

MHAction

Manufactured Housing Action

A SU MERCED: LA LUCHA DE LOS RESIDENTES EN
COMUNIDADES DE VIVIENDAS PREFABRICADAS PROPIEDAD
DE GRANDES EMPRESAS



FECHA

enero de 2023

ELABORADO POR

MHAction, un Proyecto
de Tides Center

Resumen ejecutivo

En todo el país, incluso en las 1.818 comunidades de viviendas prefabricadas ("MHC", por sus siglas en inglés) de Nueva York, grupos de especuladores inmobiliarios predatorios han creado un modelo comercial altamente rentable al explotar la vulnerabilidad de los residentes de viviendas prefabricadas/rodantes que son dueños de sus casas pero alquilan el terreno sobre el cual se asientan. A diferencia de los responsables propietarios de las MHC, el modelo comercial de los dueños de parque se basa en aumentar drásticamente las rentas de los lotes (es decir, la renta que los residentes pagan por el terreno debajo de sus casas), agregar tarifas y minimizar el mantenimiento para maximizar las ganancias.

Los residentes propietarios de viviendas prefabricadas tienden a tener ingresos más bajos que los dueños de casas que han sido construidas en el sitio. El ingreso familiar anual promedio de los propietarios de viviendas prefabricadas es de aproximadamente \$40.000, la mitad del ingreso anual promedio de los dueños de viviendas que se han construido en el sitio. Más de una quinta parte de los propietarios de viviendas prefabricadas ganan menos de \$20.000 al año y más de la mitad gana menos de \$50.000 al año. Por el contrario, aproximadamente una cuarta parte de los propietarios de viviendas construidas en el sitio ganan menos de \$50.000 al año.¹ La principal fuente de ingresos del 33% de los residentes de MHC a nivel nacional es la pensión de jubilación/seguro social, y el 18% recibe fundamentalmente ingresos por discapacidad/seguro social.²

En la actualidad,³ cuando la suma de los aumentos previstos del alquiler del lote, las tarifas, los cargos, las impuestos y los servicios públicos (incluidos colectivamente en la ley como "alquiler") superan el 3% del alquiler actual del lote, de acuerdo con la ley vigente, el propietario de la MHC puede justificar el aumento de hasta el 6% alegando (a) los aumentos de los gastos de funcionamiento del propietario del parque de viviendas prefabricadas, (b) aumentos de los impuestos sobre la propiedad del dueño del parque de viviendas prefabricadas de la MHC, y (c) aumentos de los costes que están directamente relacionados con las mejoras de capital en la MHC. Sin embargo, los propietarios de las MHC no han aportado datos concretos ni han demostrado los aumentos con pruebas, sino que se han limitado a alegar textualmente los motivos permitidos. Si los residentes quieren hacer que los propietarios de las MHC muestren pruebas de sus justificaciones, deben pasar por el costoso y engorroso proceso judicial. Para que las protecciones actuales cumplan su finalidad, se necesita documentación detallada por escrito y mecanismos de aplicación más estrictos que alivien la carga de los residentes para que las protecciones actuales cumplan su objetivo.

Además, proporcionar un camino más claro para que surjan modelos de propiedad amigables con la comunidad, como fideicomisos de tierras sin fines de lucro, propiedad pública y cooperativas de residentes, es vital para la salud general de este importante sector de la vivienda. Nueva York necesita mejorar su ley de oportunidad de compra de las MHC, lo que permitiría que los modelos antes mencionados se materialicen cuando las MHC salgan al mercado o cuando se haga una oferta no solicitada para comprarlas. Esto ayudaría a prevenir la adquisición nacional de MHC por parte de especuladores inmobiliarios gigantes de capital privado que aumentan los alquileres, ignoran a los residentes y no hacen ni el mantenimiento básico.

Aspectos destacados de la encuesta:

- El 49% de las personas encuestadas reportó problemas de mantenimiento del sistema séptico o de alcantarillado en sus comunidades.

