro contiene 32,900 unidades de vivienda con una tasa de ocupación de 93 por ciento (30,800 unidades). La mayoría (58 por ciento) de los hogares son habitados por propietarios, consistente con la proporción de viviendas unifamiliares en el 60 por ciento de todas las unidades de vivienda. La subzona tiene una proporción significativa de desarrollo multifamiliar de tamaño mediano, ya que el 21 por ciento de todas las unidades de vivienda están en estructuras con cinco a 19 unidades, y la proporción más grande de todas las subzonas de desarrollos a gran escala (50 unidades o más), que contienen el ocho por ciento de todas las unidades de vivienda. Según CoStar, la subzona tiene 10,642 unidades multifamiliares administradas profesionalmente, de las cuales la mitad son propiedades en clase B. Consistente con estas tendencias, la subzona tiene numerosos desarrollos unifamiliares en gran escala y desarrollos de casas adosadas con 100 a hasta 500 unidades, de las cuales casi todas fueron desarrolladas a principios de la década de 1980 hasta el año 2000. Crown Win River es la propiedad construida más recientemente completada en 2017 y cuenta con 157 unidades con zonas verdes de una o dos habitaciones. De lo contrario, con la excepción de la renovación de una propiedad, no se han construido nuevas propiedades en la subzona desde antes de 2010.

La subzona cinco tiene el número más grande de unidades de vivienda en todas las subzonas con un estimado de 48,400 unidades, del cual el 90 por ciento están habitadas (43,400). La zona tiene una de las partes más bajas de hogares habitados por los propietarios con un 48 por ciento, así como viviendas unifamiliares individuales y anexas con un 58 por ciento de todas las unidades. Como en la subzona cuatro, esta subzona tiene una gran proporción de desarrollos de tamaño mediano, con el 24 por ciento de todas las unidades de vivienda contenidas en desarrollos con cinco a 19 unidades. En relación con todas las demás, la subzona tiene el mayor número de unidades multifamiliares administradas profesionalmente (19,500 unidades), consistente con su mayoría de inquilinos. La subzona tiene el número más grande de las unidades de clase A en total, que representan 1,309 unidades, o el siete por ciento del inventario multifamiliar, aunque la mayoría (59 por ciento) se clasifica como clase C. Desde 2012, la subzona ha tenido más de 1,901 unidades construidas en ocho propiedades, de las cuales más de la mitad se construyeron en 2015. Los desarrollos son predominantemente casas adosadas y apartamentos con zonas verdes, el más reciente siendo Cedar Ridge Apartment Homes, que abrió en 2020. Actualmente, hay una propiedad bajo construcción, Reese Tower: un desarrollo de gran altura de 102 unidades y 20 pisos que se espera completar a mediados de 2023.

La subzona seis tiene un estimado de 10,900 unidades, con una tasa de ocupación relativamente baja de 89 por ciento (9,800 unidades). La gran mayoría de todas las unidades de vivienda (77 por ciento) están en hogares unifamiliares, consistente con la mayoría de propietarios de la zona (57 por ciento). La subzona tiene una proporción significativa de casas móviles, representando el 10 por ciento de todas las unidades. Los datos de CoStar corroboran estos resultados, ya que muchas de las 1,655 unidades multifamiliares administradas profesionalmente están contenidas en parques de casa móviles, además de las antiguas comunidades de departamentos con zonas verdes que datan de mediados de siglo. in addition to older garden-style apartment communities dating to the mid-century. Como tal, casi todas las propiedades (95 por ciento) de las propiedades en la subzona son clase C. Ninguna unidad ha sido construida desde 2008 cuando se completó el parque de casas móviles Serenity Mobile Home Park.

La subzona siete tiene el número total de unidades de vivienda más bajo con un estimado de 4,600, de las cuales un 95 por ciento (4,360) están habitadas. La subzona tiene la proporción más alta de hogares unifamiliares, representando el 85 por ciento de todas las unidades, al igual que la proporción más alta de hogares habitados por los propietarios (78 por ciento). Casi todas las unidades multifamiliares están en desarrollos con cinco a 19 unidades, con una proporción en propiedades con 50 o más unidades. Solo hay una propiedad multifamiliar administrada profesionalmente, Boulder Ridge, compuesta por 224 unidades con zonas verdes de una y dos habitaciones construidas en 1983.

