



Desplazamiento, Inc.

Cómo Havenpark Capital y Enterprise Community Partners destruyen la vivienda asequible y la lucha de los residentes que buscan defenderse



MHAction
Manufactured Housing Action

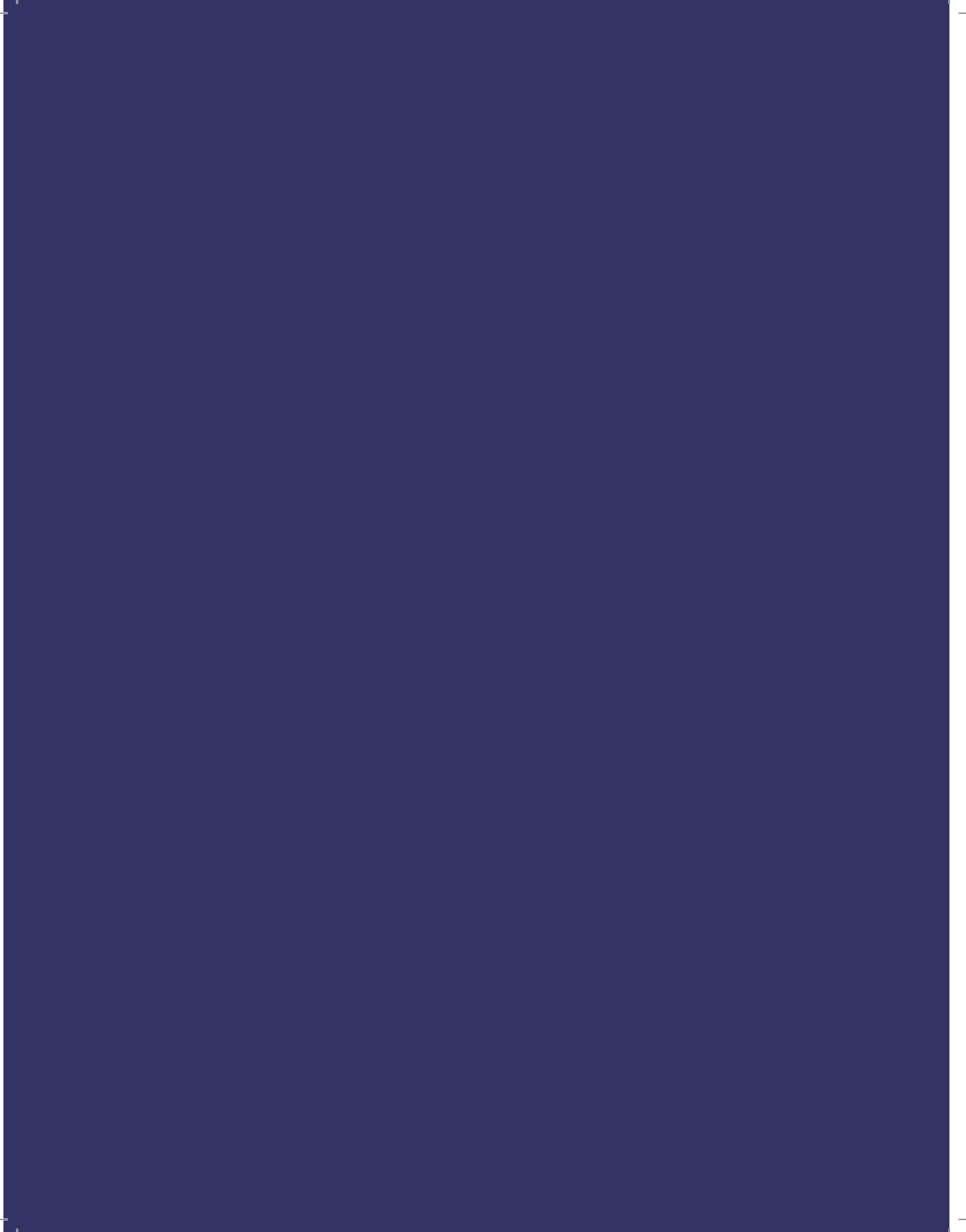


Table of Contents

Prólogo..... 4

Agradecimientos 6

Resumen ejecutivo7

Havenpark Capital descende en hogares y comunidades queridas 10

**Cómo Havenpark, Enterprise Community Partners y
Fannie Mae se benefician del desplazamiento..... 23**

El camino a seguir: los residentes plantean soluciones 29

Endnotes 33

“La casa es donde mi familia y yo debemos sentirnos seguros y protegidos. La casa es donde podemos reunirnos y disfrutar de la compañía del otro, donde podemos reírnos y contar chistes, donde hacemos una barbacoa en un clima cálido y compartimos nuestro amor por los demás. He vivido en mi casa durante los últimos 17 años y tengo grandes recuerdos: ayudar a mi hija a criar a mis cuatro nietos, verlos crecer todos los días. Los recuerdos familiares se encuentran en nuestra casa y valen para toda la vida”.



– Ann Jenkins, Spring Valley Mobile Village, New Windsor, New York.

Prólogo

Como líderes comunitarios con MHAction, nos unimos para luchar por la justicia de la vivienda porque la seguridad económica, la protección y la calidez que brindan nuestras casas y comunidades están siendo afectadas por codiciosos especuladores de tierras que están comprando nuestras comunidades. Este informe se enfoca en uno de esos especuladores, Havenpark Capital y sus patrocinadores financieros. El impacto de la compra corporativa acelerada de nuestras comunidades es claro, especialmente en las mujeres y las personas de color. A diario, MHAction escucha sobre el desplazamiento de residentes debido a las alzas en el alquiler y las tarifas, los problemas de salud causados por la negligencia de los propietarios de la comunidad y el acoso que provoca estrés.

“Nuestras historias son evidencia de lo que está sucediendo en nuestras comunidades. Contar nuestras historias asegura que la gente nos conozca. Contamos nuestras historias y, en el camino, nuestras ciudades, condados, los negocios de nuestra ciudad natal y las iglesias se vuelven parte de nuestra lucha. Usamos nuestras historias para mostrar cómo entidades como Havenpark Capital, Enterprise Community Partners y Fannie Mae han trastornado nuestras vidas sin otra razón que sacar provecho de nosotros. Contamos nuestras historias para generar soluciones a nuestras luchas conjuntas. Tenemos que compartir nuestras historias para mantener viva la lucha”. – Candi Evans, Golfview Mobile Home Park, North Liberty, Iowa.

Este informe sin duda generará una respuesta por parte de estos actores predatorios y sus patrocinadores que dirán, de alguna manera, que MHAction se ha equivocado. Sus afirmaciones de acción caritativa para preservar las comunidades se basan en desestimar los consistentes y devastadores testimonios de los residentes.

"Vivo en una comunidad perteneciente a Equity Lifestyle Properties. Creo que los dueños de las empresas se olvidan de que nuestras casas son nuestros refugios seguros. Necesitan saber que estamos luchando para preservar nuestras casas y no quedarnos de brazos cruzados mientras intentan dejarnos en la calle. Nos estamos uniendo como un solo movimiento en esta batalla, uniendo a mujeres, personas de color, personas mayores y veteranos. Sabemos que más voces son mejores que una y esperamos que este informe los impulse a unirse a nosotros". - Beth Helmick, Buccaneer Estates, North Fort Myers, Florida.

En solidaridad,

El equipo central nacional de liderazgo y el personal de MHAction



"He vivido en mi comunidad durante más de cuarenta años. Esta es una comunidad muy unida con mucha gente realmente amable. Porque somos unidos, ves a los vecinos ayudando a sus vecinos. Cuando nieva, veo que la gente va y ayuda a otros a quitar la nieve. Nos ayudamos mutuamente a cortar el césped en verano. Tengo vecinos que riegan mis plantas en el verano. Antes de que muriera mi última gata, tenía dos vecinos que la cuidaban cuando yo viajaba. Si necesito ayuda para llevar algo a mi casa desde el automóvil, puedo pedir a los vecinos que están en casa que me lo lleven".

— Terry Nelson, Comunidad de Rand Road, Des Plaines, Illinois.

Agradecimientos

Autores:

Kevin Borden, director ejecutivo de MHAction

Wesley Edmo, MSW, (Shoshone-Bannock), consultor de MHAction

Carol Johnson, organizadora comunitaria de MHAction

Yvonne Maldonado, organizadora comunitaria de MHAction

Lucy Sternbach, organizadora en línea de MHAction

Elisabeth Voigt, directora de desarrollo y políticas de MHAction

Contribuyentes clave: este informe fue escrito por el personal de MHAction en asociación con los líderes residentes de MHAction que han compartido historias profundamente personales y que impulsan la estrategia y la acción para abordar las injusticias que enfrentan.

Americans for Financial Reform y Private Equity Stakeholder Project apoyaron este informe y las campañas de organización reflejadas en este. Gracias al Center for Worker Justice of Eastern Iowa por su apoyo en este informe. También agradecemos a las muchas organizaciones estatales y nacionales que han luchado durante décadas por los derechos de los residentes de viviendas prefabricadas y por expandir modelos de propiedad alternativos y amigables para los residentes. Los líderes de MHAction se están basando en su trabajo.

Gracias a Design Action Network por el diseño gráfico, a Language Access Austin por la traducción y a Fi Schroth-Douma por la edición de este informe.

Contacto: Lucy Sternbach, lsternbach@mhaction.org

Resumen ejecutivo

“Estaba tan feliz de tener mi propia casa. Fue lo primero que sentí que era ‘mío’ después de mi divorcio. Quería un lugar estable para poder cuidar a mi hija y mi nieta que vivían conmigo.... Perdí mucho debido a Havenpark. Perdí mi casa que valía \$60.000, el dinero invertido en el alquiler del lote, el cobertizo, las herramientas, todas las cosas necesarias para mantener un jardín. Perdí todo el dinero de la conciliación con mi antiguo empleador. Además de eso, extraño mis lilas, mis rosas, la sensación de tener bastante espacio. Es devastador que te arrebaten tu casa”.

– Linda Bates, ex residente de Midwest Country Estates en Waukee, Iowa.

En todo el país, las comunidades de viviendas prefabricadas brindan viviendas asequibles y vecindarios diversos y solidarios a millones de personas, incluidas las familias de bajos ingresos, las personas mayores con ingresos fijos, los inmigrantes, las personas con discapacidades y quienes han sido desplazados de ciudades cuyo costo de vida se ha encarecido. En estas comunidades, los residentes son dueños de sus casas pero alquilan la tierra debajo de sus casas al propietario de su comunidad. Esta fuente crítica de viviendas asequibles en áreas rurales y en las afueras de las ciudades está siendo atacada. Durante las últimas dos décadas, las firmas financieras y las compañías de bienes raíces han estado comprando comunidades de viviendas prefabricadas, quitándoles el suelo a los residentes. Su objetivo no es hacer que los hogares y las comunidades sean más estables, accesibles o asequibles. Su objetivo es extraer ganancias fáciles de los residentes de bajos ingresos.

Mientras organizaban a sus vecinos y luchaban para salvar a sus comunidades de los inversionistas predatorios, los residentes descubrieron que Enterprise Community Partners -- defensor, promotor y financiador nacional de viviendas asequibles -- está detrás de uno de estos inversionistas. La subsidiaria de Enterprise, Bellwether Enterprise, está financiando a una entidad llamada Havenpark Capital Partners, LLC (“Havenpark”). Havenpark es una firma de inversión inmobiliaria privada que ha comprado comunidades de viviendas prefabricadas, principalmente en el Medio Oeste y la región oeste. En lugar de promover estrategias de preservación a escala para las comunidades de viviendas prefabricadas bien establecidas, Enterprise Community Partners ha elegido una estrategia de inversión en comunidades de viviendas prefabricadas que está fomentando el desplazamiento de residentes como Linda.

