

South San Francisco Anti-Displacement Study

Draft Roadmap

November 2025

Estudio de Desplazamiento en South San Francisco

Borrador de Hoja de Ruta

Noviembre de 2025



Table of Contents | *Tabla de Contenido*

1	Executive Summary <i>Resumen Ejecutivo</i>	05
2	Residential Displacement Existing Context <i>Contexto Actual del Desplazamiento Residencial</i>	17
3	Commercial Displacement Existing Context <i>Contexto Actual del Desplazamiento Comercial</i>	37
4	Community and Stakeholder Engagement <i>Participación de la Comunidad y las partes Interesadas</i>	63
5	Anti-Displacement Roadmap <i>Hoja de Ruta contra el Desplazamiento</i>	73
6	Residential Displacement Strategies <i>Estrategias de Desplazamiento Residencial</i>	82
7	Commercial Displacement Strategies <i>Estrategias de Desplazamiento Comercial</i>	125
8	Appendix <i>Apéndice</i>	170

Acknowledgments | *Expresiones de Gratitud*

Thank you to the residents, community members, stakeholders, and staff who contributed time over the last year to develop this study.

Gracias a los residentes, miembros de la comunidad, partes interesadas y personal que contribuyeron con su tiempo durante el último año para desarrollar este estudio.

Community Advisory Committee

Mayor Eddie Flores
Bertha Benton
Greg Turner
Jahan Zandi
Jennifer Siegel
Joseph Napoliello
Karla Vides
Lee Ginsburg
Leslie Fong
Michelle Alvarez
Nora Alvarado

City of South San Francisco

Nell Selander
Tony Rozzi
Ernesto Lucero
Alvina Condon
Geneva Mendoza
Elia Moreno
Michael Noce

Small Business Owners

Daniel Umili - Umili America/Steel Fabrication
Susan Demo, Para Therapeutics
Eric Sorenson - The Fitness Tech
Maryam Moody, Broken Cup Psychotherapy
Christina Ng, Grand Seafood Palace
Joe Barwin, Bitters and Bottles
Santosh Jayaram, R&D incubator space
Margaret Bush- Wick2whisper
Zareh Samurkashian, Circle K

Commercial and Industrial Brokers

Mark Melbye, Kidder Matthews
Mike Davis, CBRE

Stakeholders

Fernando Peña, SAMCAR
Joshua Howard, Rhovy Lyn Antonio California
Apartment Association (CAA)
Evelyn Stivers, Kiana Simons, Housing
Leadership Council (HLC)

South San Francisco Chamber of
Commerce
Carlos Reyes, Renaissance Center

Others

Sailesh Mehra, South San Francisco
Chamber of Commerce
Carlos Reyes & Nora Razon, Renaissance
Center
Eric Tao, L37 Development
Paul Beaudreau, KW Peninsula Estates
Newark Alliance
Noemi Gonzalez-Rocha, Noemi
Interprets

Developed and Produced by HR&A
Advisors and Kearns & West

For the accessibility of South San Francisco residents, this document is translated in-line to Spanish where possible. If translation is not possible on certain pages, the next page includes translation.

Para facilitar la accesibilidad de los residentes de South San Francisco, este documento se traduce directamente al español siempre que sea posible. Si no es posible traducir algunas páginas, la página siguiente incluye la traducción.



| 01

Introduction

Introducción

Why an Anti-Displacement Roadmap? | ¿Por qué una hoja de ruta contra el Desplazamiento?

Displacement of both residents and small businesses was a top community concern during the General Plan and Housing Element processes. Based on these concerns, the City of South San Francisco ("SSF") sought to better understand displacement challenges facing the city and opportunities to mitigate displacement.

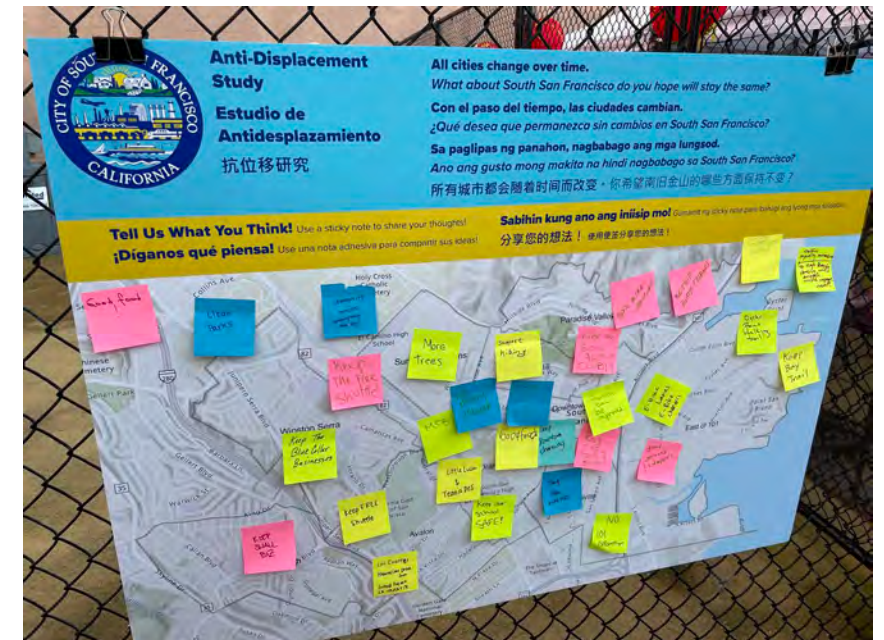
El desplazamiento, tanto de residentes como de pequeños negocios, fue una de las principales reocupaciones de la comunidad durante los procesos del Plan General y el Elemento de Vivienda. Con base en estas preocupaciones, la ciudad de South San Francisco ("SSF") buscó comprender mejor los desafíos que enfrenta la ciudad en materia de desplazamiento y las oportunidades para mitigarlo.

Roadmap Purpose

- Gather data to inform current context
- Consolidate existing City policies and programs on displacement
- Conduct broad community and stakeholder outreach
- Develop policy recommendations to strengthen anti-displacement efforts

Propósito de la Hoja de Ruta

- *Recopilar datos para fundamentar el contexto actual*
- *Consolidar las políticas y programas municipales existentes sobre desplazamiento*
- *Realizar una amplia labor de divulgación con la comunidad y las partes interesadas.*
- *Elaborar recomendaciones de políticas para fortalecer las iniciativas contra el desplazamiento*



Introduction | Introducción

The process was guided by an 11-member Community Advisory Committee (CAC), chaired by the Mayor and representing diverse community groups.

El proceso fue guiado por un Comité Asesor Comunitario (CAC) de 11 miembros, presidido por el alcalde y que respresenta a diversos grupos comunitarios.

Thank You to the Eleven Members of the CAC!

¡Gracias a los Once Miembros del CAC!

Mayor Eddie Flores, Chair

Nora Alvarado

Michelle Alvarez

Bertha Benton

Marjorie Blen

Leslie Fong

Lee Ginsburg

Joseph Napoliello

Jennifer Siegel

Greg Turner

Karla Vides

Jahan Zandi



Defining and Measuring Displacement | Definición y Medición del Desplazamiento

Displacement is defined as the **involuntary** relocation and/or exclusion of residents or businesses from an area.

El Desplazamiento se define como la reubicación involuntaria y/o exclusión de residentes o empresas de un área.

Forced Displacement

Circumstances where a move is spurred **by a physical or legal force** that requires a household or organizations to vacate their current home/location.

Pressured Displacement

A household or organization leaves their home/location because **remaining is untenable**. This may occur due to decreasing affordability, weakened sense of belonging, economic investment or disinvestment, or worsening environmental conditions.

Fear of Displacement

Apprehension that individuals or communities feel about being displaced (pressured or forced) from their home.

Desplazamiento Forzado

Circunstancias en las que una mudanza es impulsada por una fuerza física o legal que requiere que un hogar u organizaciones abandonen su hogar/ ubicación actual.

Desplazamiento Presionado

Un hogar u organización abandona su hogar/ ubicación porque quedarse es insostenible. Esto puede ocurrir debido a una menor asequibilidad, un debilitado sentido de pertenencia, inversión o desinversión económica o un empeoramiento de las condiciones ambientales.

Miedo al Desplazamiento

Aprensión que sienten los individuos o comunidades al verse desplazados (presionados u obligados) de su hogar.

Displacement Pressures | *Presiones de Desplazamiento*

South San Francisco is in transition. These changes place pressure on existing small businesses and residents.
South San Francisco se encuentra en transición. Estos cambios ejercen presión sobre las pequeñas empresas y los residentes existentes.