¹ <https://www.fhfa.gov/PolicyProgramsResearch/Programs/Documents/FannieMae2022-24DTSPlan-April2022.pdf>

² <https://www.manufacturedhousing.org/wp-content/uploads/2019/03/MHI-2018-Consumer-Research-Key-Findings.pdf>

³ <https://www.nysenate.gov/legislation/laws/RPP/233-B>

- Más del 80% de las personas encuestadas vive en comunidades que no tienen un mantenimiento vial adecuado.
- Más del 44% de las personas encuestadas reportó problemas en la calidad del agua de sus comunidades.
- Más del 60% de las personas encuestadas informó que los administradores/propietarios de la comunidad nunca respondieron las comunicaciones generales de los residentes o tardaron 11 días o más en responder.
- Más del 45% de las personas encuestadas vive en comunidades propiedad de Cook Properties.

Fuera de ilustrar las estadísticas anteriores en el siguiente informe, la encuesta se basa en las voces de los residentes de viviendas prefabricadas, las luchas que enfrentan y las recomendaciones de políticas públicas que permitirían que todas las familias tengan un lugar seguro y asequible al que llamar hogar.

Introducción

Para eliminar la competencia, el modelo inmobiliario de capital privado (PE, por sus siglas en inglés) hace ofertas infladas en comunidades de viviendas prefabricadas muy por encima del valor real. La única forma en que pueden obtener ganancias en este esquema de especulación de tierras es cobrando alquileres y tarifas exorbitantes a los residentes y minimizando el mantenimiento para maximizar las ganancias. Con el aumento de costos, las familias tienen menos dinero para gastar en productos de primera necesidad en los comercios locales, como alimentos, ropa, medicinas y ocio. Además, al no competir en igualdad de condiciones, las empresas de PE hacen subir los precios inmobiliarios, ya de por sí excesivos, de toda la comunidad.

La llegada del capital privado está creciendo dramáticamente. Los inversionistas corporativos, incluidos los propietarios de PE, realizaron el 28% de todas las compras de viviendas unifamiliares en todo el país en el primer trimestre de 2022, frente al 19% del primer trimestre de 2021, según el Harvard Joint Center for Housing Studies. Según la CNBC, en determinados mercados, los inversionistas han subido los alquileres hasta un 39% en el último año.

En este documento, los residentes líderes de MHAction de las comunidades de viviendas prefabricadas de Nueva York comparten sus historias y presentan los resultados de una encuesta realizada por MHAction durante el último trimestre de 2022 sobre los aumentos de alquileres de lotes y los problemas de mantenimiento de las comunidades.

Metodología

Contexto y antecedentes de la encuesta

El 28 de junio de 2022, el Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes de EE. UU. celebró una audiencia sobre la disminución de la oferta de viviendas asequibles por parte del PE. Sobre la base de la encuesta del comité y los datos de la American Community Survey, el personal del comité descubrió que solo los *cinco* mayores propietarios de residencias unifamiliares:

- Crecieron significativamente durante los tres años que se trabajó la encuesta, con un crecimiento neto agregado del 27% de su stock de viviendas entre el 31 de marzo de 2018 y el 30 de septiembre de 2021.
- Adquirieron viviendas mediante múltiples canales, incluyendo el Servicio de Listado Múltiple, subastas de

ejecuciones hipotecarias y construyendo viviendas para alquilar. Sin embargo, siguieron la tendencia de vender casas principalmente a través de ventas al por mayor a otros inversionistas institucionales, y muy rara vez vendieron casas a sus propios inquilinos o a compradores individuales. Las cinco empresas compraron el 21,9% de sus viviendas mediante la venta al por mayor, vendieron el 61,5% de sus viviendas mediante la venta al por mayor y vendieron el 0,5% de sus viviendas a sus inquilinos.

- Hicieron ofertas en efectivo de viviendas ofreciendo bonos y otros instrumentos financieros a los inversionistas para obtener capital sin necesidad de obtener préstamos hipotecarios para financiar sus compras. Las cinco empresas ofrecieron un total de \$24.700 millones en bonos y otros instrumentos financieros a los inversionistas durante el período de la encuesta.
- Aumentaron los alquileres en aproximadamente un 40% anual, durante el transcurso del período de la encuesta (es decir: \$147,20 en 2018 frente a \$205,29 en 2021).
- Se vio cómo el número total de inquilinos con retrasos en el pago del alquiler y las tarifas aumentó el doble: los inquilinos con retrasos en el pago del alquiler pasaron del 11,3% en 2018 al 19,1 % en 2021, y el número de inquilinos con retrasos en el pago de las tarifas aumentó del 10% en 2018 al 20,7% en 2021.