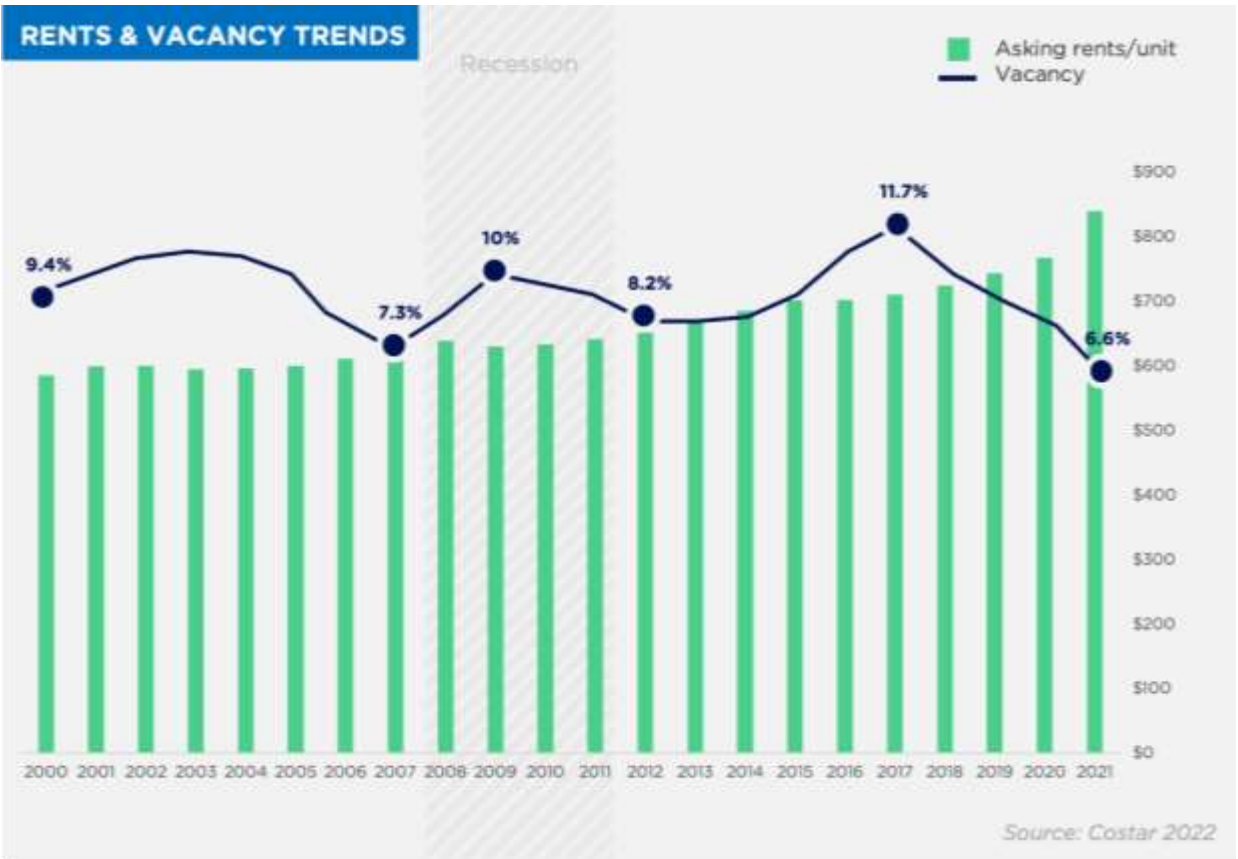
TENDENCIAS MULTIFAMILIARES

Alquiler y Vacantes

Los alquileres en Tulsa aumentaron significativamente después de 2020, superando años de crecimiento de alquileres anteriores en la ciudad. En 2020, el alquiler promedio solicitado fue de \$770 por mes, que desde entonces ha aumentado un 15 por ciento al promedio actual de \$889 por mes. A modo de comparación, en el período anterior de tres años (2018 a 2020), los alquileres solicitados en Tulsa aumentaron solo un seis por ciento mientras que aumentaron un 11 por ciento entre 2012 y 2018.

Las tasas de vacantes también disminuyeron sustancialmente: disminuyeron del 11.7% al 6.6% de 2018 a 2021, y recientemente alcanzaron mínimos a largo plazo. El mercado multifamiliar en general se fortaleció a través del aumento de los alquileres y la disminución de las vacantes a pesar de la adición de nuevas propiedades.

El alquiler medio de las propiedades de clase A es de \$1,480, con una tasa de vacantes del 7.3 por ciento y una tasa de absorción de 12 meses de 160 unidades. Los alquileres de clase A aumentaron alrededor de un 10 por ciento de 2020 a 2021. Las propiedades de clase B tienen un alquiler medio de \$976 y una tasa de vacantes comparativamente baja (6.4 por ciento). Los alquileres de clase B crecieron rápidamente en relación con el promedio de la ciudad, aumentando un 17 por ciento desde 2020. Las propiedades de clase C tienen un alquiler promedio de \$770, que ha aumentado un 15 por ciento desde 2020. La tasa de vacantes es del 6.7 por ciento.