Shifting Industries

Industrias Cambiantes

- Once typified by heavy industry, South San Francisco's commercial areas have transformed into a significant **biotech cluster**.
- *Las áreas comerciales de South San Francisco, alguna vez caracterizadas por la industria pesada, se han transformado en un importante **grupo biotecnológico**.*

Demand Outpacing Housing Supply

La Demanda Supera la Oferta de Viviendas

- New home development throughout the Bay Area has not kept up with demand, **driving up home prices** in South San Francisco and making it more difficult for lower-income households to stay.
- *El desarrollo de viviendas nuevas en todo la Área de la Bahía no ha seguido el ritmo de la demanda, lo que ha Elevado los precios de las viviendas en South San Francisco y ha hecho más difícil que los hogares de bajos ingresos se queden.*

Cost Pressures on Small Businesses

Presiones de Costos sobre las Pequeñas Empresas

- Cost pressures for both residential and commercial spaces have begun to **put pressure on retail and food service** businesses.
- *Les presiones de costos para los espacios residenciales y comerciales han comenzado a ejercer presión sobre las empresas minoristas y de servicios de alimentos.*

Residential Context | Contexto Residencial

South San Francisco is increasingly unaffordable for both renters and homeowners. Through research, community engagement, and CAC input, HR&A identified drivers of residential displacement.

South San Francisco es cada vez más inasequible tanto para inquilinos como para propietarios. Mediante investigación, participación comunitaria y la participación del CAC, HR&A identifico las causas del desplazamiento residencial.

Rising Rents and Home Values | Aumento de los Alquileres y del Valor de las Viviendas

+82%

CHANGE IN MEDIAN GROSS RENT FROM 2012-2022
CAMBIO EN EL ALQUILER BRUTO MEDIO DE 2012-2022

+84%

CHANGE IN MEDIAN HOME VALUES FROM 2012-2022
CAMBIO EN EL VALOR MEDIO DE LAS VIVIENDAS DE 2012-2022

Changing Demographics | Cambiando la Demografía

-5,400

HOUSEHOLDS EARNING BELOW \$150K FROM 2012-2022
HOGARES QUE GANAN MENOS DE \$150K DE 2012-2022

+6,100

HOUSEHOLDS EARNING ABOVE \$150K FROM 2012-2022
HOGARES CON GANANCIAS SUPERIORES A \$150k ENTRE 2012-2022

Commercial Context | Contexto Comercial

Based on real estate and employment trend analysis, CAC engagement, and conversations with small businesses in South San Francisco, HR&A identified a range of factors driving business displacement, relocation, or closures.

Basándose en el análisis de tendencias inmobiliarias y de empleo, la participación del CAC y conversaciones con pequeñas empresas en South San Francisco, HR&A identificó una variedad de factores que impulsan el desplazamiento, la reubicación o el cierre de empresas

Increase in Research & Development Jobs and Space |

Aumento de los Empleos y del Espacio en Investigación y Desarrollo

+115%

CHANGE IN RESEARCH & DEVELOPMENT JOBS
(2013-2023)
CAMBIOS EN LOS PUESTOS DE TRABAJO EN
INVESTIGACION Y DESARROLLO (2013-2023)

+6.7M SF

CHANGE IN R&D AND OFFICE SPACE
(2014-2024)
CAMBIO EN I&D Y ESPACIO DE OFICINAS

Decrease in Industrial Jobs and Space |

Disminución de Empleos y Espacio Industriales

-16%

CHANGE IN INDUSTRIAL JOBS (2017-2023)
Note: Industrial jobs peaked in 2017. Between 2013-2023, they increased by 8%.
CAMBIOS EN LOS EMPLEOS INDUSTRIALES (2017-2023)
Nota: Los empleos Industriales alcanzaron su máximo en 2017. Entre 2013-2023 aumentaron un 8%.

-1.5M SF

CHANGE IN INDUSTRIAL SPACE (2014-2024)
CAMBIO EN EL ESPACIO INDUSTRIAL
(2014-2024)

Decrease in Retail Jobs and Space |

Disminución de Empleos y Espacio en el Comercio Minorista

+7%

CHANGE IN RETAIL JOBS (2013-2023)
CAMBIO EN LOS EMPLEOS EN EL SECTOR MINORISTA
(2013-2023)

-279K SF

CHANGE IN RETAIL SPACE IN
DOWNTOWN & EL CAMINO REAL
(2014-2024)*
CAMBIO DE ESPACIO COMERCIAL EN
EL CENTRO Y EL CAMINO REAL (2014-2024)*

Residential Anti-Displacement Strategies | La Hoja de Ruta Residencial Antidesplazamiento

The Anti-Displacement Roadmap focuses on four Residential Strategies.

La Hoja de Ruta Contra el Desplazamiento se Centra en cuatro Estrategias Residenciales.

1



Assist At-Risk Families

Ayudar a las Familias en Riesgo

2



Protect Existing Affordable Homes

Proteger las Viviendas Asequibles Existentes

3



Increase Housing Supply and Funding for Affordable Housing

Aumentar la Oferta de Viviendas y la Financiación de Viviendas Asequibles

4



Improve Operations

Mejorar las Operaciones

Residential Anti-Displacement Strategies

Each residential strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Residential Strategies	Short-Term/ \$ Low Cost	Medium-Term/ \$\$ Medium Cost	Long-Term/ \$\$\$ High Cost
1. Assist At-Risk Families	Communication of Responsibilities & Rights to Landlords and Renters	Expanded Tenant Relocation Assistance	Legal Aid and Tenant Mediation
2. Protect Existing Affordable Homes	Preservation Intervention Plan	Rental Inspection Program	Residential Rehabilitation Program
3. Increase Housing Supply and Funding for Affordable Housing	Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production	SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project Prioritize City Owned Sites for Housing	Find Additional Revenue Streams For Affordable Housing
4. Improve Operations	Consolidation of Tenant Protections Ordinance	Sustain and Refine Existing Programs & Policies	Build Staff Capacity to Implement Goals

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias Antidesplazamiento Residencial

Cada estrategia residencial está acompañada de herramientas categorizadas por plazos y costes.

Estrategias Residenciales	Corto Plazo/ \$ Bajo Costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo Plazo/ \$\$\$ Alto Costo
1. Ayudar a las Familias en Riesgo	Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos	Asistencia ampliada para la reubicación de inquilinos	Asistencia Jurídica y Mediación de Inquilinos
2. Proteger las Viviendas Asequibles Existentes	Plan de Intervención para la Preservación	Programa de Inspección de Alquiler	Programa de Rehabilitación Residencial
3. Aumentar la Oferta de Viviendas y la Financiación de Viviendas Asequibles	Codificar la Ley Estatal para la Expansión de la Producción para Venta y Alquiler	SSFUSD / Proyecto Conjunto de Viviendas para Maestros de SSF Priorizar los Terrenos Municipales para la Construcción de Viviendas	Flujos de Ingresos Adicionales para Vivienda Asequible
4. Mejoras Operativas	Ordenanza de Consolidación de la Protección de los Inquilinos	Mantener y Perfeccionar los Programas y Políticas Existentes	Desarrollar la Capacidad del Personal para Implementar Objetivos

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Commercial Anti-Displacement Strategies | Estrategias Comerciales Antidesplazamiento

The Anti-Displacement Roadmap focuses on four Commercial Strategies.

La Hoja de Ruta Contra el Desplazamiento se centra en cuatro Estrategias Comerciales.

1



**Grow and Sustain
Customer Base**

*Aumentar y Mantener la
Base de Clientes*

2



**Partner on Commercial
Real Estate Development**

*Socio en Desarrollo de
Bienes Raíces Comerciales*

3



**Provide Financial
Support and Technical
Assistance**

*Proporcionar Apoyo
Financiero y Asistencia
Técnica*

4



**Identify a Dedicated
Funding Source**

*Identificar una Fuente de
Financiación Dedicada*

Commercial Anti-Displacement Strategies

Each commercial strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Commercial Strategies

Short-Term/
\$ Low Cost

Medium-Term/
\$\$ Medium Cost

Long-Term/
\$\$\$ High Cost

1. Grow and Sustain Customer Base

- Local Business Bucks Program
- **Downtown Anchor and Storefront Activations**

2. Partner with Commercial Real Estate Development

- Space Negotiations for Small Businesses in Community Benefit Agreements
- **Expanded Launch Local! Program**

3. Provide Financial Support and Technical Assistance

- Downtown Improvement District Formation
- Lindenville Overlay Zone
- **EAC Technical Assistance**
- **Business Coaching**
- Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses

4. Identify a Dedicated Funding Source

- **Small Business Anti-Displacement Emergency Fund**

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias Comerciales Antidesplazamiento

Cada estrategia comercial está acompañada de herramientas categorizadas por plazo y coste.

Estrategias Comerciales	Corto Plazo/ \$ Bajo Costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo Plazo/ \$\$\$ Alto Costo
1. Aumentar y Mantene la Base de Clientes	Programa Local Business Bucks	Activaciones en le Centro y en Tiendas	
2. Partner with Commercial Real Estate Development	Asociarse con el Desarrollo de Bienes Raíces Comerciales	¡Programa Launch Local! Ampliado	
3. Proporcionar Apoyo Financiero y Asistencia Técnica	- Formacion del Distrito de Mejora del Centro - Zona de Superposicion de Lindenville Asistencia Técnica EAC	Entrenamiento de Negocio	Asistencia para la Reubicación de Empresas Comerciales Desplazadas
4. Identificar una Fuente de Financiación Dedicada			Fondo de Emergencia para Pequeñas Empresas contra el Desplazamiento

*Las Herramientas en Negro oscuro Indican Areas de Prioridad para el CAC.