El comité también encontró que estas empresas continuaron presentando y ejecutando desalojos, lo que confirma los reportajes de los medios que informaron sobre propietarios inversionistas desalojando a inquilinos durante la moratoria de desalojo por la pandemia.⁴

Objetivos de la encuesta

Esta encuesta fue realizada para obtener más información sobre la administración de las MHC en el estado de Nueva York en relación con los aumentos de alquiler, las preocupaciones sobre el mantenimiento y la capacidad de respuesta de la administración de la comunidad. La información se recopiló para proporcionar una mayor justificación de las mejoras a las protecciones de los residentes de las MHC.

Población objetivo de la encuesta

Esta encuesta buscó investigar los problemas comunes que enfrentan los residentes de las MHC en 5 regiones del estado de Nueva York, incluidos Hudson Valley, Capital Region, Western New York, North Country y Long Island.

Tiempo de la encuesta

Las respuestas a la encuesta se aceptaron entre el 22 de octubre de 2022 y el 17 de diciembre de 2022.

Recopilación de datos de la encuesta

Estrategia de muestreo

El tamaño de la muestra de la encuesta fue de 105. Las encuestas se enviaron a los residentes de las MHC del estado de Nueva York que se inscribieron previamente para recibir comunicaciones generales de MHAction y las invitaciones para participar se publicaron en las cuentas de redes sociales de MHAction.

⁴ <https://www.congress.gov/117/chrq/CHRG-117hrg48334/CHRG-117hrg48334.pdf>

Administración de las respuestas

La encuesta fue autoadministrada. Se pidió a las personas encuestadas que proporcionaran su nombre después de las preguntas temáticas.

Sistema de recopilación de datos

La encuesta se administró en línea a través de Google Forms.

Idiomas de la encuesta

La encuesta se administró en inglés y español. Las traducciones fueron creadas y revisadas por tres miembros del personal de MHAction con fluidez nativa en ambos idiomas.

Gestión de la calidad

Se confirmó que todas las respuestas eran del estado de Nueva York tras revisarlas y eliminar las de fuera del estado. Además, se eliminaron las respuestas repetidas de los participantes que enviaron la misma encuesta más de una vez.

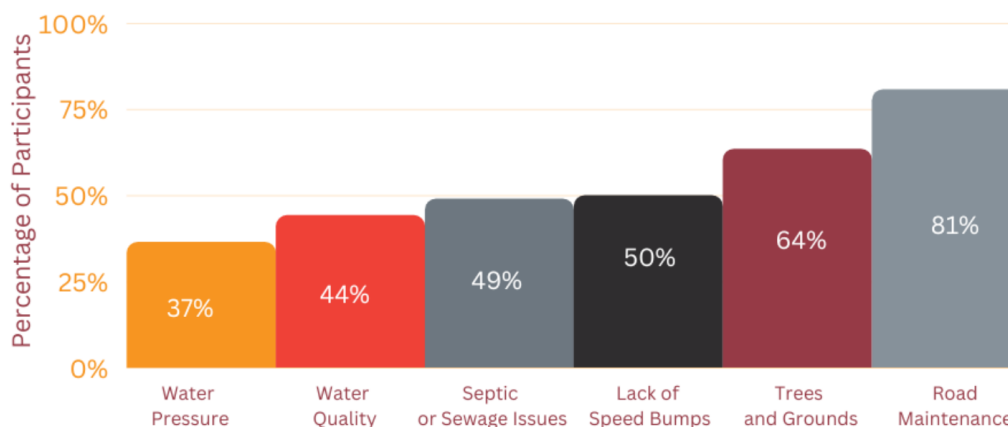
Información financiera

Los encuestados no recibieron ninguna remuneración por su participación.