TENDENCIAS DE LOS ALQUILERES EN LAS DISTINTAS SUBZONAS

La subzona uno tiene un alquiler medio de \$920 por mes, que van desde \$790 para las unidades de clase C¹⁰ a \$1,250 para las unidades de Clase A¹¹. La subzona tiene una tasa de vacantes relativamente baja del 4.2 por ciento, con la vacante más baja encontrada entre las casi 660 unidades de clase A (1.4 por ciento), mientras las unidades de clase B y C tienen tasas de vacantes del 5.1 por ciento y 4.4 por ciento, respectivamente. Desde 2020, los alquileres en toda la subzona aumentaron un 10.8 por ciento, junto con una disminución de la vacante de un máximo del 17.2 por ciento en 2017 a menos del seis por ciento en 2020.

La subzona dos tiene el alquiler promedio más alto de todas las subzonas con \$1,034 por mes, con propiedades clase A que tienen un alquiler promedio de \$1,759, clase B con \$1,129, y clase C con \$744 por unidad. Es importante tener en cuenta que la subzona 2 incluye el centro de Tulsa, lo que aumenta el alquiler medio más alto para esta subzona en comparación con otras. En los últimos dos años, el alquiler promedio en toda la subzona aumentó sólo un 3.3 por ciento, a pesar de que la vacante ha disminuido drásticamente del 10.7 por ciento en 2020 al 6.7 por ciento en la actualidad. La vacante es particularmente alta entre las propiedades de clase A (9.6 por ciento), probablemente debido a la preponderancia de desarrollo muy reciente en la subzona pero está más cerca del promedio para las propiedades de clase B y C en 6.6 por ciento y 4.8 por ciento, respectivamente.¹²

La subzona tres cuenta con un alquiler de mercado relativamente bajo de \$791 por mes y una tasa de vacantes cerca de la cifra de toda la ciudad en el 6.6 por ciento, una disminución de 7.9 por ciento en 2020. A pesar de sus bajos alquileres, la subzona ha experimentado un crecimiento comparativamente rápido del alquiler, aumentando un 14.6 por ciento desde 2020. El precio asequible de la subzona se debe en parte a su falta de propiedades de clase A. El alquiler de mercado actual para las unidades de clase B es de \$903 con una tasa de vacantes del 5.4 por ciento, mientras las propiedades de clase C tienen un alquiler medio de \$747 y una tasa de vacantes relativamente alta (7.1 por ciento).

Las propiedades de la **subzona cuatro** tienen un alquiler medio de mercado de \$981 por mes, con un aumento del 19.6 por ciento desde 2020. Simultáneamente, las tasas de vacantes fluctuaron desde el 5.4 por ciento en 2020, el 3.4 por ciento en 2021, hasta el 6.1 por ciento en la actualidad. La única propiedad de clase A de la subzona tiene un alquiler medio de \$1,122 y una tasa de vacantes del 5.2 por ciento. Con más de la mitad del inventario de viviendas de la subzona, las unidades de clase B tienen un alquiler de mercado cercano al de las unidades de clase A (\$1,097), con un 5.9 por ciento de las unidades vacantes. Las unidades de clase C tienen un alquiler promedio de \$834 y una tasa de vacantes comparativamente alta en 6.4 por ciento.

La subzona cinco tiene un promedio de alquiler solicitado de \$853 por mes y una tasa de vacantes de 7.1 por ciento. Desde 2020, la vacante aumentó en 100 puntos básicos y el alquiler aumentó 18.8%, una de las tasas más altas de todas las subzonas. Las propiedades de clase A tienen alquileres altos en comparación con el promedio de toda la ciudad de \$1,465 por mes, con una tasa de vacantes del 7.9 por ciento. Las unidades de clase B tienen alquileres significativamente bajos (\$896), aunque solo una tasa de vacantes ligeramente menor (7.2 por ciento), mientras que las propiedades de clase C cuentan con un alquiler promedio de \$758 y vacantes de siete por ciento.

La subzona seis cuenta únicamente con propiedades antiguas de clase B y C, y alrededor del 18 por ciento de las unidades multifamiliares son casas móviles. En consecuencia, el alquiler medio es el más bajo de todas