02

Residential Displacement Existing Conditions

*Condiciones Existentes del
Desplazamiento Residencial*

Residential Displacement Existing Conditions | Condiciones Existentes del Desplazamiento Residencial

HR&A's analysis identified the below key findings.

El análisis de HR&A identificó los siguientes hallazgos clave.

There is an **insufficient number of affordable units** for households making less than \$150K.

*Hay una **cantidad insuficiente de unidades asequibles** para hogares que ganan menos de \$150 mil.*

Renters, seniors, single parent households, and Hispanic/Latino families are the highest cost burdened populations in South San Francisco.

***Los inquilinos, las personas mayores, los hogares monoparentales y las familias Hispanas/Latinas** son las poblaciones con mayores costos en South San Francisco.*

From 2012-2022, there has been a **decrease in Hispanic/Latino and Black populations** and **in households earning below <\$150k.**

*Entre 2012 y 2022, ha habido **una disminucion en las poblaciones Hispanas/Latina y Negra y en los hogares que ganan menos de \$150 mil.***

Residential Displacement Existing Conditions | Condiciones Existentes del Desplazamiento Residencial

Since 2012 there was a 67.5% increase in median income in SSF.

Desde 2012 hubo un aumento del 67.5% en el ingreso medio en SSF.



\$127K

MEDIAN HOUSEHOLD INCOME

+67.5% since 2012

*Ingreso Familiar Medio
+67,5% desde 2012*



38.4%

RENTER HOUSEHOLDS

-2.4% since 2012

*Arrendadores
-2,4% desde 2012*

Residential Displacement Existing Conditions | Condiciones Existentes del Desplazamiento Residencial

From 2012 – 2022, for-sale home values and rents increased by over 80% in SSF. This is greater than 10% annual increases.

Entre 2012 y 2022, el valor de las viviendas en venta y los alquileres aumentaron más del 80% en SSF. Esto supone un aumento anual superior al 10%.



\$1.1M

MEDIAN HOME VALUES

+84% since 2012

*Valores Medios de las Viviendas
+84% desde 2012*

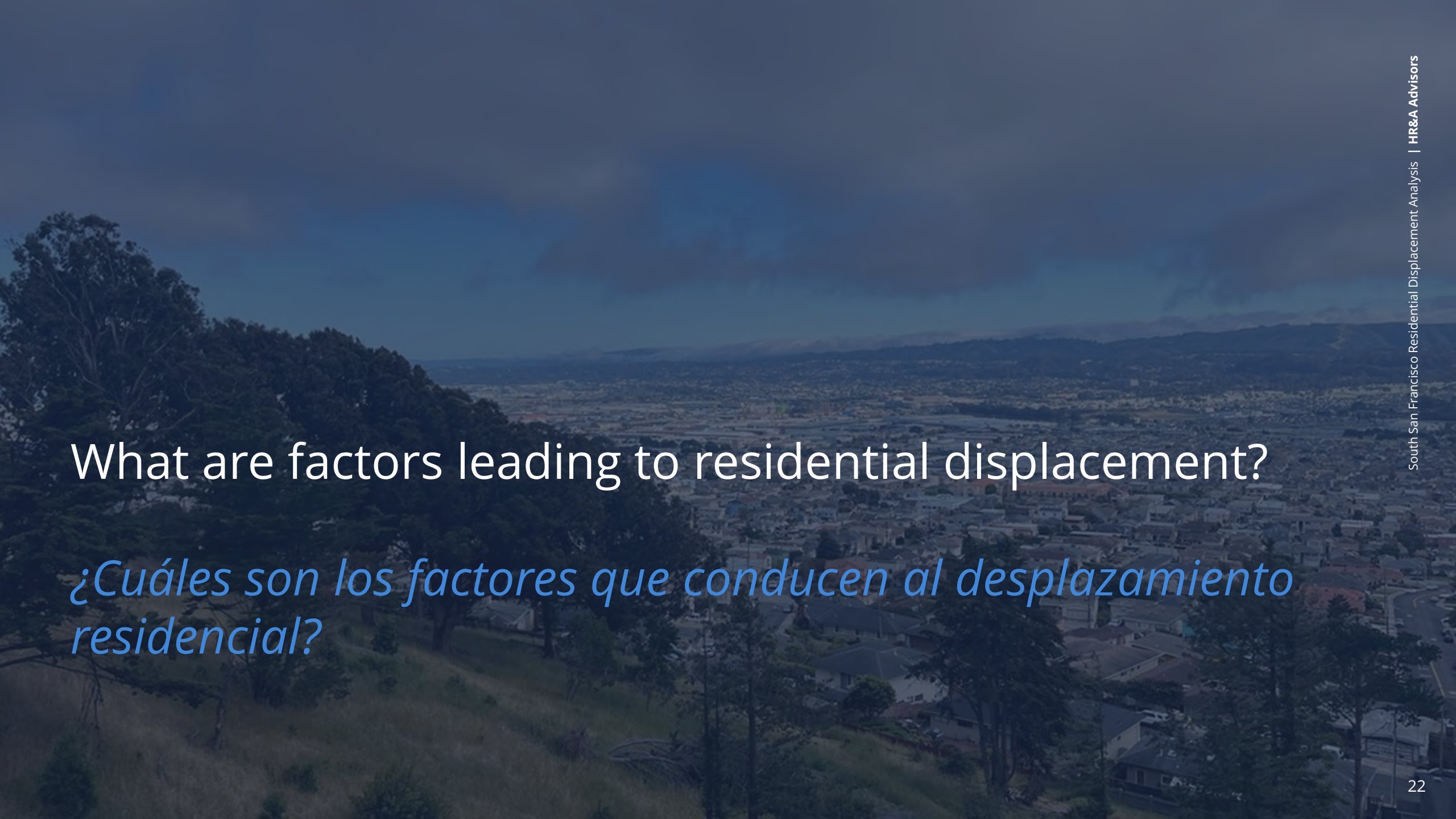


\$2,650

MEDIAN GROSS RENT

+82% since 2012

*Alquiler Bruto Medio
+82% desde 2012*



What are factors leading to residential displacement?

¿Cuáles son los factores que conducen al desplazamiento residencial?

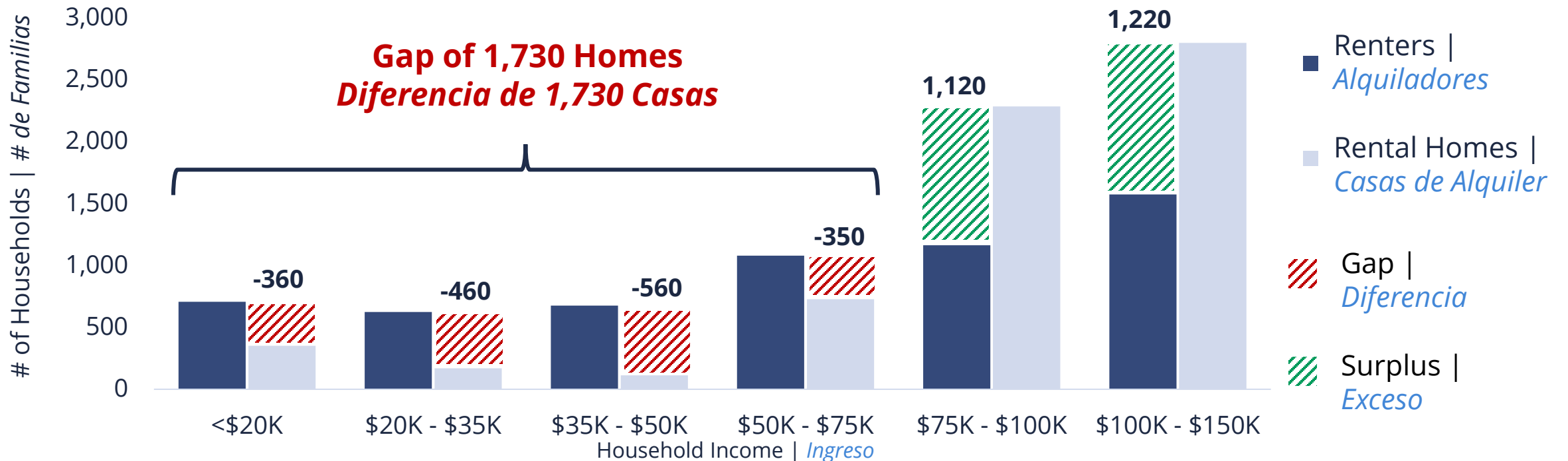
Residential Displacement Existing Conditions | Condiciones Existentes del Desplazamiento Residencial

There are not enough homes for renters earning less than \$75K.

No hay suficientes viviendas para inquilinos que ganen menos de \$75 mil.