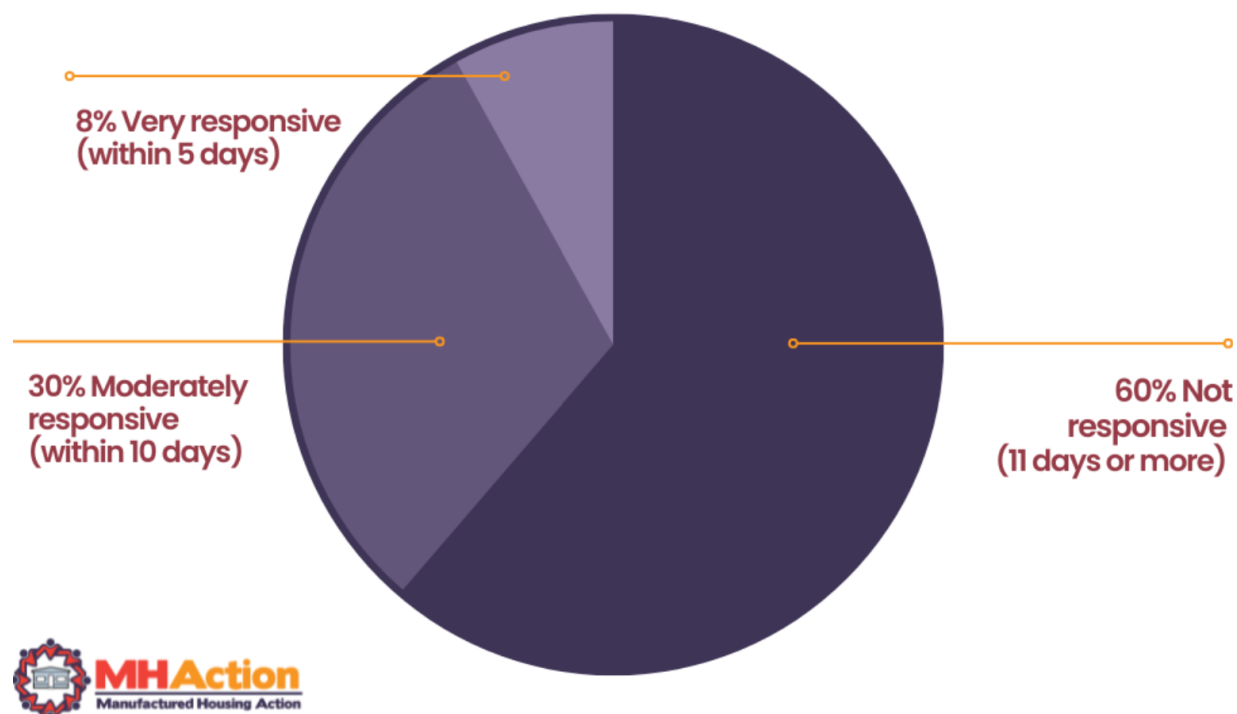
Resultados de la encuesta

La encuesta constaba de cuatro preguntas temáticas de opción múltiple y cuatro preguntas de información de contacto. Cada pregunta de opción múltiple tenía la opción correspondiente de escribir una respuesta personalizada y elaborada. Nuestra encuesta en línea del estado de Nueva York encontró:

Leading Maintenance Issues in Manufactured Home Communities



How Responsive Management/Ownership is to Resident Concerns (Phone Calls, E-mails, etc.)



¿Quién es el dueño de la comunidad?

El 46% de las personas encuestadas vive en comunidades de viviendas prefabricadas propiedad de Cook Properties. En segundo y tercer lugar, el 8% vive en comunidades de RHP Properties y el 4% vive en comunidades propiedad de Lakeshore Management. El otro 42% de los participantes de la encuesta vive en una combinación de otras 19 entidades.

¿En qué región viven?

