

Abogacía de Vivienda 101:
Obtener y Mantener la vivienda de sus clientes

Parte #1:
Evaluación de necesidad y estrategia de vivienda

Primer paso: Evaluar la necesidad y barreras

Toda la gente necesita vivienda decente y estable para prosperar. Trabaje con su cliente para encontrar el camino a la meta de vivienda que proporcione sus menesteres. Dependiendo de las prioridades de su cliente, esto puede significar más de un paso en el camino. Discuta todas las opciones de vivienda con ellos, ayudándoles a evaluar realísticamente sus necesidades inmediatas y las metas a largo plazo.

Usted necesitará entender las necesidades de sus clientes, sus historias y sus barreras para conseguir vivienda. Además de ayudarlo a entender necesidades y barreras, esta información le ayudará a saber a que programas pueden ser o no ser elegibles y si pueden tener prioridad para vivienda.

El cliente puede sentirse reacio a discutir estas cosas detalladamente con usted. Sin embargo, la honestidad y el revelar su historia será algo importante a largo plazo. Para tener acceso a cualquier tipo de vivienda subsidiada, usted y su cliente necesitarán revelar y verificar alguna de la siguiente información a la autoridad o el proveedor de vivienda en control del recurso de vivienda. Factores como el crédito, historia criminal y otros chequeos pueden revelar mucha información; es mejor ser honesto acerca de los problemas que usted le ayudará a confrontar. No le vá a funcionar a nadie el ser deshonesto o esconder información requerida.

Para hacer esta evaluación, discuta estos puntos con el cliente:

- **Situación actual:** Cual es la situación actual de vivienda? Hace cuanto vive ahí? Es seguro? Saben sus compañero acerca de su estatus de VIH? Paga renta donde viven? Está enfrentando evicción? Está indigente o lo ha sido recientemente?
- **Historia de vivienda:** Les han ordenado evicción bajo la corte de Massachusetts? Alguna vez han recibido algún tipo de asistencia subsidiada? Si ese es el caso, les han corrido del programa? Cuando? Quien proporcionó la asistencia? Que tipo de asistencia fue (por ejemplo, vivienda pública del estado, sección 8, “Shelter Plus Care”)? Tienen documentación de esto? Además de falta de ingreso, que dificultades han tenido para mantener vivienda estable en el pasado? Han solicitado vivienda subsidiada en el pasado? Si ese fue el caso, cuándo y dónde? Cuándo fue la última vez que escucharon algo sobre su solicitud?
- **Uso de sustancias:** Están usando sustancias ilegales? Esperan reducir el uso, o no? Están sobrios o libres de droga? Si ese es el caso, por cuanto tiempo? Cual droga usan? Están tratando de parar el uso? Han vivido en programas de recuperación en el pasado? Cómo les fue? Cuales han sido sus éxitos o retos del abuso de droga en el pasado? Necesitan ayuda o apoyo para recuperarse ahora?
- **Salud Mental:** Se sienten a salvo? Tienen un diagnóstico de salud mental? Cuando fueron diagnosticados? Ven a un médico para tratar su enfermedad? Están tomando recetas? Automedicandose? Es cliente de DMH? Ha sido su salud mental un obstáculo para mantener vivienda? Le ha conducido a una evicción o terminación de vivienda subsidiada? Necesitan algún acomodamiento donde viven ahora, para que funcione su vivienda?

Abogacía de Vivienda 101:
Obtener y Mantener la vivienda de sus clientes

Historia criminal: Haga que el cliente saque un reporte de CORI. Tienen faltas o casos abiertos? Distribución de drogas ilegales? Ofensa sexual? Fabricación de meta-anfetaminas? alguna historia criminal conectada a la evicción o terminación de vivienda subsidiada? Cuanto tiempo tienen los casos?

Otros: Cual es su estado de inmigración o ciudadanía? Todos en su hogar tienen el mismo estado? Son veteranos? Son víctimas recientes de violencia doméstica? Necesitan asistencias para realizar actividades cotidianas? Tienen necesidades especiales que procuran acomodamiento donde vivirán? Son discapacitados? Necesitan estar cerca de servicios médicos, apoyo o familia? Básicos: ingreso total del hogar, fuente de ingresos e información sobre otros miembros del hogar.

Juntar Cabezas: Preguntas para la búsqueda de vivienda

Revisar: Volante con lista de documentos para la solicitud de vivienda

Paso Dos: Desarrolle una estrategia para la búsqueda de vivienda

Sus preguntas al cliente les ayudara a ambos a decidir lo siguiente:

- Si tienen necesidades a corto plazo que se puedan solucionar con vivienda temporal, transitoria y/o vivienda con apoyo.
- A que preferencias o prioridades son elegibles para vivienda estatal o federal
- Para que recursos no califican, y
- Que barreras su cliente tendrá que enfrentar para poder obtener vivienda estable

Algunas necesidades inmediatas pueden restringir la aspiración de su cliente a la vivienda mas independiente y de largo plazo. Ayúdele a solucionar y disipar sus dudas acerca de vivienda transitoria. Superar algunas barreras a la vivienda permanente puede requerir tomar pasos temporales primero.

Una vez usted tiene un plan y metas, empiece a acumular los documentos requeridos.

Lleve a cabo seguimiento a solicitudes de vivienda hechas en el pasado

Haga seguimiento a todos los contactos y solicitudes a programas y autoridades de vivienda

Ponga atención a fechas y requerimientos de solicitudes

Siga todas las instrucciones de las solicitudes al pie de la letra.

Conserve copias de todas la solicitudes, una para usted y una para su cliente.