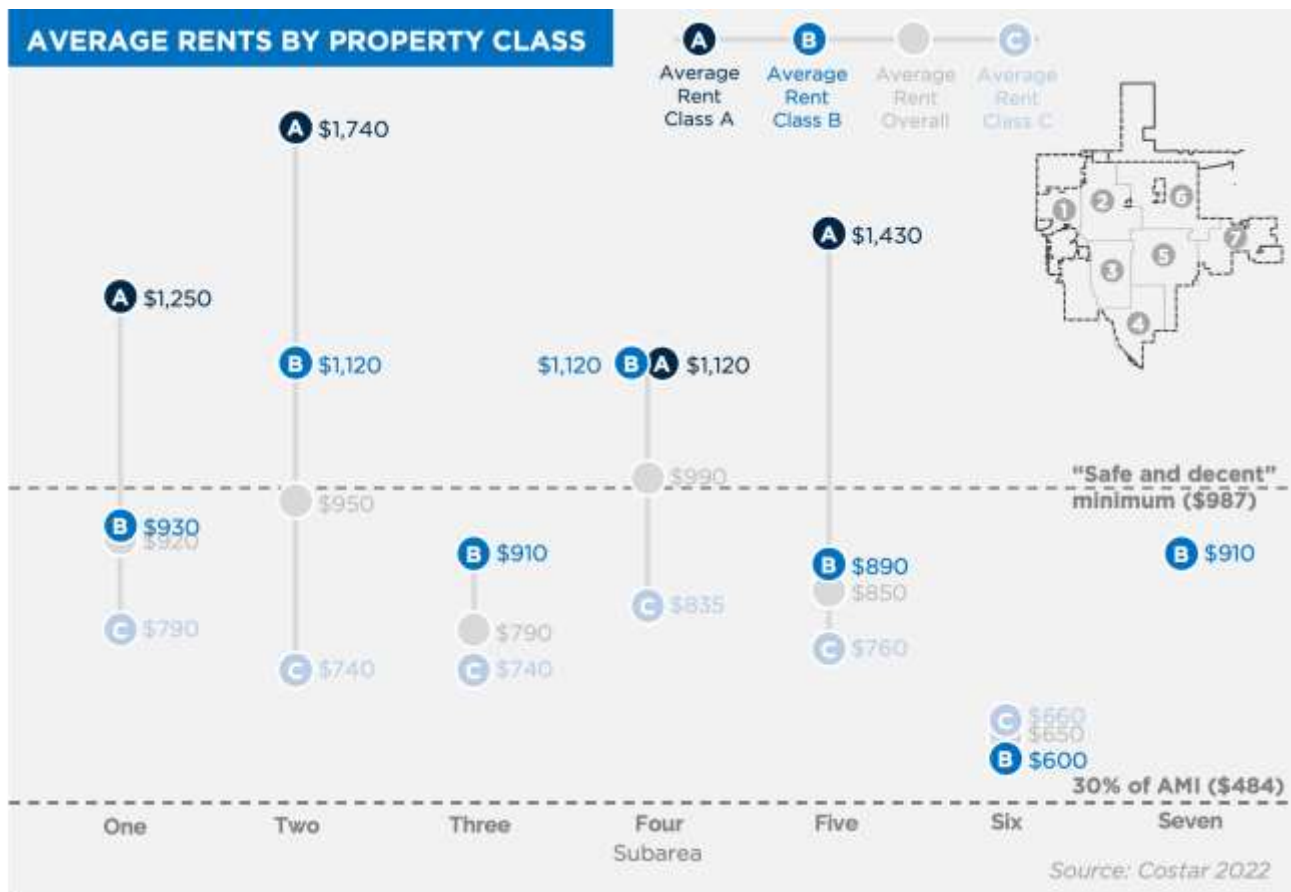
¹⁰ Las unidades de clase C units por lo general tienen más de 20 años y necesitan renovación. Generalmente, tienen un mantenimiento diferido significativo y tienen tasas de alquiler relativamente bajas.

¹¹ Las unidades de clase A son generalmente más nuevas que requieren altos alquileres, tienen menos vacantes, y están administradas profesionalmente con poco o ningún mantenimiento diferido.

¹² Si se excluye el centro de la ciudad de la subzona dos, el alquiler promedio sería: \$780 en general, \$2,000 para las propiedades de clase A (suministro muy limitado), \$960 de clase B, y \$700 de clase C. La vacante promedio en todo tipo de propiedad es del cinco por ciento.

las subzonas con \$653 al mes y ha aumentado un 12.7 por ciento desde 2020. La tasa de vacantes actual es del 6.9 por ciento, que es inferior a las tasas de 2020 y 2021 de 11.5 por ciento y 10.7 por ciento, respectivamente.

La subzona siete incluye solo una propiedad multifamiliar de clase B administrada profesionalmente, que tiene una tasa de vacantes del cuatro por ciento y un alquiler promedio de \$853 por mes. El alquiler promedio de la subzona ha aumentado un 31.2 por ciento desde 2020, el aumento más drástico de todas las subzonas, aunque muy sesgado por la limitada oferta multifamiliar de la zona. La vacante se mantuvo estable en torno al 4.0 por ciento desde 2020.