Rental Housing by Affordability (2022)

Viviendas de Alquiler por Asequibilidad (2022)



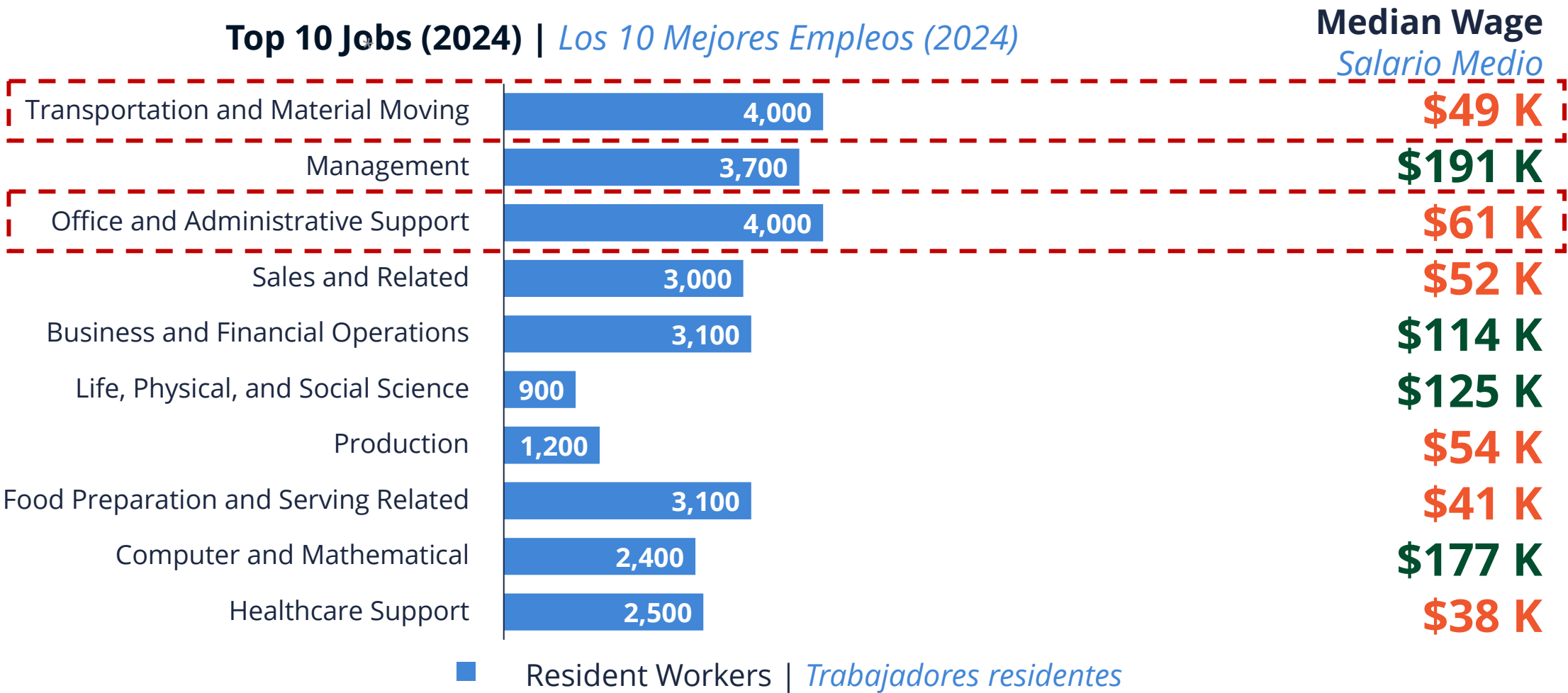
Source: American Communities Survey (5-Year) / Fuente: Encuesta sobre Comunidades Estadounidenses (5 años)

Affordable rents are calculated assuming a 4-person household spending 30% of their income on rent and utilities. In addition to this deficit, South San Francisco needs 3,960 new units by 2030, over a third of which affordable to low-income households according to RHNA. / Los alquileres asequibles se calculan considerando que un hogar de 4 personas gasta el 30 % de sus ingresos en alquiler y servicios públicos. Además de este déficit, South San Francisco necesita 3960 nuevas viviendas para 2030, más de un tercio de las cuales son asequibles para hogares de bajos ingresos, según RHNA.

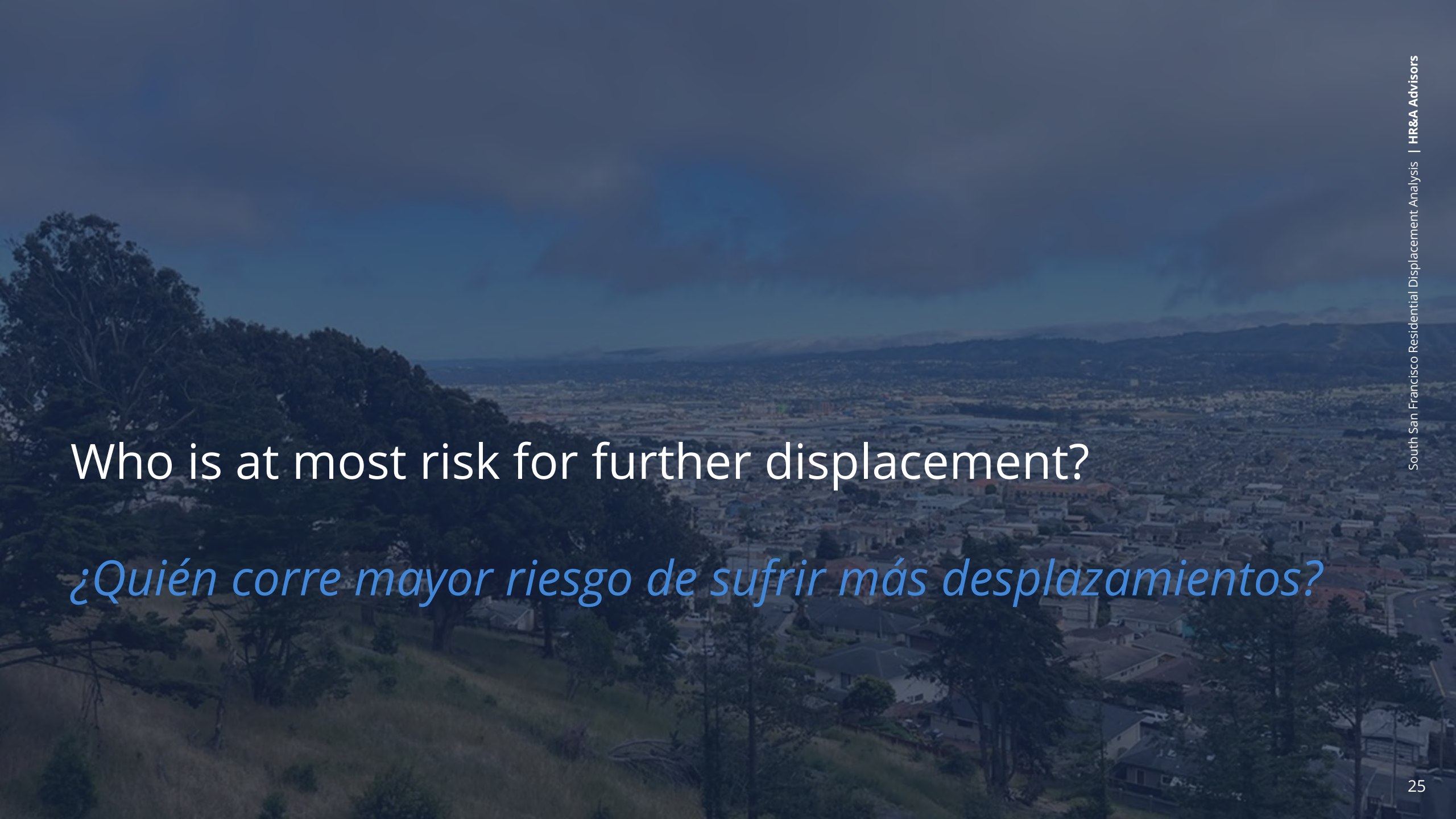
Residential Displacement Existing Conditions | Condiciones Existentes del Desplazamiento Residencial

Many families do not earn enough to be able to pay for the average home cost in SSF.

Muchas familias no ganan lo suficiente para poder pagar el costo promedio de una Vivienda en SSF.



Source: Lightcast (2024) / Puente: Lightcast (2024)



Who is at most risk for further displacement?

¿Quién corre mayor riesgo de sufrir más desplazamientos?

