

## EJEMPLOS DE DISCRIMINACIÓN EN VENTAS INMOBILIARIAS

La discriminación contra posibles compradores de viviendas puede ser difícil de detectar. Abajo encontrarás algunos ejemplos que muestran la discriminación ilegal. Si sientes que te han discriminado durante el proceso de compra de vivienda, comunícate con HUD o con tu centro local de igualdad de vivienda.

- Un agente inmobiliario se niega a brindar información a una familia afroamericana acerca de viviendas disponibles en un vecindario mayormente blanco, sobre el cual preguntaron. En cambio, el agente sugiere viviendas solo en comunidades de minorías.
- Un agente inmobiliario hace comentarios raciales a potenciales compradores blancos, como "Sus hijos no se sentirán cómodos asistiendo a la escuela secundaria del vecindario".
- A los compradores potenciales de una clase protegida particular se les muestra y comenta acerca de viviendas que tienen precios muy inferiores o superiores al rango de precios que brindaron.
- Un vendedor de viviendas instruye al agente de ventas a no prestar atención a ninguna oferta de compra de personas de color o de familias con niños.
- Un agente inmobiliario llega siempre tarde a reuniones, o nunca responde a llamadas telefónicas, mensajes de texto o correos electrónicos de compradores interesados de una cierta clase protegida, pero no de otras clases protegidas.
- Un agente inmobiliario no comunica de buena fe ofertas de un posible comprador a un vendedor, o no comunica contraofertas de un vendedor a un posible comprador.
- Una asociación de propietarios de viviendas se niega a aprobar la venta de una vivienda a un comprador con una discapacidad física o mental.
- Un desarrollista se niega a mostrar viviendas a potenciales propietarios o no negocia en respuesta a una oferta de buena fe.
- Se desalienta a una familia con niños a ver viviendas en ciertos vecindarios porque el agente siente que las escuelas no tienen un alto nivel de aprovechamiento.
- Una cooperativa de vivienda se niega a admitir a un nuevo accionista porque tiene una discapacidad de movilidad o utiliza un animal de asistencia.
- Un agente inmobiliario acosa sexualmente a un comprador potencial o condiciona servicios inmobiliarios a favores sexuales brindados por el cliente.
- Un agente inmobiliario se niega a realizar adaptaciones para un cliente con una discapacidad, como acordar comunicarse a través de un intérprete para un cliente que es sordo o con dificultades auditivas.

Para obtener más información o presentar un reclamo sobre discriminación de viviendas, contacte Southwest Fair Housing Council (SWFHC) en:

**1-888-624-4611**

**520-798-1568**

**602-218-6491**

**Apto para transmisión**

**[www.SWFHC.org](http://www.SWFHC.org)**



Este material se basa en trabajo apoyado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) bajo la Beca de FHIP n.º FPE2122002. Cualquier opinión, hallazgo, conclusión o recomendación expresada en este material pertenece a los autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de HUD.



## DISCRIMINACIÓN EN LAS VENTAS INMOBILIARIAS





## LA DISCRIMINACIÓN DE VIVIENDA ES ILEGAL

La Ley Federal de Igualdad de Vivienda prohíbe la discriminación en transacciones relacionadas con la vivienda por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, discapacidad o situación familiar. Muchas leyes estatales y locales también prohíben la discriminación en cuanto a la vivienda, en base a otras clases adicionales también protegidas.

La Ley de Igualdad de Vivienda aplica a una variedad amplia de transacciones sobre viviendas, lo que incluye alquileres, ventas, hipotecas de casas y valoraciones. Los profesionales inmobiliarios, incluidos los corredores, agentes, tasadores y aseguradores, no deben discriminar durante los procesos de ventas inmobiliarias. Las asociaciones de vendedores y propietarios también tienen prohibido discriminar a los compradores potenciales, por pertenecer a una clase protegida.

La discriminación de vivienda es contra la ley. La única forma de detener la discriminación es reportándola.



## PREGUNTAS Y RESPUESTAS FRECUENTES

### ¿Qué acciones están prohibidas por la ley?

La Ley de Igualdad de Vivienda prohíbe una amplia variedad de comportamientos discriminatorios en todas las etapas de la venta o compra de una vivienda.

Por ejemplo, es ilegal que los agentes o corredores inmobiliarios:

- Se nieguen a proponer o mostrar una propiedad por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, discapacidad o situación familiar de un comprador o vendedor potencial.
- Rechacen mostrar viviendas en un cierto vecindario por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, discapacidad o situación familiar de los residentes del área o de los compradores.
- Manipulen a compradores potenciales hacia ciertos vecindarios por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, discapacidad o situación familiar de los residentes del área.
- Impongan diferentes términos o condiciones a compradores potenciales, que pueden incluir solicitar un documento de preaprobación crediticia o un contrato de exclusividad de ciertos compradores pero no de otros, por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, discapacidad o situación familiar.
- Cobren comisiones o tarifas más altas debido a que una persona pertenezca a una clase protegida.
- Nieguen que una propiedad está en venta cuando de hecho está disponible, debido a que el comprador potencial pertenece a una clase protegida.
- Elaboren, impriman o publiquen un aviso, declaración o publicidad que indica una preferencia, limitación o discriminación por motivos de raza, color, religión, sexo, situación familiar o nacionalidad.

También es ilegal que un tasador:

- Asigne un valor inferior a una propiedad debido a que los residentes de un vecindario pertenecen a una clase protegida.
- Utilice ventas comparables inadecuadas que subvalúen una propiedad debido a que el vendedor pertenece a una clase protegida o a que los residentes de un vecindario pertenecen a una clase protegida.

Es ilegal que un vendedor de inmobiliaria:

- Dirija a un agente inmobiliario para que muestre la propiedad solo a las personas de una raza, color, religión, sexo, capacidad, situación familiar o nacionalidad particulares.
- Se niegue a vender o involucrarse en una negociación de venta debido a que el comprador potencial pertenece a una clase protegida.
- Imponga convenios restrictivos en las escrituras de venta que discriminen por motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, situación familiar o nacionalidad.

### ¿Qué es la manipulación?

La manipulación incluye diversos comportamientos ilegales que intentan restringir la elección de vivienda de un comprador potencial debido a su pertenencia a una o más clases protegidas. La manipulación prolonga la segregación residencial. Ejemplos de manipulación por parte de profesionales inmobiliarios incluyen:

- Desalentar a una familia blanca para que no vean ni compren una vivienda debido a que está ubicada en un vecindario de personas de color.
- Mostrar viviendas a personas de color solo en vecindarios en los que predominan personas de color, cuando hay viviendas disponibles en otros vecindarios que cumplen con los parámetros de los clientes.
- Exagerar las desventajas de un vecindario particular debido a la raza o nacionalidad de los residentes del vecindario. Esto incluye referirse a las escuelas locales como escuelas “malas” o “pobres”. También incluye enfatizar las estadísticas de delitos del vecindario con los compradores blancos potenciales, pero no con las personas de otras razas.
- Decir a compradores potenciales que no se sentirán cómodos en el vecindario debido a que pertenecen a una clase protegida o debido a las características protegidas de los residentes del vecindario.

### ¿Qué es el proceso de *blockbusting*?

El proceso de *blockbusting* está prohibido por la Ley de Igualdad de Vivienda. Es el acto, con el fin comercial, de inducir o intentar inducir a personas para que vendan una vivienda argumentando que personas de una clase protegida se mudarán pronto al vecindario. Las invitaciones no solicitadas para listados inmobiliarios pueden ser evidencia del proceso de *blockbusting*.