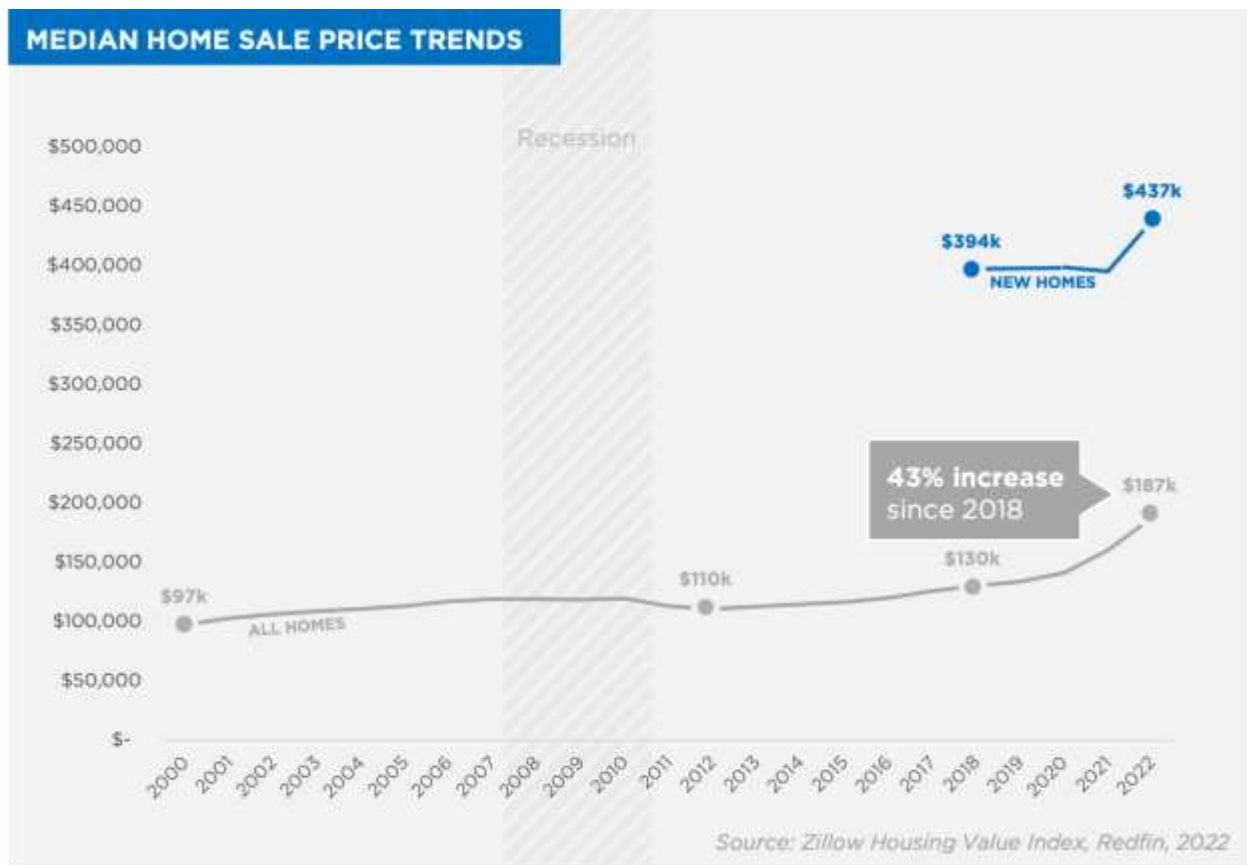


TENDENCIAS DE VENTA

Precios de vivienda y días en el mercado

El mercado de venta en Tulsa se ha vuelto cada vez más competitivo en los últimos años, en contraste con las tendencias de décadas anteriores. Entre todas las viviendas, los precios medios de venta se mantuvieron relativamente estancados, aumentando de \$97,000 en 2009 a \$110,000 en 2012. Sin embargo, de 2012 a 2018, los precios subieron de una mediana de \$110,000 a \$130,000, antes de aumentar rápidamente en el período de 2018 a 2022. Según Zillow, el precio medio de venta en 2022 fue \$187,000, un aumento de 43 por ciento desde 2018. Las viviendas recién construidas tienen precios significativamente más altos, con un precio medio de venta de \$437,000 en 2022. En los cuatro años anteriores, los precios de las viviendas de nueva construcción han aumentado un 11 por ciento, y la mayor parte de este aumento se ha producido desde 2020.

Combinado con el aumento de los precios, el número promedio de días que las viviendas permanecen en el mercado se redujo drásticamente. En octubre de 2017, las viviendas fueron típicamente listadas durante 38 días, según datos de Redfin. En octubre de 2022, este periodo había disminuido a solo 12 días, lo que indica un mercado rápidamente más restrictivo.



Impacto de los alquileres a corto plazo

Algunas indicaciones indican que los alquileres a corto plazo pueden impulsar el turismo y la actividad de ventas local. También hay investigaciones que demuestran los impactos adversos de los alquileres a corto plazo en el mercado local de la vivienda al disminuir la oferta de viviendas de alquiler a largo plazo y aumentar los precios generales de la vivienda. Otros impactos adversos en las comunidades incluyen ruido, problemas de estacionamiento y la afluencia de visitantes transitorios. En algunos casos, las unidades adquiridas por inversionistas, excluyendo a los compradores locales, para convertirlas en alquileres a corto plazo. Hay aproximadamente 1,150 viviendas de alquiler a corto plazo en la ciudad de Tulsa, un tercio de las cuales son de tres habitaciones. La proporción de viviendas de alquiler a corto plazo casi se duplicó de 2021 a 2022.

