

Que es el FHAC?

El Centro de Abogacía de Equidad de Vivienda (FHAC por sus siglas en ingles) fue establecido para hacer cumplir las leyes de equidad de vivienda. En la actualidad, el Centro presta servicios los condados de Baker, Bradford, Clay, Duval, Nassau, y St. Johns. No hay requisitos de ingresos para los clientes del Centro. El FHAC esta comprometido a defender vigorosamente a las victimas de discriminación, y cumple su misión usando tres enfoques:

1. **EDUCACION:** El Centro educa a los consumidores de vivienda a reconocer y reportar discriminación en la vivienda. Si su grupo desea recibir una presentación sobre la equidad de vivienda, por favor llame a nuestras oficinas.
2. **INVESTIGACION:** El Centro frecuentemente investiga casos donde se alega discriminación a través de pruebas secretas (testing). Este tipo de pruebas ha demostrado ser un método altamente efectivo para detectar discriminación ilegal en la vivienda. El FHAC también hace estudios y supervisa continuamente para determinar la índole y el grado de la discriminación que se practica en nuestra comunidad.
3. **APLICACIÓN DE LA LEY:** Los abogados del FHAC pueden negociar un acuerdo para un cliente, representarlo en corte estatal o federal, o ayudarle a presentar el caso ante una agencia gubernamental, y abogar por sus derechos durante todo el proceso.

¿Que es Discriminación en Ventas?

La discriminación de vivienda con frecuencia es sutil. La víctima a menudo se siente discriminada, pero no tiene pruebas para confirmarlo. Es por eso que una investigación del FHAC puede ser tan provechosa. He aquí algunos ejemplos de comportamiento discriminatorio que podemos investigar:

Steering (Un termino legal que significa guiar o conducir)

Steering ocurre cuando un corredor de bienes y raíces decide en qué área de la ciudad usted debería vivir basado en su raza u origen étnico. La forma más común de steering ocurre cuando un corredor de bienes y raíces guía a personas de color hacia secciones de la ciudad donde predominan habitantes de la raza negra, o donde el número de habitantes de color va en aumento y el corredor guía a los habitantes blancos fuera de estas áreas.

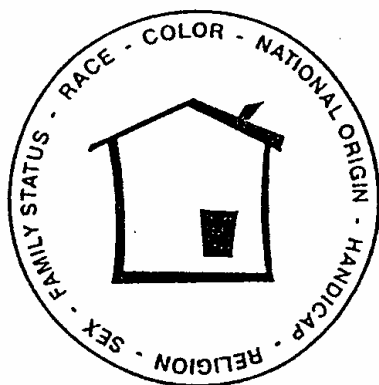
Si un agente solamente le muestra casas en áreas donde muchos de los residentes son de su misma raza u origen étnico, o le desanima de mirar o comprar en una vecindad específica, y usted sospecha que este comportamiento se debe a su raza u origen étnico, puede que le estén “guiando” ilegalmente.

Falsamente negar la disponibilidad de una vivienda

Es ilegal que un agente mienta en cuanto a la disponibilidad de una casa que a usted le interesa. Si un agente le dice que la casa está vendida, y usted sospecha que no es cierto, puede que le estén discriminando.

Jacksonville Area Legal Aid, Inc.

Fair Housing Advocacy Center



**Discriminación
de Ventas:**
¡Consiga la casa que
usted se merece!

Negar acceso a una vivienda

Es ilegal que un agente le niegue acceso a una casa debido a su raza u origen étnico. Debe sospechar que le están discriminando si el agente da la impresión de no poder mostrarle una casa en particular, nunca devuelve sus llamadas telefónicas, no le ayuda a conseguir un préstamo hipotecario, o le desanima de hacer una oferta en una casa.

Prestar servicio de inferior calidad a las minorías

Es ilegal que un corredor de bienes y raíces proporcione servicio de inferior calidad a clientes minoritarios. Si usted siente que el mal servicio de un agente se debe a su raza u origen étnico, puede ser por discriminación ilegal.

**Llame al hotline de FHAC
904-356-8371**

**Fuera de (904): 1-800-411-3617
Para reportar discriminación en la
vivienda o solicitar una presentación
sobre equidad de vivienda!**

El trabajo que proporcionó la base para esta publicación fue realizado por el Centro de Abogacía por la Equidad de Vivienda del Jacksonville Area Legal Aid, Inc. y financiando por HUD. Esta información no tiene como intención sustituir el asesoramiento jurídico por un abogado.

Un buen corredor de bienes y raíces puede ser una gran ventaja cuando se trata de encontrar la casa perfecta. Las recomendaciones que siguen le ayudarán a tener una buena relación con el agente.

Seleccione un agente con quien se sienta a gusto, y sepa que, a menos que usted haya firmado un contrato, no tiene que quedarse con el mismo agente si luego descubre que no le satisface.

El agente debe precalificarle. Usted debe sentarse con su agente para asesorar cuanto puede gastar. Si no está seguro o no entiende algo, haga preguntas. La precalificación le ayudará a asegurar que busque viviendas dentro de su presupuesto, y a mejorar la posibilidad de conseguir el préstamo para comprar la casa que usted elige. La mayoría de los bancos también pueden precalificarlo.

Información sobre sus opciones. Después que usted tenga una buena idea de cuanto puede pagar, comuníquelo al agente lo que desea en una casa. El agente le ayudará a seleccionar casas de acuerdo con sus deseos. La mayoría de los agentes pueden buscar en el Servicio de Listado Múltiple para identificar casas, en todas las vecindades, que estén dentro de su presupuesto. Esto le ayudará a ver lo que su dinero puede comprar en distintas vecindades. Dé un paseo por distintas vecindades - puede que encuentre algo que no había considerado antes.

El agente debe ayudarle a preparar una oferta cuando haya encontrado la casa que usted quiere. Su agente entonces presentará su oferta al vendedor, quien puede hacerle una contraoferta si no está de acuerdo con la suya.

El agente puede ayudarle a conseguir un préstamo para comprar la casa. Los agentes deben tener información sobre prestamistas y tasas de intereses. Él o ella le recomendará donde puede ir para conseguir el préstamo hipotecario.

Fair Housing Advocacy Center
126 W. Adams St.
Jacksonville, FL 32202
(904) 356-8371
Fax: (904) 356-8285

Florida Relay
(para personas con problemas
auditivos o del habla)
1-800-676-3777 (Inglés)
1-800-676-4920 (Español)