

# PRESENTACIÓN DE UNA QUEJA DE DISCRIMINACIÓN EN LA VIVIENDA

## CÓMO PRESENTAR LA QUEJA:

Si cree que fue discriminado en un asunto de vivienda, puede presentar una queja ante la Comisión de Derechos Humanos de Iowa City.

## CUÁNDO DEBE PRESENTAR LA QUEJA:

Una queja se debe presentar dentro de los siguientes 300 días después del supuesto incidente de discriminación.

## DÓNDE PRESENTAR LA QUEJA:

La queja se puede presentar en la siguiente oficina:

Iowa City Human Rights Commission  
City Hall  
410 E. Washington Street  
Iowa City, IA 52240  
(319) 356-5022; (319) 356-5015  
(319) 356-5014

FAX: (319) 887-6213

[humanrights@iowa-city.org](mailto:humanrights@iowa-city.org)  
[www.icgov.org/humanrights](http://www.icgov.org/humanrights)



# Ley de Vivienda Justa de Iowa City

Human Rights Commission  
410 E. Washington St.  
Iowa City, IA 52240  
[www.icgov.org/humanrights](http://www.icgov.org/humanrights)  
[humanrights@iowa-city.org](mailto:humanrights@iowa-city.org)

# DISCRIMINACIÓN EN LA VIVIENDA

El Código Municipal de Iowa City, Título 2, Reglamento de Derechos Humanos, prohíbe la discriminación en la vivienda sobre la base de **EDAD, COLOR, CREDO, DISCAPACIDAD, IDENTIDAD SEXUAL, ESTADO MARITAL, ESTADO FAMILIAR, PAÍS DE ORIGEN, RAZA, RELIGIÓN, SEXO, ORIENTACIÓN SEXUAL, PRESENCIA O AUSENCIA DE DEPENDIENTES O FUENTE DE ASISTENCIA PÚBLICA DE LOS INGRESOS DE ESA PERSONA** (esto incluye los Subsidios de vales de elección de vivienda y programas de subsidio de alquiler similares<sup>1</sup>). Está prohibida la discriminación basada en **CUALQUIERA DE ESTOS FACTORES** en las siguientes prácticas de vivienda.

## 1. NEGARSE A MOSTRAR, ALQUILAR, ARRENDAR, VENDER O INTERCAMBIAR PROPIEDADES INMUEBLES O VIVIENDAS DE CUALQUIER TIPO

Viviendas incluyen cualquier edificio, estructura o parte de estos que esté ocupada, diseñada o destinada para ocupar como residencia por una o más personas o familias y cualquier terreno baldío que se ofrezca para venta o arrendamiento para la construcción o ubicación sobre ella de tal edificio, estructura o parte de estos. En la definición se incluyen apartamentos, condominios, dúplex y viviendas adosadas similares, áreas para viviendas móviles y caravanas, y hogares privados.

Debido a su clase protegida:

*¿Le han denegado la oportunidad de ver un apartamento o casa o le negaron la oportunidad de alquilar o comprar cuando el bien inmueble estaba disponible para otros?*

*¿Le dijeron que la unidad de vivienda ya no estaba disponible, pero usted todavía vio el letrero de "se alquila" o "se vende" al día siguiente?*

*¿Recibió información diferente por teléfono a la que recibió en persona?*

*¿Había una lista de espera? (Esto no es discriminatorio en sí, pero puede serlo si no se cumple).*

## 2. CAUSAR TÉRMINOS, CONDICIONES O PRIVILEGIOS DESIGUALES EN LA VIVIENDA

Debido a su clase protegida:

*¿Le denegaron los mismos privilegios que a otros, incluyendo proveerle de las reparaciones y servicios necesarios, o el uso de la piscina o casa club del apartamento, ya sea como inquilino o como visitante?*

*Si le dieron un aviso de desalojo, ¿le trataron de manera distinta a otros inquilinos?*

*¿Le cotizaron un precio de venta o alquiler más alto que el precio publicitado? ¿El depósito de seguridad que le pidieron era más alto?*