Los residentes de las comunidades pertenecientes a Havenpark denuncian, basándose en ejemplos de sus propias vidas y las de sus vecinos, que Havenpark ha aumentado drásticamente el alquiler de los lotes (el alquiler que los residentes pagan por el terreno debajo de sus casas) y otras tarifas, ha invertido mínimamente en el mantenimiento de las comunidades y ha adoptado reglas arbitrarias y punitivas. Los residentes informan que Havenpark se niega a dialogar con ellos y está expulsando a los residentes durante la pandemia. Enterprise Community Partners no ha tomado las medidas adecuadas para detener estas prácticas abusivas contra los propietarios.

Por el contrario, Enterprise ha mantenido el financiamiento de Havenpark, del cual se están lucrando, mientras las personas mayores y las familias luchan por pagar el alquiler, sufren acoso o son totalmente expulsadas.

Este informe cuenta las historias de los residentes que han visto cómo Havenpark destruye la asequibilidad y la habitabilidad de sus comunidades. Hace un llamado a los actores que han causado esa destrucción, desde ejecutivos de Havenpark hasta Enterprise Community Partners y Fannie Mae.

Finalmente, traza un camino a seguir respecto de las demandas de los residentes que organizan con valentía a sus vecinos y luchan por salvar a sus comunidades. Los residentes están pidiendo a Havenpark, Enterprise Community Partners, funcionarios electos estatales y federales, Agencia Federal de Financiamiento para la Vivienda y Fannie Mae y Freddie Mac que tomen medidas para:

- Mantener nuestras viviendas asequibles con aumentos graduales y justificados de alquiler y tarifas, y alivio de alquiler por COVID-19
- Mantenernos en nuestros hogares con requisitos de desalojo por causa justa y protecciones de desalojo por COVID-19
- Dar mantenimiento a nuestras comunidades para que sean seguras y saludables
- Tratar a los residentes de manera digna y justa
- Salvar a nuestras comunidades de los inversores predatorios apoyando que los dueños de las comunidades sean los residentes, las organizaciones sin fines de lucro comprometidas con la misión y las entidades públicas.

“Nuestra comunidad se está uniendo. Tenemos que luchar antes de que Havenpark me desaloje a mí y a muchos de mis vecinos. No nos vamos a quedar sentados y simplemente dejar que nos echen de nuestra comunidad”.

– Cindy Newman, residente en Great Falls, Montana.

Residente de Montana

En esta historia y a lo largo de este informe, algunos residentes de las comunidades pertenecientes a Havenpark Capital han pedido permanecer en el anonimato por temor a represalias. Estos temores son especialmente pronunciados entre los residentes afroamericanos, indígenas y otros residentes de color, aquellos que sufrirían consecuencias por su estatus migratorio, quienes viven con el trauma del desplazamiento desde el pasado y mujeres mayores que viven con ingresos fijos.

Yo soy miembro de la tribu Turtle Mountain Chippewa de Dakota del Norte y soy en parte francocanadiense. Crecí en Chinook y en Havre, Montana, y asistí a la escuela allí. Inicialmente tuve trabajos a nivel local y también trabajé en minería en Anaconda y en Dakota del Norte y del Sur. Finalmente regresé al área de Chinook y conseguí un trabajo de tiempo completo en el ferrocarril, trabajé en las carrilleras durante 30 años hasta que me jubilé. Estaba orgulloso de criar a seis hijos allí. Ahora tengo un hijo que vive conmigo.

Me mudé a mi comunidad hace unos 15 años. El alquiler de la tierra debajo de mi casa era asequible en ese momento. Tengo 70 años y desde que me lesioné la espalda ya no puedo trabajar. Vivo con ingresos fijos. Hace aproximadamente un año, Havenpark llegó al parque y comenzó a cobrarnos por todo. Ahora, pago casi \$50 más por el alquiler del lote. Además, están subiendo tanto otras tarifas que apenas puedo permitirme vivir en mi propia casa. Bajo la administración anterior tuvimos aumentos graduales, pero nada como este nuevo propietario. Ahora, las tarifas siempre aumentan y es bastante estresante.

No invierten en ninguna mejora para el parque. Una vez, colocaron una fina capa de pavimento negro nuevo en la carretera, pero eso no va a durar. Tenemos muchas aguas subterráneas en esta tierra, como un río, así que pronto se dañará.

Soy dueño de mi propia casa y alquilo un pequeño terreno. Tengo alrededor de seis pies de tierra a cada lado de mi casa. Trato de mantenerla limpia. Quería construir una terraza doble, pero ya no puedo pagarla. Paso mi tiempo mejorando mi hogar, sembrando flores y regando el césped. Pero ya no puedo regar mi jardín, ya que Havenpark puso medidores. Ahora incluso tengo que pensar si me doy una ducha porque me preocupa no poder pagar la factura del agua.

En el momento menos pensado, ellos te suben más las tarifas. Todo esto es estresante porque vivo con un ingreso fijo. No puedo disfrutar de mi jubilación. Como persona indígena, siento que nos están expulsando nuevamente.

Havenpark Capital desciende en hogares y comunidades queridas



“Tengo 86 años y me mudé a mi casa en Midwest Country Estates hace 25 años. En ese entonces era un excelente lugar para vivir. Desde que Havenpark Capital compró nuestra comunidad, hace aproximadamente un año, ha sido terrible”.

— JoJo Bailey, residente de Midwest Country Estates, Waukee, Iowa.

Las comunidades de viviendas prefabricadas proporcionan viviendas asequibles en todo el país. Casi tres millones de familias viven en unas 45.000 a 50.000 comunidades.¹ En estas comunidades, los residentes alquilan o son propietarios de sus casas y, por separado, alquilan la tierra debajo de sus casas al propietario de la comunidad o al arrendador. Los residentes pagan al propietario de la comunidad el alquiler del lote por el uso del terreno debajo de sus casas y por la infraestructura y los servicios comunes. (El “alquiler del lote” se denomina “alquiler” en este informe). Esta estructura de propiedad compartida, a menudo llamada comunidad de arrendamiento de tierras, ha sido por mucho tiempo una fuente fundamental de viviendas asequibles en áreas rurales, en las afueras de las ciudades y en ciudades pequeñas.² Las casas prefabricadas cuestan la mitad o menos que una casa construida en el sitio de tamaño comparable.³ Los costos más bajos han ayudado a proporcionar viviendas asequibles a familias de bajos ingresos, personas mayores, personas con discapacidades, inmigrantes, personas desplazadas de áreas de mayor costo y otras personas que necesitan opciones de vivienda asequible. El ingreso familiar promedio de una familia que vive en una comunidad de viviendas prefabricadas es de aproximadamente \$35.688 al año.⁴

Las comunidades de viviendas prefabricadas no solo son asequibles. Son comunidades diversas, donde se puede caminar, con vecinos muy unidos y solidarios. En estas comunidades, los residentes se reúnen para comer y jugar al bingo. La gente ha echado raíces, visualizando un lugar pacífico y permanentemente asequible para jubilarse o criar a sus hijos. Cindy Newman, residente de Highwoods Mobile Home Park en Great Falls, Montana, explicó: “Esta comunidad ha sido mi hogar durante veinte años. Amo a mis vecinos y me encanta cuidar de mi huerta. Nada me hace más feliz que ver crecer mi jardín cada primavera”.

Pero para muchos residentes que viven en comunidades compradas por Havenpark Capital -- una compañía privada de inversión inmobiliaria que compra y opera comunidades de casas prefabricadas desde 2016 --, esa sensación de paz y comodidad está bajo ataque constante.⁵ (Desde entonces, Havenpark Capital ha cambiado de nombre a Havenpark Communities).⁶ Según los informes de los residentes, Havenpark está siguiendo el modelo comercial de los inversionistas inmobiliarios y del capital privado que ha identificado a las comunidades de viviendas prefabricadas como compras lucrativas que permiten extraer una gran riqueza a expensas de los residentes.⁷ La compra corporativa de comunidades de casas prefabricadas está expulsando a los residentes de sus hogares y empeorando la salud y la seguridad financiera de los residentes.⁸ El impacto es devastador, especialmente en las mujeres, personas de color y personas mayores.

Holly Hook, residente de Swartz Creek Estates en Swartz Creek, Michigan, describió lo que sucedió cuando Havenpark compró su comunidad en 2018: "Nadie sabía que el terreno bajo nuestros pies estaba a la venta hasta que apareció un aviso en nuestras puertas notificándonos que Havenpark, una empresa de la que nunca había oído hablar, era el nuevo propietario. La carta también incluía un aumento de alquiler de \$65, que comenzaría en 30 días, y una vaga mención de 'mejoras al parque'. Esto fue a fines de julio de 2018. Ese fue un aumento de alquiler del 22%. Necesitaba entender por qué, así que investigué a Havenpark. Lo único que encontré fue un sitio web para inversionistas con un texto largo que hablaba de 'generar ingresos estables a largo plazo'. Muchos de nosotros éramos dueños de nuestras casas. Nos costaría miles trasladar nuestras casas. Esto nos dejó atrapados".

1. Havenpark está haciendo que las comunidades de viviendas prefabricadas sean inasequibles

Havenpark y Enterprise Community Partners afirman que la compra de comunidades de viviendas prefabricadas por parte de Havenpark es una estrategia para preservarlas como viviendas asequibles. Los residentes de las comunidades propiedad de Havenpark pintan un panorama diferente y pesimista. Los residentes de Iowa, Michigan, Montana y Dakota del Norte relataron a través de entrevistas individuales, una encuesta en línea y publicaciones en redes sociales que, poco después de que Havenpark comprara sus comunidades, el alquiler de su lote (el alquiler que los residentes pagan por el terreno debajo de sus casas) y otras tarifas aumentaron drásticamente. Los aumentos en el alquiler y las tarifas que ha impuesto Havenpark han hecho que a muchos residentes no les alcance para pagar su vivienda y han obligado a muchos a salir de las comunidades. Estos aumentos continuaron durante la pandemia de la COVID-19.

Para los residentes de la comunidad de Holly, en Swartz Creek, Michigan, los gastos mensuales han aumentado alrededor del 40%. Holly explicó cómo se incrementaron los aumentos después del alza inicial del 22% en el alquiler del lote: "Nos afectaron con una tarifa por la basura y un impuesto escolar. Ahora mi alquiler ha aumentado, en total, en un 30%. Ahora todos tenemos que pagar por alcantarillado, cuando antes esto estaba incluido en el alquiler. También nos pusieron una tarifa administrativa mensual solo para recibir nuestras facturas. Dos días después de eso, recibimos otra carta. Otro aumento de alquiler, esta vez de \$25. En 13 meses, nuestros pagos mensuales aumentaron en \$124".

De manera similar, Keith Hardy en Pine Ridge Mobile Homes, en Linden, Michigan, relata que, en 2019, cuando Havenpark compró su comunidad, aumentó el alquiler de \$384 a \$420, además de agregar una tarifa de recolección de basura de \$18, una tarifa administrativa de \$5, un impuesto escolar de \$3 y nuevos cargos de agua a través de medidores individuales que cuestan alrededor de \$40- \$50 al mes.

