COALICION CONTRA EL DESALOJO DE SAN FRANCISCO

MI VIVIENDA ESTA A LA VENTA

SUS DERECHOS NO CAMBIAN SOLO PORQUE SU VIVIENDA TIENE UN NUEVO DUEÑO

Usted NO puede ser desalojado, su renta no puede subir, y su contrato de renta no cambia solo porque su edificio o vivienda ha sido vendida. ¡No entre en pánico! Este es un momento importante en el que debe conocer sus derechos, pero también asegúrese de tomar las siguientes recomendaciones para protegerse y permanecer en su hogar.

HABLE CON UN CONSEJERO DE DERECHOS DE INQUILINOS SI SU EDIFICIO ESTA EN VENTA.

¡No firme nada antes de hacerlo!
Visite www.SFADC.org para una lista de grupos u organizaciones de derechos de inquilinos en San Francisco.

CUANDO UN EDIFICIO SE VENDE, TÍPICAMENTE ALGUNA DE LAS SIGUIENTES TRES COSAS PASAN:

1. El edificio es convertido en condominios, o en alguna forma de propiedad conjunta llamada "Inquilinos en Común" ("Tenancy in Commons –TIC").

2. El arrendador o dueño quiere vivir en una o más de las unidades y/o quiere que alguno de sus familiares viva en otras unidades.
   El dueño puede peticionar una "Mudanza de Propietario" (OMI) para mudarse en su vivienda, pero es requerido seguir el proceso legal del OMI o "Mudanza de Propietario"

3. El edificio o vivienda continúa como una inversión de propiedad para rentar (El dueño vive en otro lugar).

   Comprar un edificio en el mercado de hoy en día es costoso y los nuevos dueños pueden buscar maneras para incrementar sus ganancias:

   - Ellos pueden tratar de que los inquilinos firmen un contrato de renta nuevo y más estricto, o puede que traten de reducir o quitar servicios para sacar más provecho del dinero que usted paga de renta.

   - Ellos pueden animar los inquilinos a salirse del edificio ofreciéndoles algún dinero. Usted NO tiene que aceptar estas ofertas. Seguramente no será un buen negocio para usted y su familia.

   - Algunas veces el hostigamiento tiene como propósito sacar a inquilinos que han vivido en estos edificios por un largo tiempo, y quienes están pagando rentas más económicas. Una vez ellos sacan a estos inquilinos, los dueños pueden cobrar las rentas tan altas como ellos quieran.

¿QUÉ ES UN "ACUERDO DE IMPEDIMENTO" (ESTOPPEL AGREEMENT) O "CUESTIONARIO DE ARRENDAMIENTO"? ¿DEBERÍA FIRMARLO?

Cuando un edificio está en venta, la agencia inmobiliaria usualmente envía a los inquilinos un "Acuerdo de Impedimento" o "Cuestionario de Arrendamiento" para firmar. El dueño está buscando información en este formulario para enterarse a que servicios tiene o no tiene acceso, y que puede o no puede usted hacer en la propiedad de vivienda. Usted no tiene que llenar esta forma o firmarla a menos que su acuerdo de renta lo solicite. Usted puede escribir una carta por su cuenta y es menos posible que esto pueda ser usado en su contra si se olvida algo, y le permite incluir acuerdos verbales tales como ocupantes adicionales, mascotas, parqueadero, uso de la yarda etc.

Si el dueño cuestiona si usted es un "inquilino protegido", para propósitos de desalojo por "Mudanza de Propietarios –OMI" (Ej. Adulto mayor, persona con discapacidad, o familia con niños menores) usted debe responder estas preguntas para hacer valer su estado de inquilino protegido en el futuro.

¿TENGO QUE FIRMAR UN NUEVO CONTRATO DE RENTA?

La mayoría de dueños nuevos tratan de forzar a los inquilinos a firmar un nuevo contrato de renta. ¡Usted NO tiene que firmar un acuerdo que sea diferente a su contrato vigente! Solamente si el nuevo dueño le ofrece el mismo contrato que usted tiene entonces le puede exigir su firma. Si usted tenía un acuerdo cuando se mudo por primera vez, pero ahora tiene un acuerdo de mes a mes, puede que le convenga mas firmar un nuevo contrato. Asimismo, puede ser ventajoso para usted firmar un contrato que lo proteja de desalojos sin causa justa (Ej. Desalojos por Acto Ellis o OMI) durante el periodo de su contrato.

INCREMENTOS DE RENTA

El nuevo dueño no puede subir su renta más de la cantidad permitida, a menos que ellos estén solicitando la renta acumulada de años pasados, y que el antiguo dueño no solicitó. Estos incrementos de renta solo pueden ser los estipulados legalmente en dichos años. Cualquier incremento de renta requiere una notificación por escrito con al menos 30 días de anticipación. Si el porcentaje del incremento es mayor del 10% de la renta, se requiere notificación de 60 días.

ACTO ELLIS

Si su edificio está en venta, usted debe informarse sobre el Acto Ellis. Esta es una ley estatal que permite que los dueños de vivienda saquen la propiedad del negocio de rentar, desalojando todos los inquilinos y sacando el edificio del mercado. Esta ley se usa como una escapatoria legal para las leyes de control de renta, y así lograr que nuevos inquilinos paguen rentas mucho más altas con el valor actual del mercado. Al mismo tiempo, se puede vender un edificio por un precio más alto si ya ha sido desocupado.

Inquilinos que estén siendo desalojados por el Acto Ellis tienen 120 días para salirse, a menos que alguno de ellos sea un adulto mayor, persona con discapacidad o menor de edad, en ese caso tienen un año para desalojar. Inquilinos también deben recibir dinero para gastos de re-ubicación. Tenga en cuenta que es posible establecer una defensa legal en contra de los desalojos por Acto Ellis y así llamar la atención al uso deshonesto de este tipo de desalojos.

INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LA UNIÓN DE INQUILINOS DE SAN FRANCISCO Y EL COMITÉ DE DERECHOS DE LA VIVIENDA DE SAN FRANCISCO

COALICION CONTRA EL DESALOJO DE SAN FRANCISCO : WWW.SFADC.ORG