## 3. CAUSAR TÉRMINOS, CONDICIONES O PRIVILEGIOS DESIGUALES EN CUALQUIER TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES, QUE INCLUYEN EL USO DE ASISTENCIA FINANCIERA PARA LA COMPRA, CONSTRUCCIÓN O MANTENIMIENTO DE LA VIVIENDA

Debido a su clase protegida:

*¿Le requieren una verificación de crédito o fiador, pero no a los demás? ¿Algún facilitador del crédito o agente se negó a incluir los ingresos de su cónyuge para cumplir con los requisitos de un préstamo o arrendamiento? O bien, ¿exigió que se incluyeran estos ingresos en contra de sus deseos?*

*¿Requirieron que diera un pago inicial más grande o que tuviera una tasa de interés más alta en comparación con otros compradores?*

*¿Le han denegado un préstamo para vivienda o arrendamiento de un apartamento?*

*¿Le preguntaron sobre sus intenciones de empezar una familia?*

## 4. SEGREGAR O SEPARAR EN LA VIVIENDA

Debido a su clase protegida:

*¿Le disuadieron activamente de buscar vivienda en ciertos vecindarios?*

*¿El representante de ventas o alquileres le mostró únicamente una subdivisión o área aunque usted deseaba ver otras?*

## 5. INCLUIR O HACER CUMPLIR CONVENIOS RESTRICTIVOS QUE SON DISCRIMINATORIOS

## 6. ANUNCIAR CUALQUIER LIMITACIÓN O PREFERENCIA DISCRIMINATORIA EN LA VIVIENDA; ANUNCIAR O PUBLICITAR DIRECTA O INDIRECTAMENTE QUE NO SE BUSCA O NO ES BIENVENIDA UNA PERSONA

Investigar o mencionar algo que sea discriminatorio. Por ejemplo: "¡No se permite a nadie de la Sección 8!"

Debido a su clase protegida:

*¿El propietario, administrador, facilitador del crédito o agente de bienes raíces preguntó o se refirió a cualquiera de las clases protegidas mencionadas anteriormente con relación a usted?*

## 7. AYUDAR Y APOYAR LAS PRÁCTICAS INJUSTAS DE VIVIENDA

Prevenir que cualquier persona cumpla con las prácticas de vivienda justa, o ayudar a alguien a fomentar las prácticas injustas de vivienda.

## 8. TOMAR REPRESALIAS CONTRA UN EMPLEADO O AGENTE QUE CUMPLE CON LAS PRÁCTICAS DE VIVIENDA JUSTA POR MEDIO DE ACCIONES TALES COMO DESCENSO DE CATEGORÍA, DESPIDO O REMUNERACIÓN DESIGUAL

## 9. NEGARSE A RECIBIR Y/O TRANSMITIR ALGUNA OFERTA DE BUENA FE PARA COMPRAR, ALQUILAR, VENDER O ARRENDAR UNA VIVIENDA

## 10. PRACTICAR ACOSO, PRÁCTICAS DISCRIMINATORIAS O INFLUIR EN LA DIRECCIÓN

ACOSO: puede ocurrir cuando los agentes de bienes raíces promueven poner a la venta y vender bienes raíces (y crean negocios para sí mismos) a través de tácticas de pánico como advertir a los residentes que vendan porque se van a mudar otros grupos raciales o étnicos distintos. Las frases como 'elementos indeseables se están mudando' o referencias a 'escuelas en deterioro' o 'vecindarios cambiantes' pueden ser ejemplos de estas prácticas.

PRÁCTICAS DISCRIMINATORIAS: es cuando los facilitadores de préstamos y aseguradores se niegan a dar sus servicios a ciertos vecindarios o requieren costos adicionales, cargos o tarifas más altas por sus servicios debido a clases protegidas.

INFLUIR EN LA DIRECCIÓN: es una conducta que puede influenciar la elección de una persona para la ubicación de la vivienda con base en su clase protegida. Los ejemplos incluyen dirigir a las personas hacia los vecindarios de su propia identidad étnica y seleccionar las opciones o no informar sobre las opciones sobre una base discriminatoria.

<sup>1</sup> Entra en vigencia el 1 de junio de 2016