

## ORIENTACIÓN PARA EL ASESOR, INQUILINO Y PROPIETARIO DURANTE EL COVID-19

**Esta guía está disponible para ayudar a los asesores, inquilinos y propietarios a navegar por varias opciones con las ordenes moratorias que están al corriente.**

Nota: Las moratorias actuales no evita a los inquilinos de pagar el alquiler, pero permiten un aplazamiento y el alquiler deberá pagarse en su totalidad en el futuro. No se han aprobado leyes o actos que implementen el perdón del pago de alquileres. Además, es importante que cada inquilino revise su contrato de arrendamiento, ya que definirá cómo pueden negociar, avanzar y comunicarse con su propietario. El contrato de arrendamiento ayudará a cada participante a determinar cuáles son sus derechos. Tanto los inquilinos como los propietarios deben comunicarse entre sí con respecto a la capacidad del inquilino para pagar el alquiler.

### MORATORIAS Y ÓRDENES ACTUALES

#### Residencial

El 31 de agosto de 2020, el gobernador Newsom firmó la Ley de Ayuda y Estabilización para Inquilinos, Propietarios de Viviendas y Pequeños Propietarios de 2020, legislación de urgencia que entró en vigor inmediatamente el 1 de septiembre de 2020. Esta ley protege a los inquilinos residenciales, propietarios de viviendas y pequeños propietarios de ser desalojados debido a la falta de pago del alquiler antes del 1 de febrero de 2021. Para obtener más información, consulte nuestra [Alerta legal de la EDC](#).

#### Comercial

El 23 de septiembre de 2020, el gobernador Newsom firmó la [Orden Ejecutiva N-80-20](#). La Orden extiende el plazo para que los gobiernos locales ofrezcan protecciones de desalojo comercial debido a COVID-19 hasta el 31 de marzo de 2021. Sin embargo, la protección adicional no es automática. Los propietarios e inquilinos comerciales tendrán que esperar y ver si los gobiernos locales del condado de Ventura, el condado de Santa Bárbara o las áreas al rededor promulgan o extienden las protecciones autorizadas por la Orden.

### ACCIONES INMEDIATAS RECOMENDADAS

#### **1.COMUNÍQUESE CON SU PROPIETARIO O INQUILINO**

- **INQUILINOS:** si usted es un inquilino y necesita informar a su propietario sobre el incumplimiento o falta de pago del alquiler, [haga clic aquí](#) para acceder a una "Declaración de Dificultades Financieras Relacionadas con COVID-19".
  - Los inquilinos pueden considerar notificar al propietario cada mes que no puedan pagar la renta con el mismo documento proporcionado con el enlace mencionado anteriormente con la fecha que corresponde.

- Revise el anexo en su contrato de arrendamiento para determinar la mejor manera de comunicarse con el propietario.
- **PROPIETARIOS:** si usted es un propietario y necesita informar a su inquilino sobre la intención de desalojar, comprender sus derechos o necesita más recursos, haga clic [aquí](#).

## 2. CONECTARSE CON SU JURISDICCIÓN LOCAL

Conéctese con su ciudad para entender los reglamentos que se aplican a su ubicación y situación.

## 3. REVISAR EL SEMINARIO WEB DEL PROPIETARIO / INQUILINO

Tuvimos un seminario web sobre [“Soluciones creativas para propietarios e inquilinos comerciales durante el COVID-19”](#) con los abogados de Myers, Widders, Gibson, Jones & Feingold, LLP. Pueden ver el seminario en inglés usando el enlace que aparece arriba en el título del seminario. También hemos creado un folleto en [formato PDF](#) en el que se señalan las sugerencias de soluciones beneficiosas para todas las partes que se han obtenido en el seminario web (Puede consultar esta información aquí más adelante).