Tendencias de venta en las subzonas

Basamos nuestro análisis por subzonas en el índice de valor de viviendas de Zillow, que registra las viviendas vendidas en la gama de precios del 35° y 65° percentil de un vecindario determinado. Para evaluar las tendencias de venta por subzona, recopilamos los datos de venta de los vecindarios de Tulsa en el último año y los clasificamos por subzona.

Subzona uno: según Redfin, de diciembre de 2021 a diciembre de 2022, se vendieron alrededor de 570 viviendas en la subzona, con precios que oscilaron entre \$14,000 a \$1.3 millones. Según Zillow, el precio medio de venta para el período de mayo de 2022 a septiembre de 2022 fue de \$127,000, el más bajo de todas las subzonas. El precio de venta mediano más bajo por vecindario fue \$79,100 en el vecindario de Country Club Heights, mientras que el promedio más alto fue de \$281,200 en Country Club Gardens.

Subzona dos: en el año anterior, se vendieron aproximadamente 1,340 viviendas en la subzona dos, con precios entre \$30,000 a \$1.4 millones. Según Zillow, el precio promedio de venta en los vecindarios de la

subzona de mayo a septiembre de 2022, fue de \$169,000. El precio medio varió desde tan bajo como \$59,500 en el vecindario de Springdale a un máximo de \$379,500 en Swan Lake.¹³

Subzona tres: de diciembre de 2021 a diciembre de 2022, se vendieron 1,660 viviendas en la subzona. Las viviendas se vendieron por tan poco como \$28,000 hasta un máximo de casi \$3 millones. El índice de valor de la vivienda de Zillow indica un precio medio de venta de mayo a septiembre del más alto de todas las subzonas, seguido por la subzona cuatro. El precio medio más bajo por vecindario fue de \$128,000 en Saint Thomas Square, mientras que el valor medio más alto alcanzó los \$845,600 en Garden District.

Subzona cuatro: en los últimos 12 meses, se estima que se vendieron 1,640 viviendas en la subzona, según Redfin, con precios de viviendas unifamiliares que oscilaron entre \$140,000 a \$1.125 millón. Las viviendas de la subzona tienen un precio relativamente alto, ya que el índice de valor de las viviendas de Zillow da un promedio de precio de venta de \$370,000 para aquellas viviendas vendidas entre mayo y septiembre. Además, el valor medio por vecindario fue aún mayor que los medios generales para la mayoría de las otras subzonas en \$203,500 en Woodland Glens. El precio medio de venta más alto fue de \$879,500 en Estates of Forest Park.

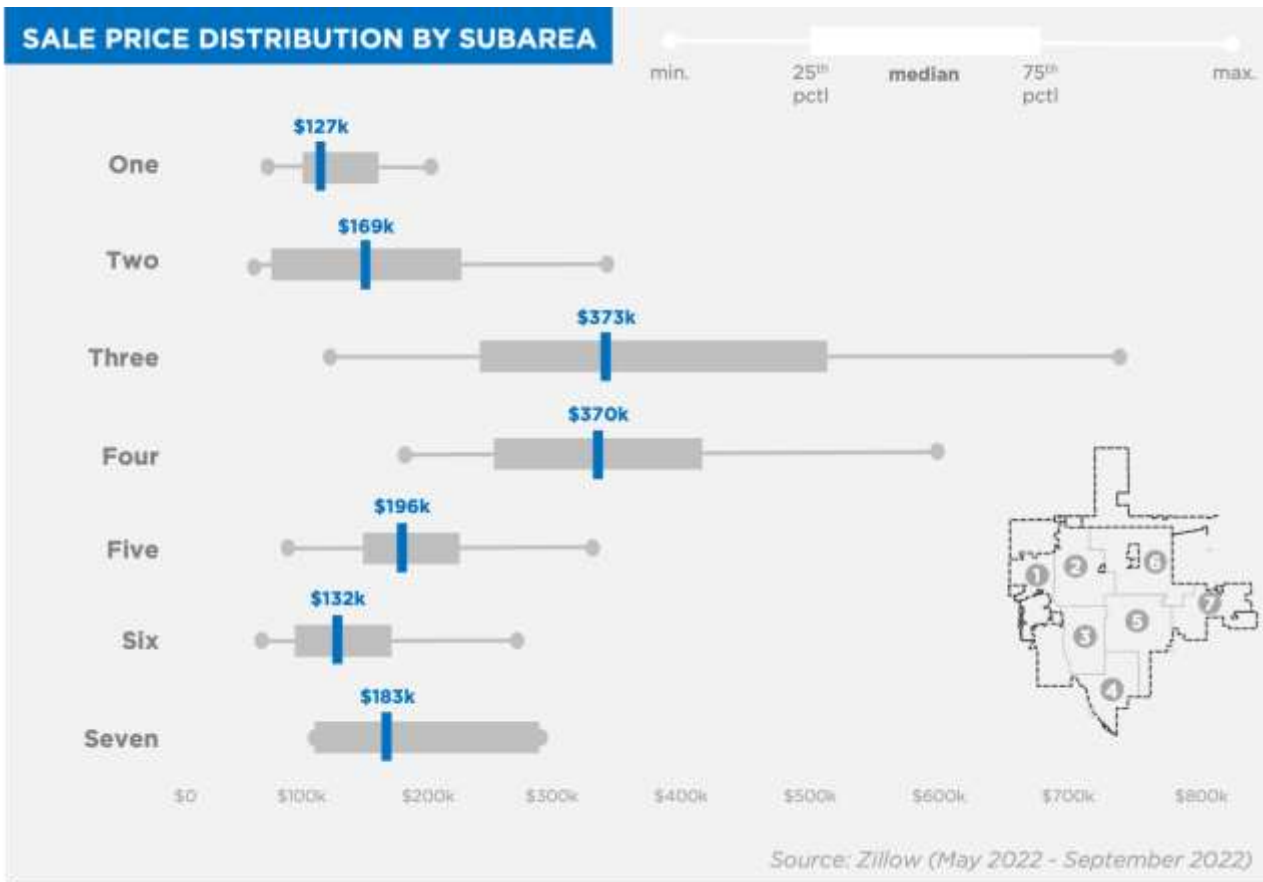
Subzona cinco: aproximadamente 1,413 viviendas se vendieron en la subzona en el último año, con un precio de \$55,000 hasta \$446,000. Para las viviendas vendidas en el vecindario de la subzona de mayo a septiembre, el precio medio de venta fue de \$196,000. El precio medio por vecindario osciló entre un mínimo de \$90,000 en Oakbrook Village a un máximo de \$534,600 en Executive Estates.