Los aumentos iniciales fueron aún mayores en Iowa. Candi Evans en Golfview Mobile Home Park, en North Liberty, Iowa, relató sobre el aumento del 60% en su comunidad: "Poco después de que Havenpark comprara nuestra comunidad, abrí mi puerta y encontré un aviso pegado con cinta adhesiva que me informaba que, a partir del 1 de junio de 2019, los nuevos propietarios estarían subiendo mi alquiler de \$285 a \$475. Debido a nuestro rechazo, redujeron el aumento inicial a \$405. Pero incluso con esa leve marcha atrás, íbamos a enfrentar un aumento inmediato del 35% en el alquiler de nuestro lote. Luego, en junio de 2020, en medio de una pandemia mundial, decretaron un aumento adicional de \$35. Tenemos suerte de tener agua y recolección de basura de la ciudad y que no puedan tocar esos servicios. Entonces, ahora estoy pagando \$440 solo por el terreno debajo de la casa que me pertenece. A partir del 1 de abril de este año, el alquiler de mi lote será de \$475. ¡Un aumento total de 60% en 24 meses!"

JoJo Bailey, residente de Midwest Country Estates en Waukee, Iowa, contó: "Pagaba alrededor de \$300 mensuales por mi lote. ¡Havenpark inmediatamente trató de aumentar \$200 a nuestro alquiler! Contraatacamos y llevamos nuestra historia al Capitolio y a los reporteros, y Havenpark cedió un poco. Pero todavía nos perjudica. El alquiler que subió \$100 de inmediato, además de nuevos cargos por alcantarillado y recolección de basura y nuevas tarifas por pequeñas cosas, ¡como tener a mi perro que ni siquiera sale de mi casa! Luego aumentaron otros \$50 al alquiler, más nuevas tarifas para mi casa de ancho doble, así que ahora pago más de \$500 mensuales y están planeando otros aumentos de \$50 en el alquiler para abril de este año".

Los residentes de Montana, cuyas comunidades fueron compradas más recientemente, dieron cuenta de aumentos iniciales de 15% a 30% para los residentes existentes y superiores al 50% para los nuevos residentes. En Great Falls, Montana, Cindy explicó: "Havenpark inmediatamente aumentó el alquiler de nuestro lote de \$283 a \$330, además de agregar nuevas tarifas por alcantarillado, basura y aguas pluviales que antes estaban cubiertas en el alquiler del lote. Entonces, realmente, subieron el alquiler de nuestro lote a \$356. No solo eso, ahora miden nuestra agua, que también solía ser parte del alquiler de nuestro lote. Soy frugal con el agua. En total, ahora estoy pagando \$363, \$80 más en un año. Nuestro gerente dijo que pronto estaremos pagando \$450, que es lo que cobran a los nuevos residentes".

Los residentes informan que se sienten atrapados por estos aumentos porque no pueden mover sus casas. El traslado de una casa móvil cuesta entre \$5.000 y \$10.000.⁹ Incluso si los residentes pudieran pagar los costos del traslado, es raro encontrar un nuevo espacio para reubicar una casa, y el traslado podría dañar la estructura. Esto fuerza a los residentes a hacer todo lo posible para pagar los costos más altos. JoJo dijo: "Trato de arreglármelas con mi cheque del seguro social y un trabajo de medio tiempo en un supermercado. Sigo trabajando en el supermercado, aún durante esta pandemia porque necesito ese dinero extra para cubrir las necesidades de cada mes. A duras penas lo logro con \$600 al mes para pagar el alquiler, las tarifas y los servicios públicos, además

de los pagos de mi automóvil, comida y una vieja cuenta del hospital que aún estoy pagando después de que me caí y me rompí la cadera en mi trabajo en Walmart. Es duro”.

Matt Chapman, vecino de JoJo en Waukee, quien está discapacitado y depende de la asistencia por discapacidad, se vio obligado a gastar casi el 75% de sus ingresos en costos de vivienda por los aumentos que impuso Havenpark, y tuvo que alquilar una habitación en su casa a un compañero de vivienda para tener suficiente dinero para quedarse. De manera similar, las personas mayores que viven del seguro social relatan que, con las nuevas tarifas impuestas por Havenpark, gastan la mayor parte de sus ingresos en los costos de vivienda. Matt contó:

“Mi amigo Tom tiene más de setenta años y acaba de perder a su esposa. Cuando ella falleció, él también perdió sus ingresos. Gasta más del 60% de sus ingresos en vivienda, ya que, después de deducir su prima de Medicare, recibe solo \$1.000. No le queda nada después de pagar sus facturas mensuales”.



Estos aumentos han continuado durante la pandemia de la COVID-19, lo que ha obligado a algunos residentes, como JoJo, a laborar en trabajos de servicios riesgosos para poder pagar el alquiler. Empeorando las dificultades de los residentes en medio de la pandemia, Havenpark se ha negado a aceptar pagos parciales de alquiler, a pesar de que la moratoria de desalojos de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades específicamente brinda protección a los residentes que realizan pagos parciales de su alquiler durante la pandemia.¹⁰

JoJo resumió el impacto de los aumentos de alquiler y tarifas y sus opciones limitadas: “No quiero mudarme y no quiero perder a mis vecinos. Pero si no me alcanza para quedarme aquí, tendré que buscar otra alternativa. Quizás encuentre un compañero de cuarto. O arme una tienda de campaña”.



Barb Gaught

antes residente de Cherry Creek Mobile Home Park, Billings, Montana

Mi nombre es Barb Gaught y me mudé a Cherry Creek hace 15 años con mi esposo y mis tres hijos. Nuestra casa había sido la casa de mis padres y podíamos pagar el alquiler del lote. Era un buen lugar para una familia joven.

Cuando Havenpark compró el parque en la primavera de 2020, todo comenzó a cambiar. Cambiaron la forma en que se facturaba el agua. Pusieron medidores de agua en los tráileres; mientras que con el dueño anterior pagaba \$35 al mes por el agua, con Havenpark tenía que pagar casi \$150 mensuales por el agua. Empezaron a cobrar por la basura. Cambiaron las reglas sobre el aspecto de los jardines. Si tenías una cerca, tenías que quitarla. Pusieron reglas a las huertas. Dijeron que no se permitían trampolines. No se podían tener juguetes en el patio, decían que "parecían basura". La gente empezó a oponerse a las reglas. Queríamos tener aros de baloncesto para nuestros hijos, mantener nuestras cercas y cobertizos en su lugar. A Havenpark no le gustó que rechazáramos esas reglas arbitrarias.

El dueño anterior era bueno, trabajaba con nosotros y aceptaba pagos parciales. Havenpark se ha negado a recibir pagos parciales. En octubre, estaba atrasada en el alquiler de mi lote. Tenía entendido que teníamos hasta fin de año para pagar debido a la moratoria de desalojo de CDC. Pero de repente, me dieron un aviso de desalojo. Además de tener que pagar el alquiler que debía, dijeron que tenía que pagar los honorarios de sus abogados. Habrían sido miles de dólares, que no tenía. No luché contra los avisos de desalojo; pensé que estaría bien si pagaba antes de fin de año.

El viernes antes de Navidad, apareció un alguacil y pegó una orden de embargo en mi puerta. Havenpark me dio hasta el lunes siguiente para irme. Se llevaron mi casa, la casa que mis padres compraron con sus ahorros. Tenía miedo. No entendía qué estaba pasando ni cómo podíamos quedarnos, así que empacamos y nos fuimos. Unos días después de que me fui, cambiaron el cerrojo de la puerta y no pude regresar.

He estado en un Super 8 con mi familia desde entonces. Cuesta \$500 a la semana. Pronto, todos estaremos sin techo. Hemos visto apartamentos, pero mi crédito no es lo suficientemente bueno. Cobran \$40 de solicitud por cada adulto. Eso es cientos de dólares en tarifas. Ya no tengo tanto.

Quiero que cambien las leyes. Havenpark echó a mi familia justo antes de Navidad. Nos quitaron el piso. No quiero que eso le pase a nadie más.

2. Havenpark está arruinando comunidades, no invirtiendo en ellas

Havenpark afirma que los grandes aumentos en el alquiler y las tarifas están justificados por importantes inversiones en mejoras a las comunidades.¹¹ Los residentes no han visto estas mejoras. Cindy de Great Falls, Montana, explicó: "Havenpark no ha hecho más que un mantenimiento anual regular, nada para justificar los aumentos. Hace 20 años decidí mudarme a The Highwoods porque este parque era hermoso y estaba bien mantenido y se conservaba así sin estos grandes aumentos. Los propietarios anteriores solo aumentaron nuestro alquiler 2.9% en promedio cada año".

Los residentes relatan que, a pesar de las promesas de grandes mejoras de Havenpark, solo han visto el mantenimiento regular o cambios en la superficie, como carreteras repavimentadas, jardinería, reparaciones de emergencia y columpios. Matt en Waukee, Iowa, explicó: "Cuando Havenpark asumió el control, nos prometieron un centro comunitario con buzones cerrados, que nunca se ha vuelto a mencionar. En una reunión en el hotel Sheridan de West Des Moines, nos dijeron que iban a tener un fondo de becas y un parque para perros. Todo lo que han hecho es asfaltar algunas calles, talar algunos árboles, construir un patio de recreo y hacer pequeñas reparaciones de emergencia en las líneas de agua. No hemos visto señales de que Havenpark esté invirtiendo los grandes aumentos en nuestra comunidad".

Los residentes dicen estar preocupados porque el mantenimiento y los servicios del complejo han disminuido desde que Havenpark se hizo cargo. Carla Hill en Billings, Montana, relató: "Quitaron la cancha de baloncesto y la cancha de tenis hace seis meses. La cerca alambrada tiene alambres que sobresalen. Hay un carrusel oxidado. Hay una casa club de actividades, pero nos cobran \$300 por usarla. ¿Por qué pagaríamos tanto por usar un salón vacío?".

Además, algunos de los cambios de Havenpark están aumentando los costos y empeorando la vida de los residentes. Matt Chapman en Iowa explicó: "Además de los enormes aumentos de alquiler y tarifas, también quieren traspasarnos otros costos. Reemplazaron los medidores de agua metálicos que tuvimos durante años y que eran efectivos, por medidores de agua de



plástico baratos, para poder leerlos desde la oficina sin tener que caminar. Nos están diciendo que si sus medidores baratos se dañan debido a la congelación de nuestras tuberías, nos cobrarán 275 dólares y nos llevarán a los tribunales para cobrar esos costos". Los residentes de Dakota del Norte y Montana cuentan de manera similar, que Havenpark está instalando medidores de agua de plástico y, en algunos casos, alternado la cinta térmica en sus tuberías, lo que aumenta la probabilidad de que las tuberías y los medidores se congelen y se rompan con el clima frío y que los residentes tengan que asumir los costos.

En la comunidad de Meadowlark en Billings, Montana, los residentes han expresado su frustración porque, si bien sus tarifas de agua aumentaron con los nuevos medidores, han enfrentado cortes de agua y agua insalubre que no beben. Un residente dijo: "El agua es negra. Es inaceptable que abra mi ducha y el agua huele como si tuviera más cloro que una piscina. ¿Por qué nos cobran? Es horrible". Además, sostuvo que pasa largos períodos sin agua: "El más corto fue de 10 horas y el más largo fue de 3 días y medio. Las otras tres veces fueron más de 24 horas. Entiendo que las cosas se dañan. Sin embargo, ni una sola vez el personal de mantenimiento o la gerencia nos ha comunicado nada".

Un residente de Sunrise Village en Iowa City, Iowa, también contó tener problemas con el agua: "Luego empezaron a cobrar por el agua, \$13,80. El agua, que es de pozo, no es potable. Compramos agua para cocinar y beber. No sé por qué nos la cobran. El dueño anterior había prometido mejorar nuestro sistema de agua, pero no pudo hacerlo antes de que el nuevo dueño [Havenpark] comprara el parque. Nunca hemos hablado con la nueva empresa. Mi esposa pidió el número de teléfono de la mujer que trabaja en la oficina; llamamos, pero nunca nadie contesta".