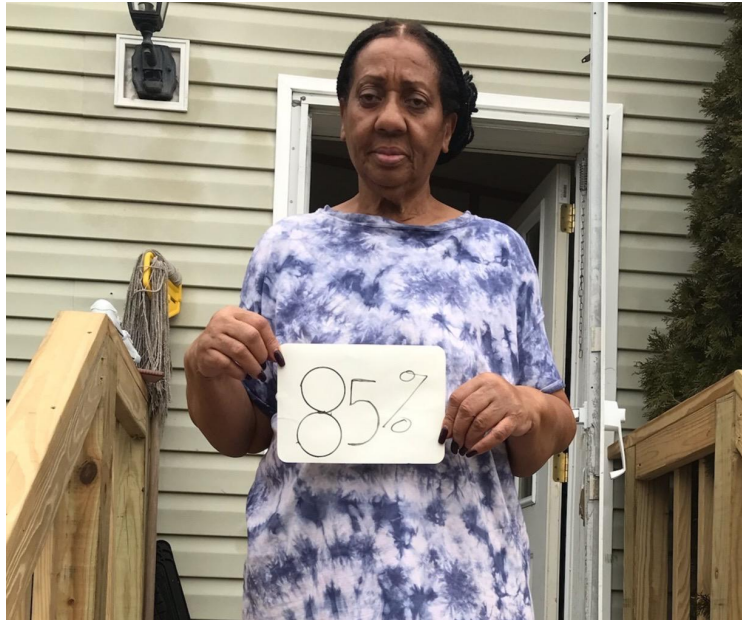
El 55% de las personas encuestadas informaron que su comunidad de viviendas prefabricadas está ubicada en el oeste de Nueva York. El 15%, el segundo porcentaje más alto de respuestas, aseguró que vive en Hudson Valley. Casi la misma cantidad, el 14% de los encuestados, vive en North Country. El 7% de los participantes vive en la región capital. El 9% restante vive en otras áreas de Nueva York.

Cómo los aumentos de alquiler continuos e injustificados afectan a los residentes de las MHC

Detrás de las cifras mencionadas, hay personas de carne y hueso que luchan por mantenerse al día con el pago de alquileres que aumentan drásticamente cada año, mientras que el mantenimiento de aspectos que se traducen en salud y seguridad para los residentes son ignorados por los propietarios de las comunidades. Este sistema de propiedad fallido e irresponsable por parte de especuladores de tierras predatorios deja tras de sí un daño real y duradero en las ciudades y los residentes.⁵ Para que una vivienda sea asequible, los residentes no deberían pagar más del 30% de sus ingresos mensuales por los costes de la vivienda. Como se muestra en las imágenes de abajo, los residentes de las MHC de Nueva York pagan mucho más del 30% por unas condiciones de vivienda inaceptables; se puede ver a las residentes de MHC a continuación

sosteniendo el porcentaje de sus ingresos mensuales que destinan a la vivienda.

Los residentes de viviendas prefabricadas de Nueva York dijeron lo siguiente respecto del trato recibido por parte de los propietarios de la comunidad:



Recibimos aumentos de alquiler sin explicación ni razones de justificación. Cuando preguntamos acerca de estos aumentos exagerados, somos totalmente ignorados. Debido a esto, las familias no tienen otra opción que tener a otros familiares/amigos viviendo con ellas para que les ayuden a pagar el alquiler del lote.

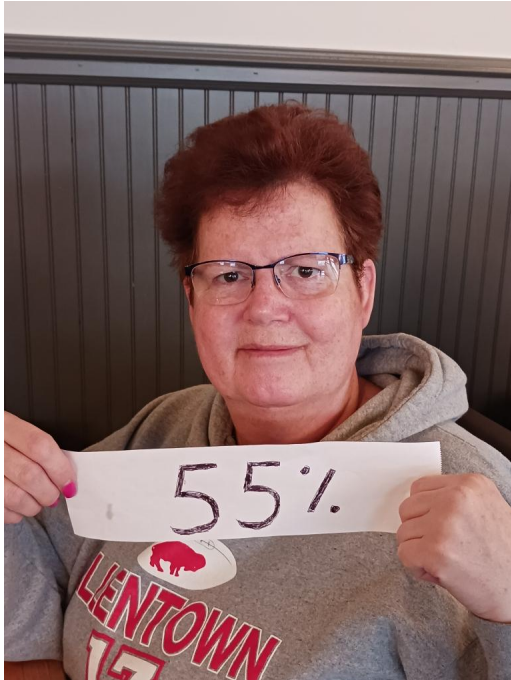
Ni RHP Properties ni los dueños anteriores se han preocupado por los residentes de Spring Valley Village. RHP ha sido notificado de los árboles que ya se ven inclinados sobre algunas de las casas de los residentes, quienes temen que en cualquier momento se caigan, pero RHP no ha hecho más que ignorarnos. Después de una tormenta que ocurrió en agosto de 2020, cayeron ramas y árboles, dañando dos casas y destruyendo una vivienda por completo. Afortunadamente nadie murió ni resultó herido.