Subzona seis: según Redfin, alrededor de 370 viviendas se vendieron en la subzona el último año. El precio de las viviendas osciló entre un mínimo de \$40,000 y un máximo de \$600,000. Según Zillow, el precio medio de venta fue de \$132,000 para las viviendas vendidas de mayo a septiembre de 2022. El precio medio de venta por vecindario osciló entre \$70,300 en Dawson y \$302,300 en Sheridan Hills South.

Subzona siete: el año pasado aproximadamente 290 viviendas se vendieron en la subzona, el menor número de ventas de todas las subzonas. Las viviendas se vendieron por un máximo de \$887,500 hasta un mínimo de \$53,000. La subzona tenía un precio medio de venta de \$183,000 para aquellas viviendas vendidas de mayo a septiembre, con el precio promedio más bajo de \$116,100 en Rolling Hills y el valor medio más alto de \$324,200 en Lynn Lane.

¹³ Relativamente pocas de las ventas de viviendas en la subzona dos resultaron en el centro de la ciudad, por lo que las estadísticas que figuran aquí son generalmente representativas de la subzona dos fuera del centro de la ciudad.

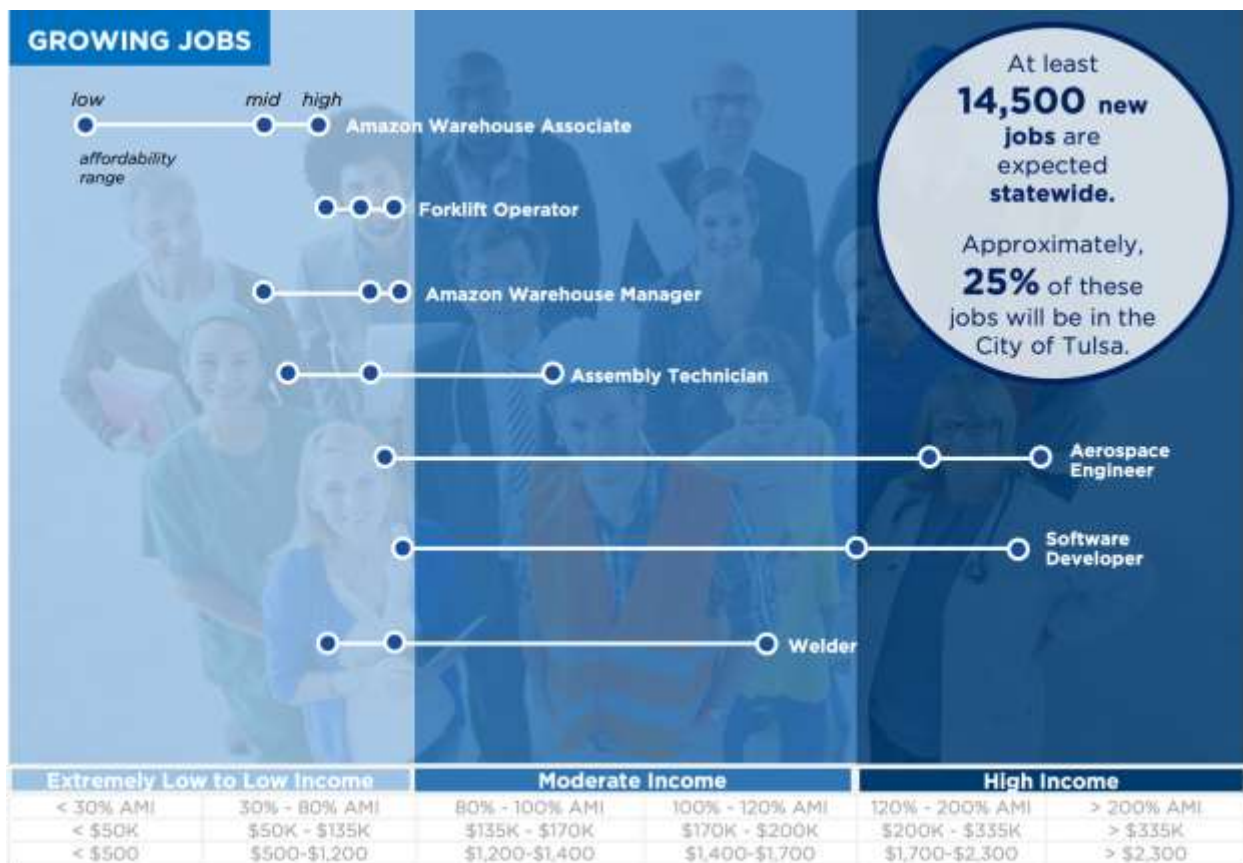
SALE PRICE DISTRIBUTION BY SUBAREA



7. EXPANSIÓN DEL MERCADO LABORAL

Según el Informe Anual 2022 de Empresas Nuevas y en Expansión (New + Expanding Companies Annual Report 2022, por sus siglas en inglés), publicado por el Departamento de Comercio de Oklahoma (Oklahoma Department of Commerce), alrededor de 14,500 puestos de empleos se añadirán a la región durante los próximos años. Casi el 25 por ciento de estos nuevos empleos se crearán en la ciudad de Tulsa. La fabricación avanzada, la industria aeroespacial, la logística y la distribución, y la tecnología automotriz son algunos de los sectores de mayor crecimiento en Tulsa.

La disponibilidad de productos de vivienda para todos los grupos de ingresos permitirá a los empresarios de estos sectores laborales nuevos y en expansión atraer y retener a empleados de todos los niveles. Además, la disponibilidad de viviendas asequibles cerca de los centros de empleo puede ayudar a reducir los gastos generales para los empleados, al mismo tiempo que se reduce su tiempo en llegar al trabajo.



9. REFLEXIONES FINALES: AVANZANDO HACIA UNA ESTRATEGIA