Candi Evans, North Liberty, Iowa (autor de la foto Adriana DeRosa)

Los residentes informaron que, en lugar de invertir en infraestructura comunitaria, Havenpark se ha enfocado en traer nuevas casas que pueden vender o alquilar a un precio más alto. Holly en Swartz Creek, Michigan, compartió: "Parece que están expulsando a los residentes mayores de las casas antiguas para abrir espacio a estas casas más nuevas con las que pueden ganar más dinero. Los residentes mayores enfrentan hostigamiento. Varios residentes ancianos y discapacitados fueron acusados falsamente de retrasarse en el pago del alquiler y les cobraron multas una y otra vez. Nunca había ocurrido algo así. Los residentes en Montana también relataron un patrón similar de Havenpark, de atacar a los residentes de casas de ancho normal con violaciones y desalojos, y reemplazar sus casas con nuevas casas de ancho doble.

3. Los residentes viven con miedo al acoso, las represalias y el desalojo

Havenpark ha implementado nuevas reglas que los residentes sostienen que son irracionales y abusivas. Havenpark utiliza las violaciones de estas reglas para amenazar con el desalojo.¹²

En octubre de 2020, Havenpark entregó avisos con amenazas de desalojo a numerosas familias en North Liberty, Iowa, por violaciones a las reglas.¹³ Estas familias estaban luchando para recuperarse de la tormenta "derecho", que sucedió en agosto, y de la pandemia de la COVID-19.

El diario Iowa City Press-Citizen publicó: "El 8 de octubre, [Megan] Morgan recibió un aviso de violación que decía que debía quitar el columpio de seis pies de altura de su hija. El aviso la amenazaba con una multa de \$50 y agregaba: 'De no remediar la (s) infracción (es) antes de la fecha límite, esta podría resultar en desalojo.' '¿Por un juego de columpios?', dijo Morgan a Press-Citizen. Debido a la pandemia, se estaba volviendo loca por estar encerrada en su casa. 'No veo cuál es el problema. Es un columpio realmente pequeño'".¹⁴

Iowa City Press-Citizen informó que el vecino de Morgan, Scott Burgess, recibió una amenaza similar de multas y desalojo por un agujero en su techo que había dejado la tormenta "derecho" de agosto: "El 17 de agosto, una semana después de que la tormenta azotara el centro y este de Iowa, le extirparon un tumor canceroso de su riñón. Y después de un mes de recuperación, tuvo que pasar por el quirófano por segunda vez, el 1 de octubre, para eliminar una obstrucción en el esófago. Al igual que Morgan, el 1 de octubre recibió un aviso de la gerencia que decía que su techo y el recubrimiento [exterior] dañados debían repararse antes del jueves 15 de octubre o se impondrían multas y se iniciarían los procedimientos de desalojo. '¿Sabes?, recibo prestaciones por discapacidad. Necesito más tiempo'", dijo Burgess a Iowa City Press-Citizen.¹⁵

"A algunas personas se les dio 5 días para arreglar el techo o quitar los columpios; a otras les dieron dos semanas", dijo Candi, una residente de North Liberty, Iowa. "Tengo entendido que Havenpark envió más de 100 avisos que decían que si la construcción no se completaba a tiempo, nos desalojarían. Uno de los residentes detuvo al gerente y le dijo: 'No conseguiremos traer un contratista aquí en meses, todos están ocupados'".

Al final, la asociación de propietarios de viviendas de North Liberty, que se había unido por primera vez para luchar contra los grandes aumentos de alquiler de Havenpark, defendió a los vecinos que estaban siendo amenazados con desalojo. En respuesta, Havenpark brindó a los residentes una pequeña ayuda y otro mes para corregir las violaciones.¹⁶ Candi explicó: "No fue hasta que le escribimos una carta al abogado de Havenpark que ellos respondieron, *solo les estamos dando un recordatorio cordial*. Las personas tienen discapacidad; necesitan más tiempo. Aunque nadie fue desalojado, generó una sensación de ansiedad e inestabilidad en todos nosotros".

En Montana, Havenpark no ha proporcionado a los residentes nuevos contratos de arrendamiento. En cambio, están enviando por partes avisos sobre las reglas. Los residentes informan que, a los pocos días de notificar a los residentes sobre las reglas, Havenpark empezó a emitir avisos de desalojo por violaciones. Un residente relató: "A uno de mis vecinos lo amenazaron con el desalojo porque tenía una manta en la ventana, tenía un hijo; era el dormitorio de sus hijos. Han amenazado a personas por persianas rotas, aros de baloncesto y juguetes en el patio. Estas son cosas que están dentro de sus casas o patios. Havenpark no debería poder opinar sobre eso".

Los residentes informan que estas amenazas generan miedo y estrés significativo entre los residentes. Marilyn Langley, residente de Pine Ridge Mobile Home Park en Argentine, Michigan, dijo: "Mis vecinos y yo estamos en la última etapa de nuestra vida. Somos personas mayores con ingresos fijos: deberíamos estar viajando y disfrutando de nuestra jubilación, no preguntándonos si vamos a poder pagar la comida, los medicamentos, el combustible, los servicios públicos y los cargos inesperados de una empresa propietaria. Havenpark hará cualquier cosa para enriquecerse a expensas nuestra. Creo que la gente tiene miedo de hablar porque tiene miedo de que les echen de sus casas".

En Iowa, Candi dio cuenta de un temor similar: "La gente se siente intimidada. Mucha gente simplemente no va a participar. Las personas como mi vecino Scott no tienen ningún otro lugar adonde ir, no pueden permitirse ir a ningún otro lado. Cuando voy al periódico, Scott me dice: ¿me van a desalojar? Y yo diré, si no protestamos, nos desalojarán a todos".

Las familias inmigrantes enfrentan barreras y riesgos adicionales al protestar. Mayra Hernández García, organizadora comunitaria del Community Organizer at the Center for Worker Justice of Eastern Iowa, relató: "He escuchado a muchas personas que viven en comunidades de casas móviles que han sido compradas por compañías de otros estados, hablar sobre los aumentos repentinos de los alquileres, las tarifas adicionales y la muy baja calidad del agua, y sobre el grave impacto de esto en sus vidas. Muchos residentes de comunidades de casas móviles, como Sunrise Village, me han hablado de su profunda preocupación sobre cómo podrán pagar los aumentos de los costos solo para poder quedarse en sus hogares, donde han vivido durante años e invertido tanto. Los residentes de todos los orígenes se ven afectados por la falta de protección para los inquilinos de los parques de casas móviles. Algunos residentes tienen miedo de hablar porque temen represalias y muchos se enfrentan a la enorme barrera del idioma. Pero también es importante tener en cuenta que estos residentes son resilientes, sin importar su origen. Es increíble la cantidad de trabajo que los residentes de casas móviles han puesto en la lucha por las protecciones y los derechos de todos los inquilinos, sin importar la raza y el estado económico y migratorio, y están decididos a alcanzar estas metas".

Residente de Sunrise Village, Iowa City, Iowa

Vivo en Sunrise Village, en Iowa City. He vivido aquí con mi familia durante 6 años, alquilando tanto la casa como el lote. Vivimos cinco personas en mi casa. Vivíamos cerca, en otra comunidad de casas prefabricadas, antes de mudarnos aquí. El dueño anterior era muy amable. Todas las semanas lo veíamos. Él venía a saludarnos y ver si necesitábamos algo.

Hace unos cinco meses, recibimos una carta que decía que otra empresa compró el parque y que habría nuevas reglas. Nos dieron un aviso de 30 días de anticipación anunciando que habría un aumento en el alquiler. Antes, el alquiler del lote era muy asequible: pagábamos \$295 mensuales, hasta que el propietario arregló la carretera hace unos cuatro años y subió nuestro alquiler a \$325. Pero cuando la nueva empresa [Havenpark] llegó, nuestro alquiler aumentó a \$467. Continúan subiendo el alquiler y agregando tarifas sin ninguna explicación. Incluso este mes, nuestro alquiler aumentó nuevamente a \$499. También me cobran \$15 por mi perro. La empresa anterior no nos cobraba por tener mascotas.

Cuatro meses después de comprar el parque, nos dijeron que se llevarían los contenedores de basura y nos darían otros nuevos. Cobran casi \$18 mensuales por la basura. Luego comenzaron a cobrar por el agua, \$13,80. El agua, que es de pozo, no es potable. Compramos agua para cocinar y tomar. No sé por qué nos cobran. El dueño anterior había prometido mejorar nuestro sistema de agua, pero no pudo hacerlo antes de que el nuevo dueño [Havenpark] comprara el parque.

Nunca hemos hablado con la nueva empresa. Mi esposa pidió el número de teléfono de la mujer de la oficina; llamamos, pero nunca nadie contesta.

Hay muchas familias que están descontentas y muchas han decidido irse. No sé a dónde va la gente cuando sale del parque. No sabemos cuáles son nuestros planes. No quiero dejar mi casa, pero tal vez deberíamos. Estamos alquilando porque no podemos permitirnos comprar nuestra casa ahora. Quiero poder quedarme aquí con mi familia, este sitio solía ser tranquilo y calmado. La manera como Havenpark trata a la gente y los aumentos de alquiler están expulsando a familias mexicanas como la mía. Somos familias trabajadoras, pero cuando las personas no tienen papeles, batallan para encontrar trabajo. Necesitamos tener lugares estables donde vivir para nuestras familias.



Residentes de Iowa exigen a los funcionarios de elección popular aumentar las protecciones contra propietarios de comunidades abusivos, como Heavenpark, diciembre de 2019.

4. Havenpark está desplazando a personas mayores y familias

El resultado final de los aumentos de alquiler y las tarifas, el acoso con las reglas y las amenazas de desalojo por parte de Havenpark es el desplazamiento de personas mayores y familias.

Unos pocos afortunados han encontrado una nueva comunidad para sus casas móviles. Por ejemplo, Benjamin Gedney de Golfview Mobile Home Park, en Iowa, pudo trasladar su casa a un parque del otro lado de la calle que le pertenece a una familia que acordó cubrir la mayoría de los altos costos de mudanza. "Este es un ejemplo de cómo [los propietarios de mi nuevo parque] se preocupan más por la comunidad. El traslado de la casa costó alrededor de \$5.000 y ellos pagaron \$4.000. Solo tuvimos que dar \$900". Benjamin contó que, cuando Havenpark compró su comunidad, otras 15 familias aprovecharon la oferta de mudarse a la comunidad del otro lado de la calle.

Pero los residentes dejaron en claro que la situación de Benjamin es una oportunidad extremadamente excepcional. La mayoría de las personas que no puede pagar los aumentos de alquiler, que no puede luchar contra las amenazas de desalojo o aguantar el estrés, está en una situación peor. Candi compartió: "Desde que Havenpark Capital compró nuestro parque, hemos perdido casi 40 familias. Algunos se mudaron donde sus parientes. No estoy segura de adónde fueron los demás. Algunas de estas personas vendieron su casa con pérdidas -- una lo hizo por solo \$500 -- porque no podían pagar el aumento de alquiler y nadie estaba interesado en arrendarle a Havenpark. También sabemos que varias familias que se fueron de aquí fueron al Western Hills Park y luego se dieron con la sorpresa de que Havenpark también compró ese parque".

Holly en Swartz Creek, Michigan, compartió: "Una vecina, que tiene 80 años, tuvo que mudarse debido al estrés y los aumentos, y terminó viviendo en un apartamento para personas mayores que tiene muchas reglas y no está contenta allí. Otra amiga mía de una comunidad diferente, perteneciente también a Havenpark, casi pierde su casa debido a los aumentos y tuvo que hacer un GoFundMe para conservar su casa. Ella ha vivido en su casa, que es suya desde 1991, y ahora tiene miedo de que la saquen por aumento de costos".

