



ECONOMIC  
DEVELOPMENT  
COLLABORATIVE

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

**Esta guía está destinada a ayudar a los asesores, inquilinos y propietarios a navegar por múltiples opciones para lidiar con las moratorias vigentes.**

Nota: Las moratorias actuales no eximen 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 la condonación 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 parte 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 Estabilización y Alivio para Inquilinos, Propietarios y Pequeños Propietarios de 2020 (la "Ley"), 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 por 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 proporcionen protecciones de desalojo comercial debido al 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 circundantes promulgan o extienden las protecciones autorizadas por la Orden.

### ACCIONES INMEDIATAS RECOMENDADAS

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

- **INQUILINOS:** si usted es un inquilino y necesita informar al propietario sobre el pago de la renta o el impago, haga clic aquí para acceder a una ["Declaración de dificultades financieras relacionadas con COVID-19"](#).
  - Los inquilinos pueden considerar notificar a su propietario cada mes que no pueden pagar el alquiler con el mismo documento anterior con la fecha correspondiente.

2. **PROPIETARIOS:** si usted es propietario y necesita informar a su inquilino sobre la intención de desalojarlo, comprender sus derechos o necesita más recursos, haga clic

## 2. CONECTARSE CON SU JURISDICCIÓN LOCAL

Conéctese con su ciudad local para comprender la ordenanza que se aplica a su ubicación y situación.

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

Revisa "[Soluciones creativas para propietarios e inquilinos comerciales durante COVID-19](#)" con los abogados de Myers, Widders, Gibson, Jones & Feingold, LLP. junto con un folleto en [PDF](#) que destaca sugerencias para soluciones beneficiosas para todos (consulte las mismas estrategias a continuación).

## 4. 4. BUSQUE ASESOR LEGAL

- **CONSIGA UN ABOGADO:** alentamos a las empresas a consultar y obtener su propio asesor legal. Si bien es un gasto de 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 anterior; se puede poner en contacto con ellos llamando al 805.644.7188, enviando un correo electrónico a [info@mwgjlaw.com](mailto:info@mwgjlaw.com) o al visitar [www.mwgjlaw.com](http://www.mwgjlaw.com).

*NOTA: La EDC no respalda a un bufete o práctica de abogados en particular.*

- **LEGAL SIN COSTO:** hay asistencia legal gratuita disponible en [Santa Barbara](#) y [el Condado de Ventura](#) a través de la autoayuda de asistencia legal. Estas oficinas pueden ayudarlo en "Retención ilegal" y proporcionar recursos para ayudar 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 805.409.9159 o visite [www.edcollaborative.com](http://www.edcollaborative.com).

## ESTRATEGIAS PARA NEGOCIACIONES VENTAJOSAS PARA TODOS

### Sugerencias para posibles soluciones beneficiosas para todos:

1. **Posponer o reestructurar el alquiler:** el propietario le da al inquilino un período temporal específico de alquiler gratuito o reducido, luego el alquiler retrasado 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. **Efectivo por llaves:** 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 todas y cada una de las reclamaciones entre sí)
3. **Garantía adicional en efectivo:** una carta de crédito adicional, un mayor depósito de seguridad, una fianza o garantías personales / familiares del inquilino
4. **Garantía adicional:** en forma de interés en activos no monetarios disponibles o un gravamen UCC-1
5. **Servicios en especie en lugar del alquiler:** algunos inquilinos pueden proporcionar servicios en lugar del alquiler.

6. **Pagaré de alquiler:** obtenga un pagaré por parte del residente 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 la venta al inquilino en el futuro.
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 indulgencia 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 VENTAJOSAS**

1. **Los propietarios NO deben recurrir a "tomar el asunto en sus propias manos":** los propietarios no pueden hacer cumplir los recursos no legales, como cambiar las cerraduras, notificar a la seguridad para restringir el acceso o retirar la propiedad del inquilino de las instalaciones arrendadas. Los inquilinos no son intrusos y, hasta el desalojo, tienen derecho a una posesión pacífica y tranquila.
2. **Sea proactivo**
  - Propietarios:
    - Generalmente, el hecho de que el inquilino no actúe sobre el incumplimiento de un inquilino se considera una renuncia al derecho de declarar futuros incumplimientos.
    - El hecho de que el propietario no haga cumplir sus derechos bajo el contrato de arrendamiento puede enviar un mensaje peligroso al inquilino de que el inquilino 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 no 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 ceder algunos de sus derechos bajo el contrato de arrendamiento.

## **¿Y 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.
  - 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 inquilino no litiga, entonces el inquilino puede ser liberado del contrato de arrendamiento.

- Esta es una estrategia que un inquilino podría emplear, pero actualmente no hay ninguna indicación de qué lado estaría del lado el sistema judicial. El inquilino deberá entonces demostrar que tiene el derecho legal de 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 estados 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 inquilino retener a un inquilino con dificultades?
  - ¿Debe el inquilino pedir algo a cambio de una concesión?
  - ¿El prestamista del inquilino permitirá una modificación del contrato de arrendamiento?
  - ¿Debería el inquilino 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**
  - 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 bienes
  - Desventajas:
    - Tiempo y dinero
    - Estresante
    - Destrucción de la relación inquilino-propietario
    - Encontrar otro inquilino durante la pandemia del 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 durante el COVID-19](#) para revisar seminarios web grabados, diapositivas de presentación y folletos que destacan 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:**

- Ordenanzas 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: [OPRIMA AQUÍ](#)

- Directrices, formularios y recursos de protección para inquilinos y propietarios: [Departamento de Bienes Raíces de California: La vivienda es clave](#)