Residential Displacement Existing Conditions

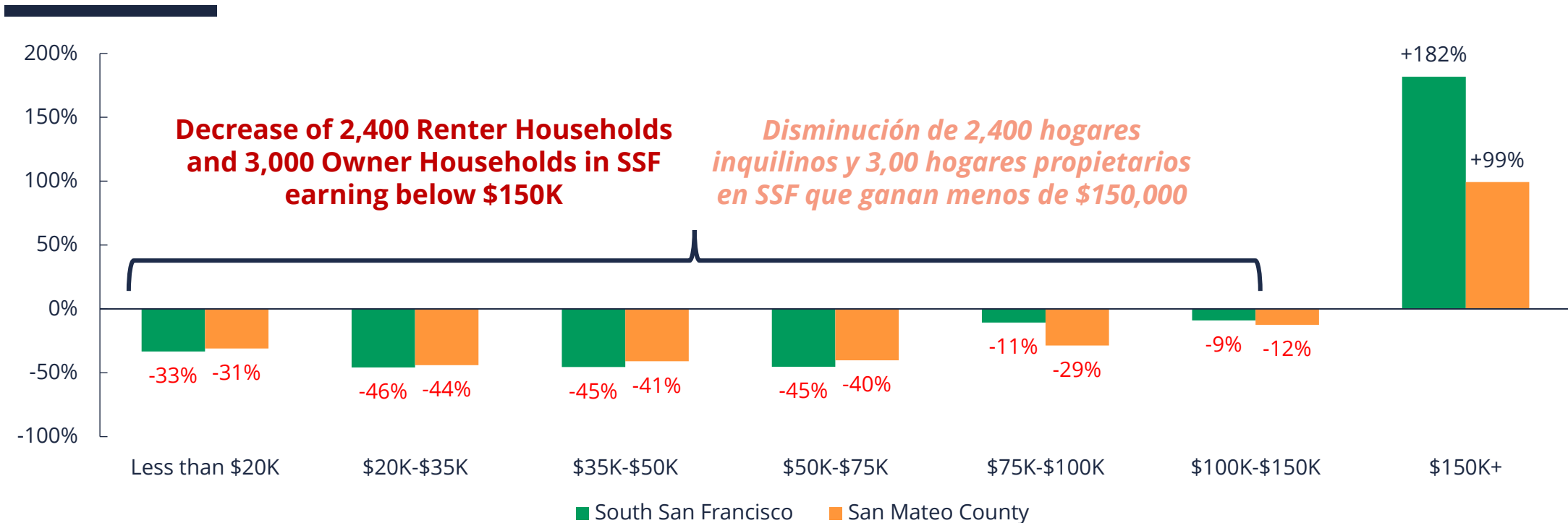
The increase in households earning over \$150,000 in South San Francisco was 83% higher than in the County.

La ciudad de South San Francisco tuvo un aumento porcentual 83% mayor en hogares que ganaban más de \$150 mil en comparación con el condado.

Percent Change in Number of Households by Income and Tenure

Cambio Porcentual en el Número de Hogares segun Ingresos y Tenencia

(2012 – 2022)



Source: American Communities Survey, 2022 5-year.

Note: Increase of 2,200 Renter Households and 3,900 Owner Households in SSF earning above \$150K

Nota: Aumento de 2,200 hogares inquilinos y 3,900 hogares propietarios en SSF que ganan mas de \$150,000

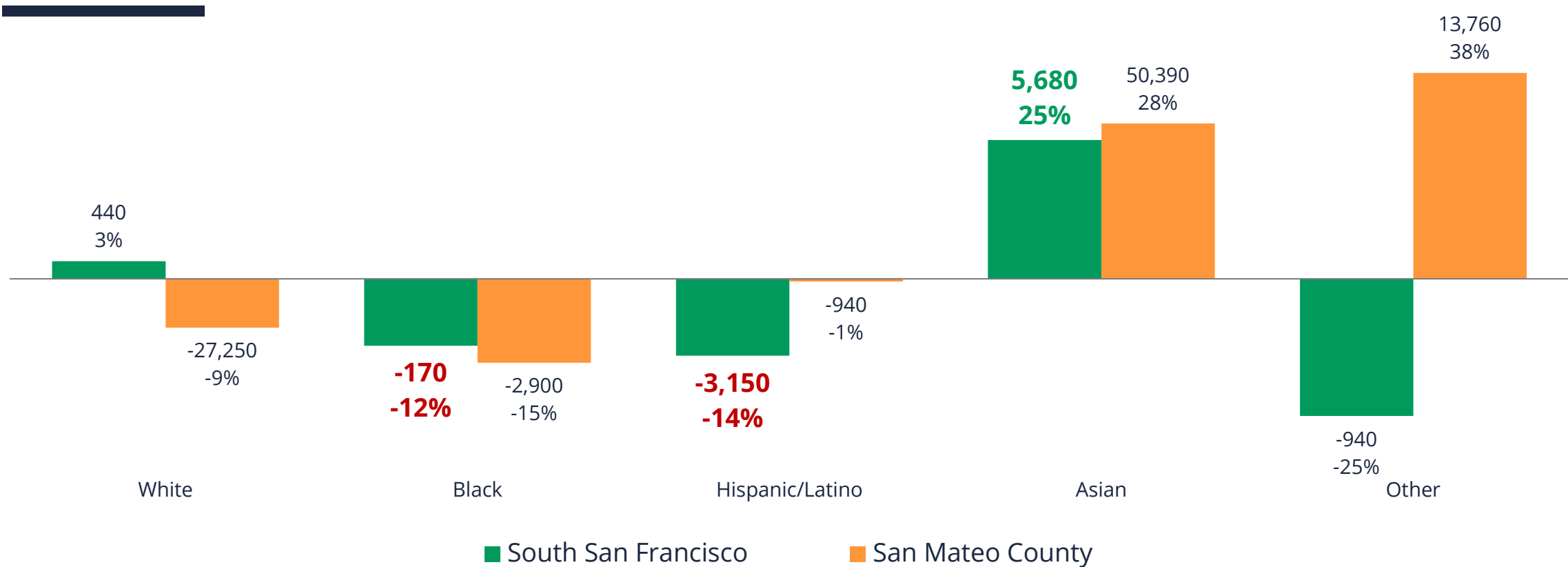
Residential Displacement Existing Conditions

There was a decrease in both Black and Hispanic/Latino residents, 12% and 14%, respectively in SSF.

Hubo una disminución tanto de residentes Negros como Hispanos/Latinos, 12% and 14% respectativamente, en SSF.

Percent Change in Population for Race and Ethnicity (2012-2022)

Cambio Porcentual en la Población por Raza y Origen Étnico (2012-2022)



Source: American Communities Survey, 2022 5-year / Fuente: Encuesta sobre Comunidades Estadounidenses (5 años)
Note: Other represents Some Other Race or Two or More Races / Nota: Otro representa alguna otra raza o dos o más razas.

Residential Displacement Existing Conditions

HR&A also looked at cost-burden as an indication of populations at risk of displacement.

HR&A también analizó la carga de costos como una indicación de las poblaciones en riesgo de desplazamiento.

Definition of Cost-Burden

A household is considered **cost burdened** when it spends more than 30% of its gross income on housing costs.

Definición de Carga de Costos

Se considera que un hogar tiene una carga de costos cuando gasta más del 30% de sus ingresos brutos en costos de Vivienda.

Example

A household in South San Francisco needs to earn **more than \$106,000 annually** to **afford the median gross rent of \$2,650.**

Ejemplo

Un hogar en South San Francisco necesita ganar más de \$106,000 al año para pagar el alquiler bruto medio de \$2,650.

Source: American Communities Survey (2022) / Fuente: Encuesta sobre las comunidades estadounidenses (2022)

Residential Displacement Existing Conditions

Renters who are also seniors, single-parent households, Black, and Hispanic/Latino households face higher affordability challenges.

Los inquilinos que también son personas mayores, hogares monoparentales, hogares Negros, y Hispanos/Latinos enfrentan mayores desafíos de esquilidad.

Proportion of Renters who are Cost-Burdened (2022)

Propoción de Inquilinos con Costos Elevados (2022)

72%

Senior Households
Hogares de Personas Mayores

69%

Single-Parent Households
Hogares Monoparentales

56%

Black Households
Hogares Negras

56%

Hispanic/Latino Households
Hogares Hispanos/Latinos

**Note, there are overlaps between these segments of population. | *Tenga en cuenta que existen superposiciones entre estos segmentos de población.*

Source: American Communities Survey, 2022 5-year. Low-Income Renter Households are defined as renter households making < \$150K or approximately 80% of Area Median Income. \$149,280 is the Income Limit for 80% AMI Household Family of 4 in South San Francisco. Senior households are defined as households with at least one member over the age of 65.

Fuente: Encuesta sobre Comunidades Estadounidenses, 2022, 5 años. Los hogares de bajos ingresos que alquilan se definen como hogares con ingresos inferiores a \$150,000 o aproximadamente el 80% del ingreso medio del área. El límite de ingresos para una familia de 4 personas con el 80% del ingreso medio del área (AMI) en el sur de San Francisco es de \$149,280. Los hogares de personas mayores se definen como hogares con al menos un miembro mayor de 65 años.



Where is there higher displacement risk?

¿Dónde existe mayor riesgo de despazamiento?