Los residentes relatan que, incluso cuando están al día con el alquiler, Havenpark se aprovecha de las protecciones de desalojo limitadas o nulas a nivel estatal. MHAction ha descubierto que, si bien muy pocos casos llegan a los tribunales porque los residentes tienen miedo de luchar contra los desalojos, muchos resultan en desplazamiento, como en el caso de Linda.

Linda Bates

residente de *Midwestern Country Estates*, en *Waukee, Iowa*



Mi nombre es Linda Bates y me mudé a Midwestern Country Estates, en Waukee, Iowa, en noviembre de 2016. Pude comprar una casa allí después de recibir una conciliación con UPS debido a las lesiones crónicas que sufrí durante más de 15 años en los que trabajé allí; ahora, tengo que usar un bastón para caminar.

Antes de eso, había estado mudándome de un apartamento a otro. Estaba tan feliz de tener mi propia casa. Fue lo primero que sentí que era "mío" después de mi divorcio. Quería un lugar estable para cuidar a mi hija y mi nieta

que vivían conmigo. Pagué mi casa en efectivo con el dinero de la conciliación. Solo tenía que pagar el alquiler del lote, que era razonable: \$300 al mes. Durante esos 4 años, el alquiler del lote solo aumentó dos veces a \$320 al mes. Podía pagarlo con mi pensión. Planté hermosos arbustos en mi jardín y flores que me hacían sentir en paz. Podía sentarme en mi columpio y mirarlos desde mi porche. Como tengo problemas con mi espalda, me encantaba poder ir a pie a todo lo que necesitaba: el médico, el correo. Tenía un lugar al que llamar hogar y un pequeño patio por primera vez en años.

Cuando me enteré de que Havenpark estaba llegando, inmediatamente comencé a prepararme para poner mi casa en venta. Había escuchado cosas horribles sobre Havenpark. Todo el mundo tenía miedo. Havenpark anunció que aumentaría el alquiler a \$500 al mes. Las primeras personas en irse fueron las personas que habían vivido allí durante 40 años; el incremento fue demasiado alto para las personas con ingresos fijos. Havenpark dijo que tenían derecho a aumentar el alquiler porque era una comunidad con potencial. La gente del parque organizó reuniones con la asistencia jurídica local. Gracias a nuestro trabajo organizativo, los propietarios corporativos acordaron subir el alquiler hasta \$400 inicialmente, y luego hasta \$500 el año siguiente.

Creo que Havenpark intentó desalojarme para poder quedarse con mi casa nueva. El año pasado, me enviaron un aviso de que no iban a renovar mi contrato de arrendamiento. Seguí recibiendo notas en mi puerta: no podía tener una pequeña piscina en mi jardín para mis nietos; según ellos, no podé el césped lo suficientemente bien; recibí quejas sobre mi manera de conducir. Les pregunté por qué me estaban desalojando y respondieron: '¿Por qué no lo averiguas?'

Me dijeron que era legal no tener una razón para desalojarme. Hubo mucho acoso. Me acusaron de no pagar el alquiler en tres ocasiones diferentes. Cada vez, fui con pruebas de que sí había pagado. Puse mi nombre en el sobre. Traté de quedarme el mayor tiempo posible, pero el 15 de marzo de 2020 tuvimos que salir.



Cuando intenté vender mi casa, no podía mentirle a la gente sobre cómo era vivir en una comunidad de Havenpark. Nadie quería vivir allí. Si te desalojan así, o consigues el dinero para trasladar tu casa o Havenpark se queda con ella. Me estaba desesperando. En el último minuto, un hombre llamó para comprar la casa, pero solo pagaría 22.500 dólares por ella. Había pagado 61.000 dólares en 2016, así que sufrí una pérdida inmensa. Mi familia dijo, mejor irse con algo que con nada.

Traté de encontrar un apartamento para mi familia, pero las tarifas de solicitud se acumularon. El hombre que compró nuestra casa dijo que es dueño de un parque y que podríamos usar \$2.500 del dinero que nos dio para pagar el alquiler (\$700) de una casa en su parque, de modo que habríamos pagado todo hasta julio. Cuando nos mudamos al tráiler, pasé un día limpiando el lugar; fue un desastre. Me di cuenta de que había terminado en las manos de un arrendador de tugurios; no quería arreglar nada. Era una batalla por teléfono cada vez que necesitábamos arreglar algo. Vivimos allí unos seis meses. La semana antes de mudarnos, cortó el agua. No podíamos jalar la palanca del inodoro. Fue una pesadilla.

Después de eso, encontré un pequeño apartamento de 2 habitaciones en De Soto, era la mitad del tamaño de mi casa anterior. Pago 550 dólares al mes, que realmente no me alcanza. No tenemos jardín ni flores. Tengo que subir 13 escalones con mi bastón para llegar a la lavandería. Tengo una mini estufa que quema todo. Tuvimos que rogarle al propietario que pusiera aire acondicionado. Pero todo funciona, así que es un poco mejor que nuestro último lugar.

Perdí mucho debido a Havenpark. Perdí mi casa que valía \$60.000, el dinero invertido en el alquiler del lote, el cobertizo, las herramientas, todas las cosas necesarias para mantener un jardín. Perdí todo el dinero de la conciliación con mi antiguo empleador. Además de eso, extraño mis lilas, mis rosas, la sensación de tener bastante espacio. Es devastador que te arrebaten tu casa.

Espero que las personas que lograron salir puedan encontrar un lugar mejor que yo. Esperaba estar en esa casa hasta que muriera. Ahora, solo tengo que hacer todo lo posible para mantener un techo sobre la cabeza de mi nieta y mi hija.

Cómo Havenpark, Enterprise Community Partners y Fannie Mae se benefician del desplazamiento

1. Ejecutivos de Havenpark Capital y una historia de prácticas comerciales inmorales

Havenpark Capital Partners, LLC es una empresa de inversión inmobiliaria privada con sede en Orem, Utah. Fue fundada con la fusión de Worldwide Solutions, una firma de inversión dirigida por J. Anthony Antonelli, y Hacienda Capital Partners, que estaba dirigida por Lisa y Robinson Pratt, la hija y yerno de Antonelli.¹⁷ Havenpark compra y opera exclusivamente comunidades de viviendas prefabricadas.¹⁸ Havenpark ya no publica la ubicación de sus adquisiciones, pero los residentes, funcionarios locales y fuentes de internet que ya no están disponibles públicamente informan que Havenpark ha comprado comunidades en Iowa, Illinois, Michigan, Dakota del Norte, Montana, Ohio, Missouri, Nevada, Oklahoma, Kentucky, Texas e Indiana.¹⁹

El modelo empresarial de Havenpark promete a los inversionistas ingresos de alto rendimiento. Los materiales promocionales en línea (que ya no están disponibles públicamente, pero a los cuales se puede acceder a través de archivos web) decían a los inversionistas: "Creamos valor a través de programas de optimización agresivos y sistemas de administración de propiedades austeros en lugar de intentar buscar el momento propicio. Solo adquirimos propiedades que generan un flujo de caja objetivo significativo desde el primer día Y que tengan amplias oportunidades que nos permitan aumentar significativamente el valor y el flujo de caja de la propiedad en CUALQUIER mercado, ya sea bueno o malo".²⁰ Otros materiales dirigidos a inversionistas señalaban: "La empresa compra comunidades con un potencial de beneficios significativo en áreas metropolitanas fuertes y trabaja agresivamente para generar valor adicional a través de diversos métodos operativos".²¹

"La rotación de inquilinos también es mínima ya que es difícil y muy costoso para los inquilinos mudarse de casa (\$6.000-8.000+). Como resultado, el flujo de caja operativo es uno de los más altos de cualquier clase de bienes raíces."

La senadora Elizabeth Warren hizo un llamado a Havenpark en un artículo de opinión de Iowa City Press-Citizen, en el que dijo: "Las firmas de capital privado como Havenpark no ven estas propiedades como tierra real en la que viven los verdaderos iowanos. Los ven como activos a exprimir y con los cuales especular para obtener el máximo beneficio".

Desde la perspectiva de los residentes, esos "métodos operativos" que "generan valor adicional" -- por ejemplo, grandes aumentos en las tarifas y alquileres de lotes, mejoras limitadas y amenazas de desalojo -- van en gran detrimento de los residentes. De hecho, los materiales promocionales de Havenpark señalan las dificultades de los inquilinos que hacen posible el rendimiento de Havenpark, presumiendo: "La rotación de inquilinos también es mínima ya que es difícil y muy costoso para los inquilinos mudarse de casa (\$6.000-8.000+). Como resultado, el flujo de caja operativo es uno de los más altos de cualquier clase de bienes raíces".²²

Las prácticas abusivas de los propietarios de Havenpark han llamado la atención de los funcionarios del gobierno. Los fiscales generales en Michigan, Indiana, Ohio y Iowa han recibido quejas de los residentes de las propiedades de Havenpark.²³ La senadora Elizabeth Warren y los representantes del Congreso Dave Loebsack y Cindy Axne enviaron cartas a Havenpark, exigiendo respuestas sobre la explotación que los residentes han reportado.²⁴ El tratamiento que Havenpark da a sus residentes ha sido destacado en audiencias del Congreso, ha sido explorado por los candidatos presidenciales y ha dado origen a proyectos de ley estatales y federales destinados a preservar las comunidades de viviendas prefabricadas.²⁵ La senadora Elizabeth Warren hizo un llamado a Havenpark en un artículo de opinión de Iowa City Press-Citizen, en el que dijo: "Las firmas de capital privado como Havenpark no ven estas propiedades como tierra real en la que viven los verdaderos iowanos. Los ven como activos a exprimir y con los cuales especular para obtener el máximo beneficio".²⁶

La mala publicidad y las investigaciones gubernamentales a raíz de acusaciones de prácticas comerciales ilegales pueden resultar familiares para los ejecutivos de Havenpark. J. Anthony Antonelli y otro alto funcionario de Havenpark eran distribuidores de alto rango en Nu Skin Enterprises, una empresa de mercadeo multinivel que vende productos para la piel y suplementos dietéticos.²⁷ A principios de la década de 1990, Nu Skin fue investigada por los fiscales generales de varios estados y por la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) y fue objeto de informes periodísticos negativos de Nightline, USA Today y Newsweek.²⁸ El Fiscal General de Michigan, exigiendo reformas a Nu Skin, dijo: "La operación Nu Skin en el estado de Michigan es una franquicia piramidal ilegal".²⁹ La investigación de la FTC sobre las denuncias de publicidad engañosa y la falsa representación de los ingresos obtenidos por los distribuidores llevó a Nu Skin a firmar un decreto de consentimiento de 1994 y a pagar una multa de un millón de dólares.³⁰ Posteriormente, en 1997, la FTC determinó que Nu Skin había incumplido el acuerdo de 1994, y Nu Skin aceptó pagar una multa adicional de 1,5 millones de dólares.³¹ Los problemas de Nu Skin continuaron recientemente en 2016, con las investigaciones del gobierno chino y de la Comisión del Mercado de Valores de los Estados Unidos.³²