El objetivo de esta evaluación es cuantificar la escala de las necesidades de vivienda en diferentes niveles de asequibilidad en Tulsa durante la próxima década. Como se ha discutido, existe una necesidad de aumentar la producción de viviendas de todo tipo en la ciudad, al tiempo que se identifican nuevos recursos para ayudar a llenar los vacíos de desarrollo para que el trabajo pueda llevarse a cabo. La ciudad y sus socios necesitan una estrategia para lograrlo.

Una estrategia de vivienda:

- **Establecerá prioridades**, para las cuales los esfuerzos deberían abordarse primero.
- **Definirá roles**, asignando responsabilidad y liderazgo a los diversos socios para cada estrategia.
- **Crearé un programa** de acción.
- **Identificará programas políticos** que deben adoptarse o modificarse para reducir las barreras al desarrollo de viviendas de manera que sirvan a la comunidad y aclaren el proceso para la comunidad de desarrollo.
- **Identificará nuevas fuentes de financiación** que comienzan a cerrar la brecha sustancial de desarrollo.
- **Establecerá métricas para medir el progreso** para que se puedan hacer ajustes a medida que el trabajo está en marcha, se puedan celebrar los éxitos, y que la mejora continua sea posible.

Por encima de todo, la comunidad necesita liderazgo, necesita responder a la pregunta: “¿Qué organización va a dirigir estos esfuerzos?” Las ciudades y regiones que están marcando la diferencia en términos de la vivienda están trabajando en colaboración con el gobierno, la filantropía, las organizaciones sin fines de lucro y el mercado privado. En algunos casos, la filantropía está liderando la acción. En algunos casos, el gobierno está

aumentando nuevos recursos de vivienda a través de emisión de bonos, impuestos especiales u otros medios, al mismo tiempo que evalúa políticas de desarrollo, incentivos, zonificación y otros procesos para asegurar que se reduzcan las barreras al desarrollo de nuevas viviendas. En todos los casos, **no hay una fórmula mágica** y el seguir adelante requiere mejor coordinación entre los socios que ya están haciendo el trabajo.

El siguiente paso importante hacia crear una estrategia de vivienda para la ciudad de Tulsa es identificar qué entidad dirigirá y organizará el esfuerzo.