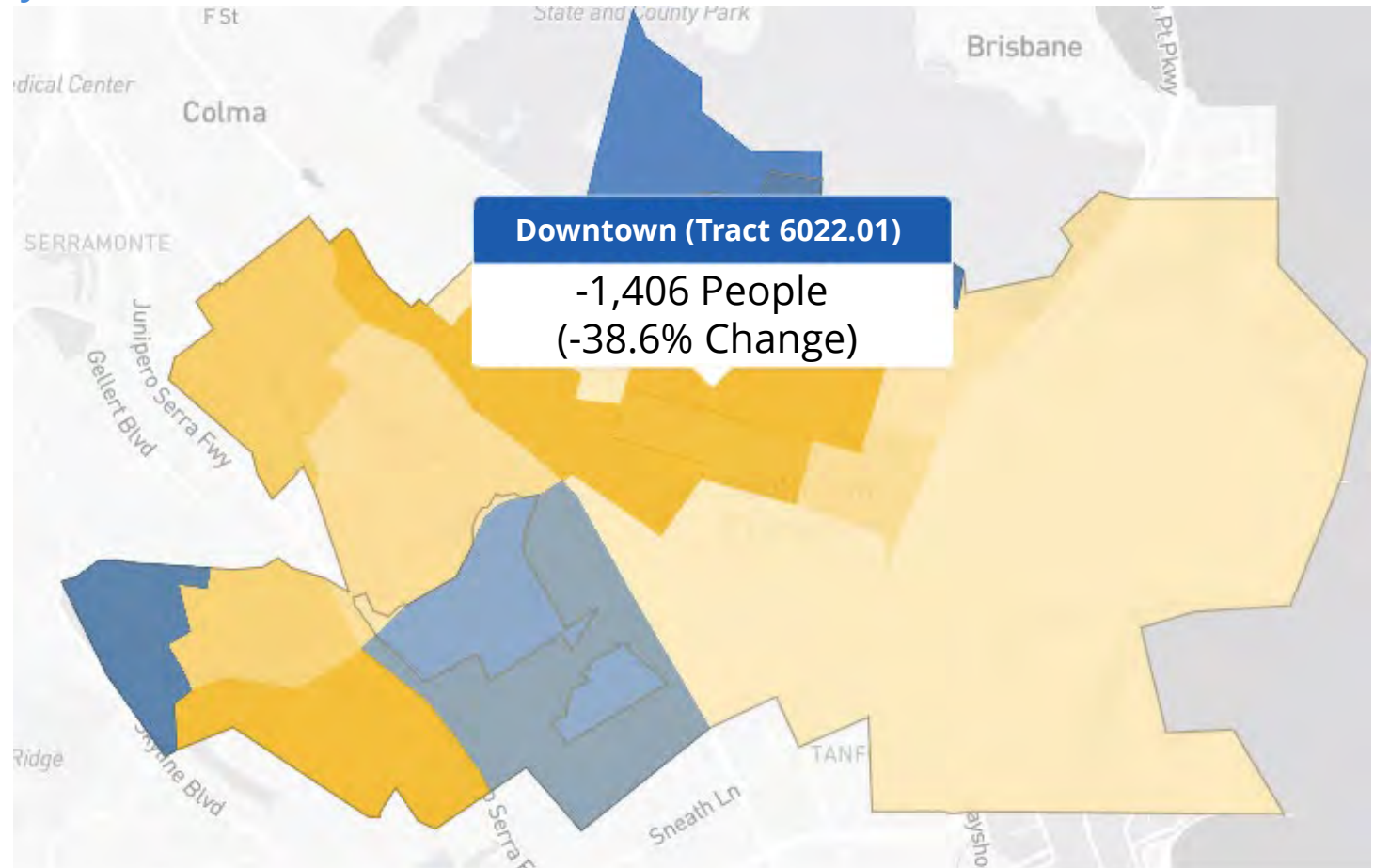
Residential Displacement Existing Conditions

Across the whole City of South San Francisco, Hispanic /Latino households decreased by 36% (-3,150) and in the old town area by 38% (-1,406) between 2012 and 2022.

En toda la ciudad de South San Francisco, los hogares Hispanos/Latinos disminuyeron un 36% (-3,150) y en el área del casco antiguo un 38% (-1,406) entre 2012 y 2022.

Total Change in Hispanic/Latino Population in Old Town (2012-2022)

**Cambio Total en la Población
Hispana/Latina en el Casco Antiguo
(2012-2022)**



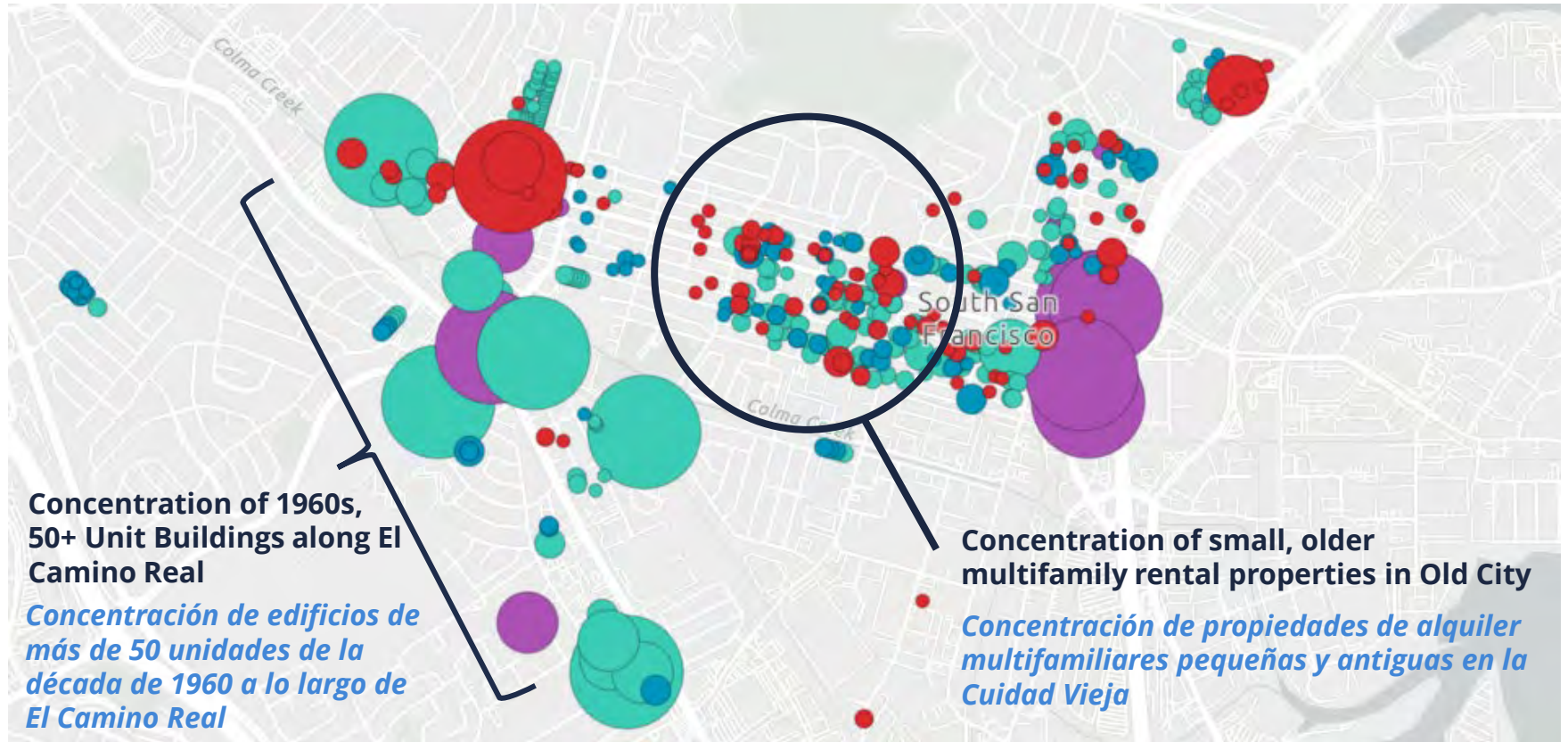
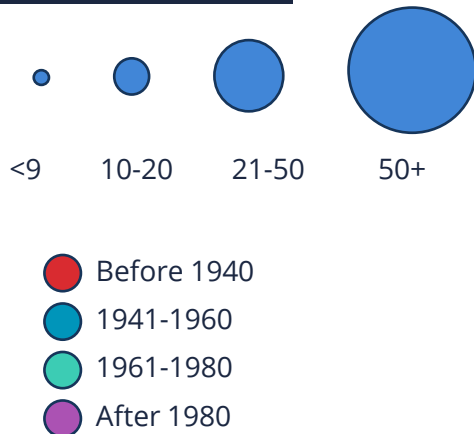
Residential Displacement Existing Conditions

Older rental homes tend to be the most affordable. While most are protected under statewide rent control, these properties are concentrated where most substantial change in population has occurred.

Las casas del alquiler más antiguas tienden a ser las más asequibles. Si bien la mayoría están protegidas por el contron de alquileres a nivel Estatal, estas propiedades se concentran donde los cambios más sustanciales en la población.

Multifamily Units by Year Built and Number of Units (2024)

Unidades Multifamiliares por Año de Construcción y Número de Unidades (2024)





Residential Policy Audit

Auditoría de Política Residencial

Residential Displacement Existing Conditions

The policy review identifies existing policies that can help prevent displacement through the “three P’s”: **Protecting**, **Preserving**, and **Producing** more affordable housing units.