2. Enterprise Community Partners apoya la explotación de los residentes de bajos ingresos

Los residentes de las comunidades propiedad de Havenpark se sorprendieron al saber que las adquisiciones de Havenpark se financian a través de una subsidiaria de Enterprise Community Partners. Enterprise es una organización nacional sin fines de lucro de vivienda asequible que proporciona asistencia técnica a los gobiernos locales, aboga por políticas de vivienda asequibles y financia y construye viviendas asequibles.³³ Hoy en día Enterprise, fundada en 1982 por James y Patty Rouse, es un gigante en el mundo de la vivienda asequible con miles de socios locales y más de 1.100 empleados en todo el país.³⁴ James se inspiró para asociarse en proyectos de viviendas asequibles con mujeres del vecindario Adams Morgan de Washington, D.C., que trajeron una "feroz dedicación a su propio vecindario y una comprensión real de sus necesidades".³⁵ Su objetivo era "seguir trabajando hasta que todos en nuestro país tuvieran un lugar seguro, saludable y asequible al que llamar hogar".³⁶ Enterprise valora esas raíces y afirma que sus prioridades actuales son aumentar la oferta de vivienda, promover la equidad racial y construir resiliencia y ascenso social para los residentes.³⁷

En conflicto con esta misión, Enterprise está apoyando a Havenpark y su desplazamiento de familias y personas mayores en comunidades de viviendas prefabricadas. Las compras de las comunidades de viviendas fabricadas de Havenpark se financian a través de Bellwether Enterprise, un banco hipotecario comercial y multifamiliar que pertenece y está controlado por una asociación entre Enterprise Community Partners, un grupo propietario de empleados de Bellwether, y Fifth Third Bank.³⁸ El sitio web de Bellwether Enterprise explica: "Una gran parte de nuestros ingresos apoya a nuestra empresa matriz sin fines de lucro, Enterprise Community Partners, Inc."³⁹ Priscilla Almodóvar, presidenta y CEO de Enterprise Community Partners, y Charles Werhane, presidente y CEO de Enterprise Community Investment, Inc., forman parte de la junta directiva de Bellwether.⁴⁰

Los ejecutivos empresariales han repetido la afirmación de Havenpark de que su compra de comunidades de viviendas prefabricadas es una estrategia de preservación de vivienda asequible y que ha salvado a estas comunidades de ser cerradas y reurbanizadas.⁴¹ Residentes de áreas en dificultades como Great Falls, Montana; Swartz Creek, Michigan y West Fargo, Dakota del Norte, han indicado que es absurdo decir que sus comunidades estaban en riesgo de ser reurbanizadas como uso residencial de lujo o comercial. "Este es un pueblo moribundo", dijo Cindy de Great Falls, MT. Y los residentes de North Liberty, Iowa, recibieron garantías de sus funcionarios locales de que no iban a permitir que las comunidades de viviendas prefabricadas se reurbanizaran.

Además, si estas comunidades estuvieran en riesgo de reurbanización, existen estrategias probadas para preservar las comunidades de viviendas prefabricadas como viviendas asequibles. Por ejemplo, las protecciones contra desalojos y a inquilinos, la zonificación que protege a las comunidades de viviendas prefabricadas y la propiedad alternativa de las comunidades por parte de las cooperativas de residentes, organizaciones sin fines de lucro, fideicomisos de tierras y autoridades de vivienda pública.⁴² En todas estas estrategias, "es necesario establecer mecanismos para la asequibilidad permanente".⁴³

“Es indignante que el financiamiento de Havenpark para comprar mi comunidad se hiciera a través de la subsidiaria de Enterprise Community Partners. ¿Cómo podrían Enterprise, Bellwether y Fannie Mae afirmar que este financiamiento está preservando viviendas asequibles? ¿Cómo podían permitir que esos préstamos fueran capturados por grupos de capital privado que aumentan los alquileres, reciben grandes pagos y expulsan a los inquilinos más vulnerables? ¿Cómo pueden confiar en la palabra de Anthony Antonelli y no en la nuestra?”, preguntó Matt de Wauke, Iowa.

En lugar de emprender estrategias de preservación sensatas como esas, Enterprise ha impulsado la compra de comunidades de viviendas prefabricadas por parte de Havenpark, sin protecciones contra el aumento excesivo de alquileres o desalojos injustos, sin defensa de la zonificación protectora y sin un plan para establecer una asequibilidad permanente. Peor aún, cuando los líderes de MHAction llevaron sus historias a Enterprise, explicando las dificultades que las familias y las personas mayores enfrentan a manos de Havenpark y las amenazas a sus comunidades, Enterprise los ignoró durante ocho meses. Luego, en la primavera de 2020, cuando Havenpark estaba aumentando los alquileres y las tarifas durante la pandemia de la COVID-19, los residentes hicieron públicas sus demandas y lanzaron una petición pidiendo a Ed Norton, el actor y nieto de James y Patty Rouse, que tomara cartas en el asunto. Cuando los líderes de MHAction finalmente se reunieron con el presidente y director ejecutivo de Enterprise en agosto de 2020 y le pidieron a Enterprise que detuviera las prácticas de explotación de Havenpark, Enterprise dijo que podían explorar la promoción de políticas estatales en esa área, pero que no tienen control sobre los alquileres o las prácticas de los arrendadores.

“Es indignante que el financiamiento de Havenpark para comprar mi comunidad se hiciera a través de la subsidiaria de Enterprise Community Partners. ¿Cómo podrían Enterprise, Bellwether y Fannie Mae afirmar que este financiamiento está preservando viviendas asequibles? ¿Cómo podían permitir que esos préstamos fueran capturados por grupos de capital privado que aumentan los alquileres, reciben grandes pagos y expulsan a los inquilinos más vulnerables? ¿Cómo pueden confiar en la palabra de Anthony Antonelli y no en la nuestra?”, preguntó Matt de Wauke, Iowa. En oposición directa a sus prioridades, el financiamiento de las compras de comunidades de viviendas prefabricadas de Havenpark por parte de la subsidiaria de Enterprise está disminuyendo la oferta de las viviendas asequibles, perjudicando a los residentes de bajos ingresos y a los residentes de color, desplazando familias y desestabilizando comunidades.

3. Fannie Mae está incumpliendo su misión de apoyar la vivienda asequible

La compra de comunidades por parte de Havenpark, financiada a través de la subsidiaria de Enterprise Community Partners, fue posible gracias a Fannie Mae, la empresa patrocinada por el gobierno. Havenpark utilizó una línea de crédito de Fannie Mae, facilitada por Bellwether Enterprise, para financiar 100 millones de dólares en adquisiciones de comunidades de

viviendas prefabricadas.⁴⁴ Bellwether tiene estatus de asegurador y administrador delegado (DUS, por sus siglas en inglés) en Fannie Mae, que le permite a Bellwether dar préstamos directos y sin derecho a reclamación, reduciendo los costos y riesgos del préstamo al prestatario.⁴⁵ Robbie Pratt, accionista y gerente de Havenpark, declaró que Fannie Mae le dio a Havenpark “la agilidad que necesitamos para ejecutar en nuestra estrategia de adquisición y, al mismo tiempo, la estabilidad a largo plazo y la flexibilidad estratégica para administrar nuestras propiedades a largo plazo. Ya sea que se trate de abrir oportunidades con valores encerrados, liquidación de activos, reposición de inmuebles o nuevas adquisiciones, el producto de línea de crédito de Fannie Mae lo hace todo. Es realmente un producto extraordinario respaldado por un fantástico equipo que ha incrementado nuestras adquisiciones de activos y optimización de cartera”.⁴⁶

Fannie Mae, la Asociación Federal Nacional Hipotecaria, fue creada por el gobierno federal durante la Gran Depresión para ampliar el acceso a la propiedad de viviendas asequibles, proporcionando “liquidez, estabilidad y asequibilidad en el mercado hipotecario”.⁴⁷ En 1968, Fannie Mae dejó de ser financiada por el presupuesto federal y se convirtió en “una corporación privada que cotiza en bolsa, constituida por el Congreso” o una empresa patrocinada por el gobierno (GSE, por sus siglas en inglés).⁴⁸ En 2008, Fannie Mae, junto con la Corporación Federal de Préstamos Hipotecarios (Freddie Mac), perdió miles de millones de dólares en portafolios de inversión y sus garantías de seguridad respaldadas por hipotecas. Como resultado, el gobierno federal puso a Fannie Mae y Freddie Mac bajo administración judicial de la Agencia Federal de Financiamiento para la Vivienda (FHFA, por sus siglas en inglés).⁴⁹

En la actualidad, Fannie Mae tiene como finalidad “proporcionar una fuente estable de liquidez para los préstamos hipotecarios, apoyar un mayor acceso a la vivienda asequible y financiar viviendas de alquiler en todos los mercados, en todo momento”.⁵⁰ Además, Fannie y Freddie tienen obligaciones especiales de servir a mercados desatendidos, incluido el de la vivienda prefabricada.⁵¹



A pesar de su misión con la vivienda asequible y en especial el “deber de servir” a las viviendas prefabricadas, Fannie Mae y Freddie Mac solo han hecho pequeñas promesas, y avances aún menores, para apoyar a comunidades de viviendas prefabricadas pertenecientes a cooperativas de residentes y entidades sin fines de lucro.⁵² Peor aún, estas entidades han proporcionado miles de millones de dólares en préstamos respaldados por las empresas patrocinadas por el gobierno (GDE) para adquisiciones de portafolios de comunidades de viviendas prefabricadas, como las compras de Havenpark financiadas a través de Bellwether Enterprise, que han hecho que las comunidades de viviendas prefabricadas sean impagables para los residentes de larga data.⁵³

Bajo la dirección de la FHFA, Fannie y Freddie proporcionan precios de incentivos a los prestatarios que implementan un conjunto de “Protecciones de Inquilinos en el Arrendamiento de Lotes”. Estas incluyen un plazo de un año renovable del contrato de arrendamiento del lote y otros derechos relacionados con la capacidad de los propietarios de viviendas prefabricadas para vender sus casas y ser notificados sobre aumentos de alquiler y desalojos.⁵⁴ Sin embargo, las protecciones de inquilinos en el arrendamiento de lotes no proporcionan incentivos ni establecen requisitos que protejan contra el desalojo sin causa, aumentos exorbitantes en el alquiler y tarifas, o reglas arbitrarias, o que garanticen la asequibilidad de las comunidades de viviendas prefabricadas.

En respuesta a los aumentos exorbitantes de Havenpark sobre los alquileres y las tarifas, los líderes de MHAction han exigido que las GSE incluyan requisitos de asequibilidad y protección contra el desalojo por causa justa en los préstamos multifamiliares y que los préstamos beneficien a las cooperativas de residentes y a organizaciones sin fines de lucro, y no a los inversores explotadores. La organización y el cabildeo de los residentes ha llevado a que los miembros del Congreso se unan a la lucha. Por ejemplo, el senador Sherrod Brown envió una carta a la FHFA y a las empresas patrocinadas por el gobierno, exigiendo respuestas sobre el financiamiento a grupos de capital privado para la compra de comunidades de viviendas prefabricadas.⁵⁵ Las demandas de residentes, defensores y profesionales produjeron un avance. En noviembre de 2020, la FHFA anunció nuevos requisitos para los préstamos de Fannie Mae y Freddie Mac destinados a comunidades de viviendas prefabricadas, exigiendo que la mitad de los préstamos multifamiliares respaldados por las empresas patrocinadas por el gobierno se destinen a viviendas asequibles y que, para ser consideradas asequibles, las comunidades de viviendas prefabricadas deben ser cooperativas de residentes, propiedades sin fines de lucro o comprometerse con las protecciones de la FHFA para inquilinos, en el arrendamiento de lotes.⁵⁶

Debido a la debilidad de las protecciones a los inquilinos en los contratos de arrendamiento de lotes de la FHFA, los residentes dicen que son necesarias medidas mayores para enfrentar las terribles circunstancias de los residentes en las comunidades pertenecientes a Havenpark y otros inversionistas predatorios. “Hicimos un llamado a la FHFA y a Fannie y Freddie para proteger a los residentes y la asequibilidad de nuestras comunidades. Necesitamos que hagan más para detener los abusos de los propietarios de comunidades de viviendas prefabricadas”, dijo Holly de Swartz Creek, Michigan. Para proteger realmente a los residentes y mantener la asequibilidad, la FHFA, Fannie y Freddie deben tomar medidas para restringir el aumento excesivo del alquiler, la imposición de tarifas irracionales, los desalojos sin causa, el acoso, la negligencia y otras prácticas injustas o engañosas haciendo que estas protecciones más fuertes sean una condición para el financiamiento de compras de parques de viviendas prefabricadas.