Ann Jenkins

Spring Valley Village

Nanuet, NY

⁵ <https://archives.hud.gov/local/nv/goodstories/2006-04-06glos.cfm>



Compré mi casa prefabricada porque el alquiler del lote era más razonable que el de los apartamentos de los alrededores. Desde que Cook Properties se hizo cargo, el alquiler de los lotes ha aumentado drásticamente, nuestras facturas de agua se han triplicado y ahora somos responsables de nuestros propios servicios públicos, gas, electricidad e incluso tenemos que incluir en el alquiler una tarifa por tener mascotas. Cuando los inquilinos llaman al propietario para cuestionar las tarifas misceláneas, recibimos una excusa poco convincente. ¡Estas tarifas suman!

Tenemos a muchas personas mayores viviendo aquí, muchas de las cuales tienen discapacidad y viven con ingresos fijos. Nos gustaría vivir en una comunidad donde no se corte el agua sin previo aviso, donde las áreas comunes estén bien iluminadas y donde seamos tratados con respeto. Es triste ver a propietarios avaros que toman alegremente nuestro dinero sin ninguna responsabilidad.

Susan Schmidle
Hamburg Mobile Home Park
Hamburg, NY



Hace años, Lakeshore fue multado por su sistema séptico. Cuando hubo una fuga séptica debajo de mi cobertizo, la solución de Lakeshore después de que llamé fue ponerle cantidades excesivas de cloro, sin avisarnos con anticipación. Muchos de nosotros teníamos arcadas cuando nos lavábamos los dientes. Algunas personas dijeron que nunca usaban lejía para lavar, pero la ropa les salía toda manchada. Mi cabello cambió de color. Conseguí un filtro de ducha, pero no fue suficiente. Muchos de nosotros aquí tenemos bajos ingresos. Es que no es justo. Deberíamos tener agua limpia.

Me temo que van a tratar de encontrar cualquier cosa para ponerme una multa y desalojarme. Me siento tan vulnerable. Podría perderlo todo. Y no ha recibido ninguna comunicación.

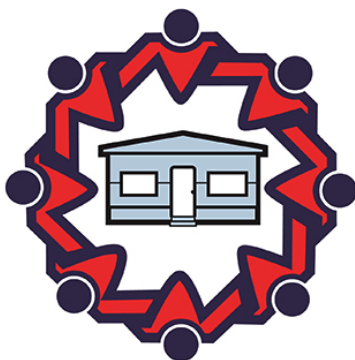
Jeanne Spontak
Candlestick Mobile Home Park
Newburgh, NY

Recomendaciones de políticas públicas

Para eliminar la carga que llevan las personas vulnerables y hacer cumplir el espíritu de la ley actual, los propietarios de las MHC deben justificar los aumentos de alquiler propuestos que superen el 3% ante la Fiscalía General o la División de Viviendas y Renovación Comunitaria (DHCR, por sus siglas en inglés) para un proceso de aprobación que archive las justificaciones públicamente, con posibilidad de búsqueda por nombre de propietario/empresa, nombre de MHC y categorías de justificación, de modo que los residentes puedan responsabilizar al propietario y apoyarse en la agencia supervisora para hacer cumplir la ley.

La lista detallada que se presente debe incluir la clasificación de esos costes como alquiler del lote, tarifas, cargos, impuestos o servicios públicos. También debe incluir plazos/fechas para los costes pasados y futuros, así como documentación oficial en los casos de impuestos sobre la propiedad, documentos contables/presupuestarios para el aumento de los importes operativos y licitaciones/facturas/recibos de pago para las mejoras de capital. La aplicación también debe incluir sanciones por declaraciones falsas.

Asimismo, deben ampliarse las circunstancias en las que entra en vigor la oportunidad de compra. Cada vez que las MHC salen al mercado o cuando se hace una oferta no solicitada para comprar una comunidad, los residentes y otras entidades como los fideicomisos de tierras sin fines de lucro, las autoridades de vivienda pública, los gobiernos tribales y las cooperativas de residentes deben tener un lugar reservado en la primera fila para hacer una oferta. Esto frenaría la adquisición nacional de las MHC por parte de especuladores inmobiliarios corporativos de capital privado que aumentan los alquileres, ignoran a los residentes y no hacen el mantenimiento básico.



MHAction
Manufactured Housing Action