*La revisión de políticas indentifica políticas existentes que pueden ayudar a prevenir el desplazamiento a través de las "tres Ps": **Proteger**, **Preservar** y **Producir** unidades de vivienda mas asequibles.*



PROTECT

current residents from displacement
where neighborhoods are changing
rapidly

PROTEGER

*residentes actuales provenientes de
desplazamientos donde los vecindarios
están cambiando rápidamente*



PRESERVE

the affordable housing that already
exists

PRESERVAR

las viviendas asequibles que ya existen



PRODUCE

enough housing for residents at all
income levels

PRODUCIR

*Suficientes viviendas para residentes de
todos los niveles de ingresos*

Residential Displacement Existing Conditions

Existing City policies to **protect** current residents from displacement where neighborhoods are changing rapidly.

Políticas municipales existentes para proteger a los residentes actuales del desplazamiento donde los vecindarios están cambiando rápidamente.

Rental Assistance Program | *Programa de Asistencia de Alquiler*

Short to mid-term support for South San Francisco families in poverty to prevent displacement. 270+ families supported to date.

Apoyo a corto y mediano plazo para familias pobres de South San Francisco para evitar el desplazamiento. Mas de 270 familias apoyadas hasta la fecha.

Promotores | *Promotores*

Promotores provide culturally and linguistically competent support to help community members access services.

Los promotores brindan apoyo cultural y lingüísticamente competente para ayudar a los miembros de la comunidad a acceder a los servicios.

Residential Displacement Existing Conditions

Existing City policies to **preserve** current residents from displacement where neighborhoods are changing rapidly.

Políticas municipales existentes para preservar a los residentes actuales del desplazamiento donde los vecindarios están cambiando rápidamente.

Red-Tag Ordinance | Ordenanza de Etiqueta Roja

Addresses unsafe living conditions. If a renter must vacate, the landlord must pay for relocation or provide a comparable unit.

Aborda las condiciones de vida inseguras. Si un inquilino debe desalojar, el propietario debe pagar la reubicación o proporcionar una unidad comparable.

Affordable Unit Monitoring | Monitoreo de Unidades Asequible

City staff administered tracking of homes to maintain affordability.

El personal de la ciudad administra el seguimiento de las viviendas para mantener la asequibilidad.

Residential Displacement Existing Conditions

Existing City policies to **produce** enough housing for residents at all income levels.

*Políticas municipales existentes para **producir** suficientes viviendas para residentes de todos los niveles de ingresos.*

Commercial Linkage Fee | *Tafira de Vinculación Comercial*

Fee on new commercial developments to raise funds for affordable housing.

Tarifa sobre nuevos desarrollos comerciales para recaudar fondos para viviendas asequibles.

Inclusionary Housing Ordinance | *Ordenanza de Vivienda Inclusiva*

Ordinance that sets a minimum requirement for affordable housing units within each development.

Ordenanza que establece un requisito minimo de unidades de vivienda asequible dentro De cada desarrollo.

Site Acquisition for Affordable Housing | *Adquisición de Terreno para Viviendas Asequibles*

The City will work with housing developers to acquire underutilized sites for the development of affordable housing.

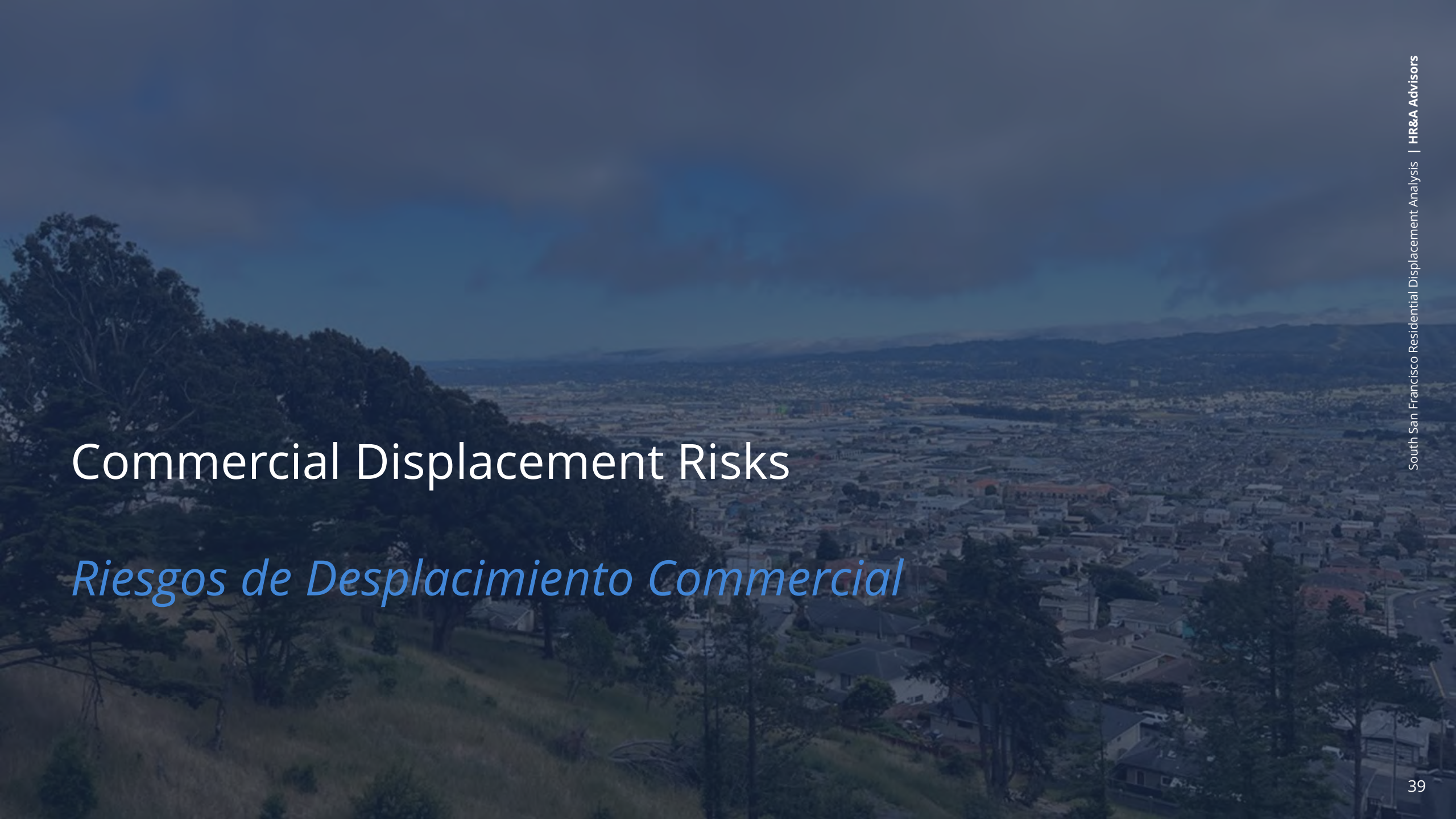
La Cuidad trabajara con desarrolladores de viviendas para adquirir sitios subtilizados para el desarrollo de viviendas asequibles.



03

Commercial Displacement Existing Context

*Contexto Actual del
Desplazamiento Comercial*



Commercial Displacement Risks

Riesgos de Desplacimiento Comercial

Commercial Displacement Existing Conditions

HR&A looked at trends in four major categories of business: Research & Development (R&D), Office, Industrial, and Retail.

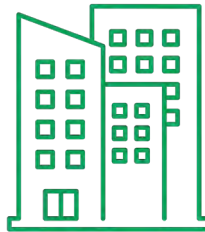
HR&A analizó las tendencias en cuatro categorías principales de negocios: Investigación y Desarrollo (I&D), Oficina, Industrial, y Minorista.

Real Estate Analysis Categories | *Categorías de Analisis Inmobiliario*



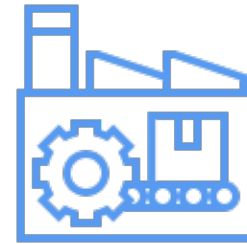
**Research &
Development**

*Investigación y
Desarrollo*



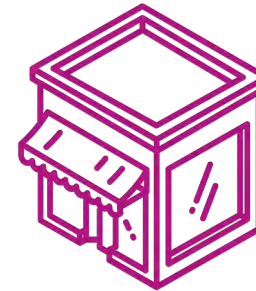
Office

Oficina



Industrial

Industrial



Retail

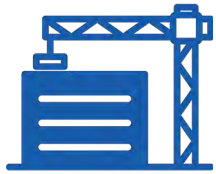
Minorista

Commercial Displacement Existing Conditions

R&D growth, rising rents, redevelopment of sites occupied by existing businesses, and a changing customer base create displacement pressures on industrial and retail businesses.

El crecimiento de la I+D, el aumento de los alquileres, la reurbanización de los sitios ocupados por empresas existentes y una base de clients cambiante crean presiones de desplazamiento sobre las empresas industriales y minoristas.