El camino a seguir: los residentes plantean soluciones

Los residentes de las comunidades pertenecientes a Havenpark están compartiendo valientemente sus historias, organizando a sus vecinos y haciendo un llamado a Havenpark, Enterprise Community Partners, Fannie Mae así como a funcionarios de todos los niveles del gobierno. Piden a los responsables de la toma de decisiones que se enfrenten a los inversionistas predatorios y ayuden a proteger a las familias y las personas mayores que están siendo expulsadas de sus hogares y comunidades. Ellos exigen:

I. Mantener nuestras casas asequibles

“Si no me alcanza para quedarme aquí, tendré que buscar otra alternativa. Quizás encuentre un compañero de cuarto. O arme una tienda de campaña”.

- JoJo, Wauke, Iowa.

- **Enterprise Community Partners y Havenpark** deben reducir los aumentos excesivos de alquiler y los impuestos durante la pandemia de la COVID-19 y comprometerse, en el futuro, a aumentos graduales y justificados de alquiler y tarifas en las comunidades pertenecientes a Havenpark. También deben abogar por políticas de justificación de alquiler.
- **Los formuladores de políticas estatales** deben proteger a los residentes de los aumentos exorbitantes de alquileres adoptando políticas de justificación que solo permitan aumentos graduales y justificados de alquileres y tarifas.
- **Los formuladores de políticas federales, la FHFA y las empresas patrocinadas por el gobierno (GSE, por sus siglas en inglés)** deben asegurarse de que, con el financiamiento de comunidades de viviendas prefabricadas, las GSE fomenten, no socaven, la vivienda asequible mediante el establecimiento de condiciones en todos los préstamos multifamiliares que protejan a los inquilinos de aumentos exorbitantes de los alquileres.

II. Conservar nuestras casas

“Havenpark echó a mi familia justo antes de Navidad. Nos quitaron el piso. No quiero que eso le pase a nadie más”.

– Barb, Billings, Montana.

- **Enterprise Community Partners y Havenpark** deben comprometerse a poner en práctica políticas de desalojo por causa justa y a detener los desalojos durante la pandemia de la COVID-19 en las comunidades pertenecientes a Havenpark, y deben abogar por políticas que brinden protecciones de desalojo por causa justa y protección a largo plazo contra el desplazamiento y el endeudamiento a causa de la COVID -19.
- **Los formuladores de políticas estatales** deben proteger a los residentes con protecciones de desalojo por causa justa y con moratorias de desalojo por COVID-19, así como alivio de alquileres y protección a largo plazo contra el desplazamiento y la deuda debido a la COVID-19.
- **Los formuladores de políticas federales, la FHFA y las GSE** deben asegurarse de que las GSE impongan condiciones a los préstamos multifamiliares para prohibir los desalojos sin causa, el acoso y las represalias por parte de los prestatarios.

III. Hacer que nuestras comunidades sean seguras y saludables

“El agua, que es de pozo, no es potable. Compramos agua para cocinar y beber. No sé por qué nos la cobran”.

– Residente, Iowa City, Iowa.

- **Enterprise Community Partners y Havenpark** deben proporcionar mantenimiento preventivo y administración competente para mantener seguras y saludables a las comunidades pertenecientes a Havenpark.
- **Los formuladores de políticas estatales** deben adoptar políticas que requieran un mantenimiento seguro y saludable de las comunidades de viviendas prefabricadas.
- **Los formuladores de políticas federales, la FHFA y las GSE** deben asegurarse de que las GSE impongan condiciones a los préstamos multifamiliares para garantizar el mantenimiento seguro y saludable de las comunidades de viviendas prefabricadas.

IV. Tratar a los residentes con maneras justas y decentes

“Han amenazado a personas por persianas rotas, aros de baloncesto y juguetes en el patio. Estas son cosas que están dentro de sus casas o patios. Havenpark no debería poder opinar sobre eso”.

– Carla, Billings, Montana.

- **Enterprise Community Partners y Havenpark** deben involucrar a los miembros de la comunidad en la formulación de reglas que sean justas y razonables, deben frenar las represalias y el acoso, y deben seguir las prácticas de vivienda justa y justicia lingüística en las comunidades pertenecientes a Havenpark.
- **Los formuladores de políticas estatales** deben garantizar la participación de la comunidad y prohibir las represalias, el acoso y la discriminación por parte de los propietarios de comunidades.
- **Los formuladores de políticas federales, la FHFA y las GSE** deben asegurarse de que las GSE adopten requisitos y supervisen el tratamiento de los residentes por parte de los prestatarios multifamiliares.

V. Salvar a nuestras comunidades de inversores predatorios

“Intentamos comprar nuestro parque a nuestro arrendador, Sunrise Capital Investors, una empresa de capital privado que nos estaba cobrando un alquiler exorbitante, pero no negociaron de buena fe. Si aquí tuviéramos leyes de oportunidad de compra, hoy estaríamos viviendo en una cooperativa o un fideicomiso de tierras. En cambio, el parque se vendió a una nueva empresa de inversión y, una vez más, no tenemos control sobre nosotros mismos”.

– Gail Travers, residente de Akron Mobile Home Park, perteneciente a Cook Properties, Akron, Nueva York.

- **Enterprise Community Partners y Havenpark** deben abogar por las leyes de oportunidad de compra y los fondos de adquisición para brindar a los residentes, las organizaciones sin fines de lucro y las entidades públicas una oportunidad real de competir con inversionistas predatorios y evitar que estos se apoderen de nuestras comunidades.
- **Los formuladores de políticas estatales** deben apoyar leyes de oportunidad de compra y fondos de adquisición.
- **Los formuladores de políticas federales, la FHFA y las GSE** deben asegurarse de que Fannie Mae y Freddie Mac aumenten el financiamiento de compra para las organizaciones sin fines de lucro, entidades públicas y cooperativas de residentes a una escala significativamente mayor a la de los compromisos actuales bajo los Planes del Deber de Servir.

Si Havenpark, Enterprise Community Partners y Fannie Mae no pueden corregir sus errores satisfaciendo estas demandas, están perpetuando un sistema de vivienda inmoral e injusto y deben poner fin a su participación en el sector de comunidades de viviendas prefabricadas: Havenpark debe vender las comunidades que posee a residentes u organizaciones de vivienda competentes que se comprometan con la asequibilidad y las prácticas para prevenir el desplazamiento, y Enterprise Community Partners y Fannie Mae deben dejar de financiar sus comunidades de viviendas prefabricadas.

Los líderes de MHAAction continuarán contactando a sus vecinos y asociándose con inquilinos y aliados para construir un sistema de vivienda que apoye la salud y seguridad de las personas, no las ganancias de los inversionistas adinerados. No descansarán hasta que los inversionistas predatorios dejen de destruir las comunidades de viviendas prefabricadas y todos tengan una casa asequible en una comunidad saludable. Hacen un llamado a los residentes para que compartan sus historias y se unan al movimiento.



“La gente aquí está muy motivada por el cambio. Estoy aquí porque estoy en contra de los propietarios que aumentan nuestro alquiler y de los administradores que no tratan bien a los inquilinos de casas prefabricadas. Es injusto que las personas mayores en algunos parques se enfrenten a un aumento de alquiler cada cuatro meses y no puedan pagar el alquiler. Por eso tenemos que luchar contra las injusticias que vemos, por las personas que tienen miedo de hablar. Debemos unirnos para luchar y decir que no vamos a tolerar estas prácticas”.

— Pastora Martínez, residente de Country Club Mobile Home Park, perteneciente a Kingsley Management, Santa Ana, California.