## 4. BUSQUE ASESORAMIENTO LEGAL

- **CONSIGUE UN ABOGADO:** aconsejamos a las empresas a consultar y obtener su propio asesor legal. Si bien es un gasto a su bolsillo, es prudente y puede ayudar a evitar costos más altos en el futuro. Los abogados de Myers, Widders, Gibson, Jones & Feingold, LLP brindaron una excelente descripción general, disponible en el enlace mencionado anteriormente; ellos pueden ser contactados llamando al 805.644.7188, enviando un correo electrónico a [info@mwgjlaw.com](mailto:info@mwgjlaw.com) o visitando [www.mwgjlaw.com](http://www.mwgjlaw.com). *NOTA: La EDC no respalda a un bufete o práctica de abogados en particular.*
- **ASESORIA LEGAL SIN COSTO:** Hay asistencia legal gratuita disponible en [Santa Bárbara](#) y el [Condado de Ventura](#) a través de la autoayuda de ayuda legal. Estas oficinas pueden ayudarlos en "Retención ilegal" y proporcionar recursos para ayudarlo con las negociaciones entre el propietario y el inquilino.

## 5. BUSQUE ASESORAMIENTO FINANCIERO Y DE DEUDA

Busque el consejo de un asesor financiero de la EDC para revisar su gestión de flujo de efectivo, los impactos del aplazamiento del alquiler o de la hipoteca y las preocupaciones financieras específicas. Para programar su cita de asesoramiento sin costo, llame al 805.309.5874 o visite [www.edcollaborative.com](http://www.edcollaborative.com).

## SOLUCIONES CREATIVAS PARA PROPIETARIOS COMERCIALES E INQUILINOS DURANTE COVID-19

**¡Revise las soluciones de beneficio mutuo a continuación!**

1. **Posponer o Reestructurar la Renta:** el propietario le da al inquilino un período temporal específico de renta gratuita o reducida, luego la renta retrasada se recupera en el futuro aumentando el plazo o aumentando el monto del alquiler adeudado más adelante en el plazo del contrato de arrendamiento.

2. **Dinero en Efectivo por Llaves:** se da una suma global para el propietario a cambio de que el inquilino entregue las instalaciones y rescinda el contrato de arrendamiento antes de tiempo (ambas partes acuerdan liberar todos y cada una de las reclamaciones entre sí)
3. **Seguridad Adicional de Efectivo:** una carta de crédito adicional, mayor depósito de seguridad, fianza o garantías personales /familiares del inquilino
4. **Colateral Adicional:** en forma de interés con activos disponibles distintos del efectivo o un gravamen UCC-1
5. **Servicios en Especie en Lugar del Alquiler:** algunos inquilinos pueden proporcionar servicios en lugar del alquiler.
6. **Letra de cambio por Alquiler:** obtenga un letra de cambio por parte del inquilino o una garantía personal de otro familiar.
7. **Obtener Interés en la Empresa del Inquilino:** ofrecer acciones o intereses de membresía al propietario a cambio del alquiler, con términos claros para venderlos en el futuro de regreso al inquilino
8. **Reducir las Instalaciones Alquiladas:** reubicar al inquilino en diferentes instalaciones o reducir los pies cuadrados de las instalaciones existentes.
9. **Fuentes de Alivio de Terceros:** modificación o reducción de hipoteca, seguro de interrupción del negocio, préstamos de emergencia para casos de desastre o reducción de otros gastos (como servicios públicos)

### PRINCIPIOS GENERALES PARA LA CREACIÓN DE NEGOCIACIONES GANADORES

1. **Los propietarios NO deben recurrir a "tomar el asunto en sus propias manos":** los propietarios no pueden hacer cumplir las reglas con recursos no legales, como cambiar las cerraduras, notificar a seguridad para restringir el acceso, retirar las propiedades del inquilino de las instalaciones arrendadas. Los inquilinos no son intrusos y, hasta el día del desalojo, tienen derecho a una posesión pacífica y tranquila.
2. **Sea proactivo**
  - Propietarios:
    - Generalmente, el hecho de que el propietario no actúe sobre el incumplimiento de un inquilino se considera una renuncia al derecho de declarar futuros incumplimientos.
    - Si el propietario no hace cumplir sus derechos según el contrato de arrendamiento podría emitir un peligroso mensaje al inquilino de que el propietario será indulgente.
  - Inquilinos:
    - Mantenga abiertas las líneas de comunicación; el silencio no es una buena opción
    - Actúe temprano para tratar de evitar que los problemas empeoren.
  - Ambas partes: el objetivo es mitigar los daños
3. **Manténgalo en silencio:** si las partes llegan a un acuerdo, deben firmar un acuerdo de confidencialidad. Esto evita que otros inquilinos se enteren de cualquier compromiso

que pueda aplicarse también a ellos, lo que podría afectar el acuerdo entre inquilino y propietario.

4. **Dar y recibir:** el proceso de negociación tiene dos lados. Si un propietario está dispuesto a hacer concesiones, el inquilino debe estar dispuesto a renunciar a algunos de sus derechos bajo el contrato de arrendamiento.

### ¿QUÉ PASA SI LA NEGOCIACIÓN NO FUNCIONA Y EL INQUILINO ENTREGA LAS LLAVES Y SE VA?

- Esto se considera "abandono" y es un incumplimiento del contrato de arrendamiento.
- Si un inquilino se marcha, el propietario puede reclamar daños y perjuicios según los controles del Código Civil 1951.2.
  - Se adeudará el alquiler que no se haya pagado y todo el alquiler futuro por el resto del contrato.
  - El deber de litigar recaerá sobre el propietario. Esto puede retrasar el cobro del alquiler por parte del propietario. Si el arrendador no litiga, entonces el inquilino puede ser liberado del contrato de arrendamiento.
- Esta es una estrategia que un inquilino podría emplear, pero no hay actualmente ninguna indicación de qué lado se pondría el sistema judicial. El inquilino tendría que demostrar que tiene un derecho legal a romper el contrato de arrendamiento. Esto puede incluir defensas como:
  - Frustración comercial
  - Imposibilidad / Impracticabilidad
  - Fuerza mayor (esta cláusula puede estar o no en el contrato de arrendamiento)
  - Sección 1511 del Código Civil

### ¿ES NEGOCIAR O LITIGAR LA MEJOR OPCIÓN?

- **Verifique la situación financiera del inquilino**
  - ¿Son los problemas financieros del inquilino a corto o largo plazo?
  - ¿Cuánto tiempo queda en el contrato de arrendamiento?
  - Mire los estados de cuenta bancarios, informes de crédito, declaraciones de impuestos y declaraciones de pérdidas y ganancias del inquilino. ¿Está el inquilino en riesgo de quiebra?
- **Determine su objetivo**
  - ¿Vale la pena preservar la relación actual entre el propietario y el inquilino para el futuro?
  - ¿Debería el arrendador retener a un inquilino con dificultades?
  - ¿Debe el arrendador pedir algo a cambio de una concesión?
  - ¿Permitirá el prestamista del arrendador una modificación del contrato de arrendamiento?
  - ¿Debería el arrendador intentar reemplazar al inquilino?
  - ¿Cuánto tiempo llevará reemplazar al inquilino?

- ¿Qué tarifa estará dispuesto a pagar un nuevo inquilino?
- ¿Cuánto costará reemplazar al inquilino existente?

- **Considere los pros y los contras de los litigios**

- o Ventajas:

- Termina las negociaciones y cualquier táctica de estancamiento entre las partes
    - Da influencia en la negociación
    - Poner en marcha el reloj del desalojo: aumenta la probabilidad de que se cobren activos

- o Desventajas:

- Tiempo y dinero
    - Estresante
    - Destrucción de la relación inquilino-propietario
    - Encontrar otro inquilino durante COVID-19 puede ser difícil

### RECURSOS ADICIONALES

#### **Vea los seminarios web anteriores relacionados con el alquiler de la EDC:**

Visite la [página de recursos comerciales de EDC COVID-19](#) para revisar los seminarios web grabados, las diapositivas de presentación y los folletos que destacan la información clave:

- 24 de septiembre: Soluciones creativas para propietarios e inquilinos durante COVID-19
- 23 de julio: Orientación para inquilinos y propietarios durante COVID-19

#### **Recursos en línea:**

- Ordenes específicas del condado y la ciudad: [NOLO COVID-19 CA Moratorias de desalojo \(prohibiciones\) y protecciones para inquilinos](#)
- Para obtener más información sobre las pautas de desalojo relacionadas con la moratoria en los condados de Ventura y Santa Bárbara: [HAGA CLIC AQUÍ](#)
- Pautas, formularios y recursos de protección para inquilinos y propietarios: [Departamento de Bienes Raíces de CA: Housing is Key](#)