Endnotes

- 1 Ehrenfeucht, R. (30 de agosto de 2016). *Moving Beyond the Mobile Myth: Preserving Manufactured Housing Communities* (Más allá del mito de la movilidad: preservando las comunidades de viviendas prefabricadas). Grounded Solutions Network, 3. <https://groundedsolutions.org/sites/default/files/2018-11/Moving%20Beyond%20the%20Mobile%20Myth.pdf>
- 2 George, L. (julio de 2020). *Manufactured Housing in Rural America* (Vivienda prefabricada en zonas rurales de Estados Unidos) Housing Assistance Council, 1, 4. http://ruralhome.org/storage/documents/rrbriefs/Manufactured_Housing_RRB.pdf
- 3 Ehrenfeucht, R. *Moving Beyond the Mobile Myth: Preserving Manufactured Housing Communities* (Más allá del mito de la movilidad: preservando las comunidades de viviendas prefabricadas). 2.
- 4 Britt, P., Kinsey, Jr., D., Schorchit, N. (2021, January 19). *Wall Street Investors Pricing Americans out of Last Bastion of Affordable Housing* (Inversionistas de Wall Street sacan del mercado a estadounidenses del último bastión de vivienda asequible). University of Maryland's Howard Center for Investigative Journalism. <https://homeless.cnsmaryland.org/2021/01/17/wall-street-investors-pricing-americans-out-of-last-bastion-of-affordable-housing/>
- 5 Havenpark Capital (2016, 10 de octubre). Sitio web archivado de Havenpark Capital: https://web.archive.org/web/20161010152502if_/http://www.havenparkcap.com/#havenpark-capital
- 6 Havenpark Communities. (2021) Sitio web de Havenpark Communities: <https://havenparkcommunities.com/>
- 7 Sullivan, E. (2018, 3 de agosto). *Manufactured Insecurity: Mobile Home Parks and American's Tenuous Right to Place* (Inseguridad manufacturada: parques de casas móviles y el tenue derecho de los estadounidenses a una casa). University of California Press, 159-185.
- 8 Sullivan, E.; Baker, J., Jun, L., Voigt, L. (febrero de 2019). *Los gigantes de Capitales Privados Convergen en la Vivienda Prefabricada: cómo la Inversión Privada Produce Falta de Vivienda y las Comunidades Luchan para Defenderse*. Private Equity Stakeholder Project, Americans for Financial Reform Education Fund, Manufactured Housing Action <https://mhaction.org/wp-content/uploads/2019/02/Private-Equity-Giants-Converge-of-Manufactured-Homes-Spanish-PESP-MHAction-AFR-020419.pdf>; Whoriskey, P. (2019, 14 de febrero). *A Billion-Dollar Empire Made of Mobile Homes* (Un Imperio de Miles de Millones de Dólares hecho de Viviendas Prefabricadas). The Washington Post. https://www.washingtonpost.com/business/economy/a-billion-dollar-empire-made-of-mobile-homes/2019/02/14/ac687342-2b0b-11e9-b2fc-721718903bfc_story.html
- 9 National Consumer Law Center. (Enero de 2015). *Protecting Fundamental Freedoms in Communities* (Protección de la libertad fundamentales en las Comunidades), 2. https://www.nclc.org/images/pdf/manufactured_housing/cfed-freedoms_guide.pdf
- 10 Centros para el Control y Prevención de Enfermedades. (2020). *Declaration Under Penalty of Perjury for the Centers for Disease Control and Prevention's Temporary Halt in Evictions to Prevent Further Spread of COVID-19* (Declaración Bajo Gravedad de Juramento por la Suspensión Temporal de Desalojos de CDC para Prevenir una Mayor Propagación de COVID-19). <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/downloads/declaration-form.pdf>
- 11 Britt, P., Kinsey, Jr., D., Schorchit, N.
- 12 Véase Britt, P., Kinsey, Jr., D., Schorchit, N.; Oren Smith, Z. (2020, 15 de octubre). *North Liberty Mobile Home Residents Threatened with Eviction over Derecho Damage, Swing Set* Residentes de casas móviles de North Liberty amenazados con Desalojo a Causa de los Daños de la Tormenta Derecho, Columpios). Iowa City Press-Citizen. <https://www.press-citizen.com/story/news/2020/10/15/north-liberty-mobile-home-residents-face-ecviction-derecho-damage/3652045001/>
- 13 Oren Smith, Z.
- 14 Oren Smith, Z.
- 15 Oren Smith, Z.
- 16 Oren Smith, Z.
- 17 Rood, L. (2019, 6 de mayo). *Investor Firm that Hiked Lot Rents at Iowa Mobile Home Parks is Subject of Complaints in Other State* (La empresa inversionista que subió los alquileres de lotes en los parques de casas móviles de Iowa es objeto de quejas en otros estados). Des Moines Register <https://www.desmoinesregister.com/story/news/2019/05/05/mobile-home-tenants-wary-history-complaints-havenpark-capital-partners-waukee-north-liberty-iowa-ia/3640106002/>
- 18 Havenpark Communities. *Profile of Havenpark Communities* (Perfil de las comunidades de Havenpark). LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/havenpark-communities/about/>
- 19 Havenpark Capital. (2019, 6 de abril). *Property Portfolio* (Portafolio de propiedades). Sitio web archivado de Havenpark Capital <https://web.archive.org/web/20190406234209/http://havenparkcap.com:80/portfolio>
- 20 Havenpark Capital. (2017, 16 de noviembre). Sitio web archivado de Haven park Capital https://web.archive.org/web/20171116170015if_/http://www.havenparkcap.com/#havenpark-capital
- 21 Rood, L
- 22 Havenpark Capital. (2017, 16 de noviembre). Sitio web archivado de Havenpark Capital. https://web.archive.org/web/20171116170015if_/http://www.havenparkcap.com/#havenpark-capital; Britt, P., Kinsey, Jr., D., Schorchit, N. *Wall Street Investors Pricing Americans out of Last Bastion of Affordable Housing* (Inversionistas de Wall Street sacan del mercado a estadounidenses del último bastión de vivienda asequible).
- 23 Rood, L
- 24 Loeb sack, D., Warren, E. (28 de mayo de 2019) *Letter to J. Anthony Antonelli and Robbie Pratt* (Carta a J. Anthony Antonelli y Robbie Pratt). Congreso de los Estados Unidos. <https://axne.house.gov/media/press-releases/rep-axne-seeks-answers-regarding-rent-spikes-iowa-mobile-home-communities>
- 25 Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Estados Unidos. (2019, 5 de diciembre). *Hearing: "An Examination of the Federal Housing Administration and Its Impact on Homeownership in America"* Audiencia: (Un examen de la Administración Federal de la Vivienda y su impacto en la propiedad de vivienda en Estados Unidos). <https://www.youtube.com/watch?t=6008+&v=qsBgVRYWMM&feature=youtu.be>; Richardson, I. (2020, 26 de junio). *Iowa's Democratic US Representatives Propose Protections for Mobile Home Park Residents* (Los representantes demócratas de Iowa proponen protecciones para los residentes de parques de casas móviles). Des Moines Register. <https://www.desmoinesregister.com/story/news/politics/2020/06/26/iowa-u-s-reps-axne-finkenaue-loeb-sack-democrats-propose-mobile-home-protections/3265984001/>; Opsahl, R. (2019, June 17). *Julían Castro Visits Waukee Mobile Home Park Facing Nearly 70% Rent Increase* (Julían Castro visita parque de casas móviles de Waukee que enfrenta un aumento de alquiler de casi el 70%). Des Moines Register. <https://www.desmoinesregister.com/story/news/elections/presidential/caucus/2019/06/14/julian-castro-housing-waukee-mobile-park-rent-hike-hud-secretary-debate-2020-havenpark-captial-iowa/1458804001/>

- 26 Warren, E. (2019, 26 de julio). *Legalized Looting: Mobile Home Rent Increases Require Wall Street Reforms* (Saqueo legalizado: los aumentos de alquiler de casas móviles exigen reformar a Wall Street). Iowa City Press-Citizen. <https://www.press-citizen.com/story/opinion/contributors/guest-editorials/2019/07/26/mobile-home-rent-increases-require-wall-street-reforms/1833986001/>
- 27 Williams, M. (1991, 30 de julio). *The Selling of the American Dream* (La venta del sueño americano). The Washington Post. <https://www.washingtonpost.com/archive/lifestyle/1991/07/30/the-selling-of-the-american-dream/0e86efda-931e-42a9-b9b0-41652c939fa7/>; Rood, L.
- 28 Williams, M.
- 29 Williams, M.
- 30 Comisión Federal de Comercio. (1994, 1 de abril). *Federal Trade Commission Decisions* (Decisiones de la Comisión Federal de Comercio). Volume 117 F.T.C., 316. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/commission_decision_volumes/volume-117/ftc_volume_decision_117_january_-_june_1994pages_316_-_418.pdf; Rood, L.
- 31 Comisión Federal de Comercio. (1997, 6 de agosto). *Nu Skin to Pay \$1.5 Million Penalty to Resolve FTC Charges over Fat-Loss Claims for Supplements* (Nu Skin pagará una multa de \$ 1.5 millones para resolver los cargos de la FTC por reclamos de suplementos para pérdida de grasa). <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/1997/08/nu-skin-pay-15-million-penalty-resolve-ftc-charges-over-fat-loss>.
- 32 Rood, L
- 33 Enterprise Community Partners. (2021). *About Enterprise Community Partners* (Acerca de los socios de Enterprise Community Partners). <https://www.enterprisecommunity.org/about>
- 34 Enterprise Community Partners. *About Enterprise Community Partners* (Acerca de los socios de Enterprise Community Partners).
- 35 Enterprise Community Partners. (2015). *Our Story* (Nuestra historia)
- 36 Enterprise Community Partners. *Our Story* (Nuestra historia)
- 37 Enterprise Community Partners. *About Enterprise Community Partners* (Acerca de los socios de Enterprise Community Partners).
- 38 Bellwether Enterprise. (2020). *About Us*. (Acerca de nosotros). <https://www.bellwetherenterprise.com/about-us>.
- 39 Bellwether Enterprise. *About Us*. (Acerca de nosotros).
- 40 Bellwether Enterprise. (2020). *Board of Directors* (Junta Directiva), Bellwether Enterprise Real Estate Capital, LLC. <https://www.bellwetherenterprise.com/board-of-directors>
- 41 Oren Smith, Z. (2019, 20 de junio). *Mobile Home Park Owner Criticized for Rent Increase Says It Prevented 'Mass' Evictions* (Propietario de parque de casas móviles criticado por aumento de alquiler dice que evitó 'desalojos masivos'). Iowa City Press Citizen. <https://www.press-citizen.com/story/news/2019/06/19/havenpark-capital-rebrands-local-state-and-nation-takes-notice/1494406001/>
- 42 Ehrenfeucht, R. *Moving Beyond the Mobile Myth: Preserving Manufactured Housing Communities* (Más allá del mito de la movilidad: preservando las comunidades de viviendas prefabricadas), 5-7; Innovations in Manufactured Homes (I'M HOME), National Consumer Law Center (NCLC). (Enero 2021) *Manufactured Housing Resource Guide: Promoting Resident Ownership of Communities* (Guía de recursos para viviendas prefabricadas: Promoción de la propiedad de las comunidades por parte de los residentes). https://www.nclc.org/images/pdf/manufactured_housing/cfed-purchase_guide.pdf
- 43 Ehrenfeucht, R. *Moving Beyond the Mobile Myth: Preserving Manufactured Housing Communities* (Más allá del mito de la movilidad: preservando las comunidades de viviendas prefabricadas), 8.
- 44 Fannie Mae Multifamily. (2019). *Structured Transactions: Sophisticated Solutions for Sophisticated Transactions* (Transacciones estructuradas: soluciones sofisticadas para transacciones sofisticadas). Fannie Mae, 9. <https://multifamily.fanniemae.com/media/8986/display>
- 45 Bellwether Enterprise. (2020). *Manufactured Housing* (Vivienda prefabricada). Bellwether Enterprise Real Estate Capital, LLC. <https://www.bellwetherenterprise.com/property-types/manufactured-housing>
- 46 Fannie Mae Multifamily. *Structured Transactions: Sophisticated Solutions for Sophisticated Transactions* (Transacciones estructuradas: soluciones sofisticadas para transacciones sofisticadas), 6.
- 47 Fannie Mae. (2021). *About Us: History* (Sobre nosotros: Historia) <https://www.fanniemae.com/about-us/who-we-are/history>
- 48 Fannie Mae. *About Us: History* (Sobre nosotros: Historia)
- 49 Fannie Mae. (2021). *About Us: History* (Sobre nosotros: Historia)
- 50 Fannie Mae. (2021). *About Us: History* (Sobre nosotros: Historia)
- 51 Federal Housing Finance Agency. (2020). *Programs: Duty to Serve Program* (Programas: Programa Deber de Servir). <https://www.fhfa.gov/PolicyProgramsResearch/Programs/Pages/Duty-To-Serve.aspx>
- 52 Véase Dannie Mae (2021, 1 de enero). *Duty to Serve Underserved Markets Plan for the Manufactured Housing Market* (Plan del deber de servir a los mercados desatendidos para el mercado de la vivienda prefabricada). https://www.fhfa.gov/PolicyProgramsResearch/Programs/Documents/FannieMaeDTSPan_2018-2021.pdf; Freddie Mac. (2020, December 23). *Duty to Serve Underserved Markets Plan For 2018 -2021* (Plan del deber de servir a los mercados desatendidos para 2018-2021). https://www.fhfa.gov/PolicyProgramsResearch/Programs/Documents/FreddieMacDTSPan_2018-2021.pdf
- 53 Baker, J., Jun, L., Voigt, L
- 54 Fannie Mae. (2021). *Manufactured Housing: Tenant Site Lease Protections* (Vivienda prefabricada: Protecciones al inquilino en contratos de arrendamiento de lotes). <https://multifamily.fanniemae.com/financing-options/specialty-financing/manufactured-housing/tenant-site-lease-protections-pricing-initiative>
- 55 Brown, S. (2020, 22 de enero). *Brown Demands Information From Fannie and Freddie on Private Equity Investment in Manufactured Housing* (Brown exige información de Fannie y Freddie sobre inversión de capital privado en viviendas prefabricadas). Comité del Senado de los Estados Unidos sobre Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos. <https://www.banking.senate.gov/newsroom/minority/brown-demands-information-from-fannie-and-freddie-on-private-equity-investment-in-manufactured-housing>
- 56 Federal Housing Finance Agency. (2020, 17 de noviembre). *FHFA Announces 2021 Multifamily Loan Purchase Caps for Fannie Mae and Freddie Mac* (FHFA anuncia topes máximos de 2021 en préstamos de compra de multifamiliares para Fannie Mae y Freddie Mac). <https://www.fhfa.gov/Media/PublicAffairs/Pages/FHFA-Announces-2021-MF-Loan-Purchase-Caps-for-Fannie-and-Freddie.aspx>





MHAction
Manufactured Housing Action