Displacement Pressures | *Presiones de Desplazamiento*



**Competition from New
Development**

*Competencia de Nuevos
Desarrollos*



Increasing Rents

Alquileres en Aumento



Change in Customers

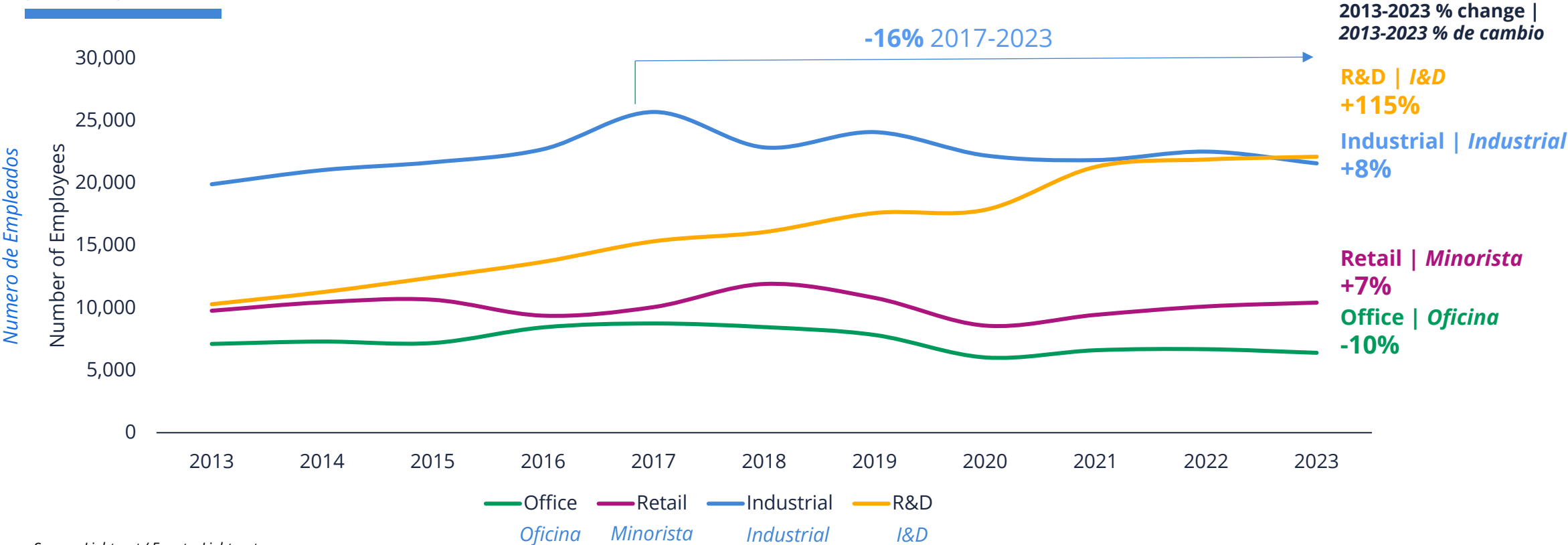
Cambio en Clientes

Commercial Displacement Existing Conditions

Office and Industrial jobs declined as R&D jobs grew in South San Francisco. R&D jobs grew by 115%, or 11,800 jobs, over the past decade.

Los empleos oficinas y industriales han disminuido a medida que los empleos de I&D han aumentado en South San Francisco. Los empleos en I&D crecieron un 115% o 11,800 puestos de trabajo, durante la última década.

Employment Growth in South San Francisco | Crecimiento de Empleo en South San Francisco (2013-2023)



Source: Lightcast / Fuente: Lightcast
The growth in Institutional jobs is mainly attributed to increased jobs in social services and government. / El crecimiento de los empleos institucionales se atribuye principalmente al aumento de empleos en los servicios sociales y el gobierno.



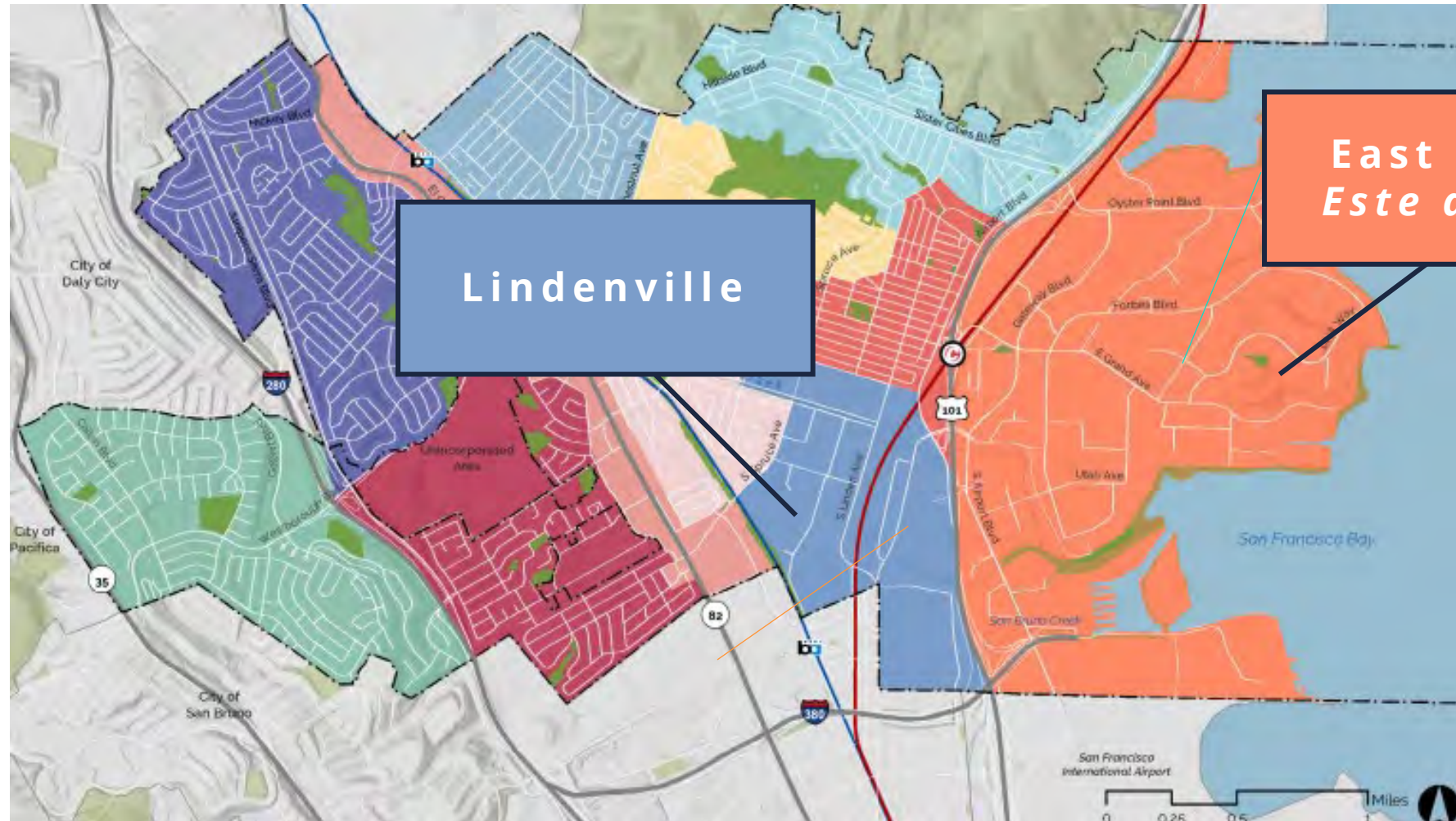
R&D and Industrial Trends

I&D y Tendencias Industriales

Commercial Displacement Existing Conditions

HR&A analyzed trends in industrial and R&D businesses in Lindenville and East of 101.

HR&A analizó las tendencias en los negocios industriales y de I&D en Lidenville y al este de 101.



Commercial Displacement Existing Conditions

Within East of 101 since 2014, nearly 1M SF of industrial space has been demolished to make way for new R&D and office space.

Al este del 101, desde 2014, se han demolido casi 1 millón de pies cuadrados de espacio industrial para dar paso a nuevos espacios de I&D y oficinas.

493 Forbes Avenue



100,000 SF of manufacturing space demolished

100,000 SF de espacios de fabricacion demolido

Replaced with
Reemplazado con



New R&D Buildings *Nuevos Edificios de I&D*



145,000 SF R&D building built in 2022

145,00 SF I&D edificios construidos en 2022

Commercial Displacement Existing Conditions

In Lindenville, industrial space was demolished to make way for office and R&D buildings as part of the Southline Specific Plan.

En Lindenville, se demolio espacio industrial para dar paso a edificios de oficinas y de I&D como parte del plan Especifico de Southline.

**Southwest
Lindenville**

Suroeste Lindenville



**Nearly 370,000 SF of industrial
demolished in 2023**

*Cerca de 370,000 SF de espacio
industrial demolido en 2023*

Replaced with
Reemplazado con



**Southline
Specific Plan**

*Plan Especifico de
Southline*



**Proposed 28.5-acre office/life
sciences campus**

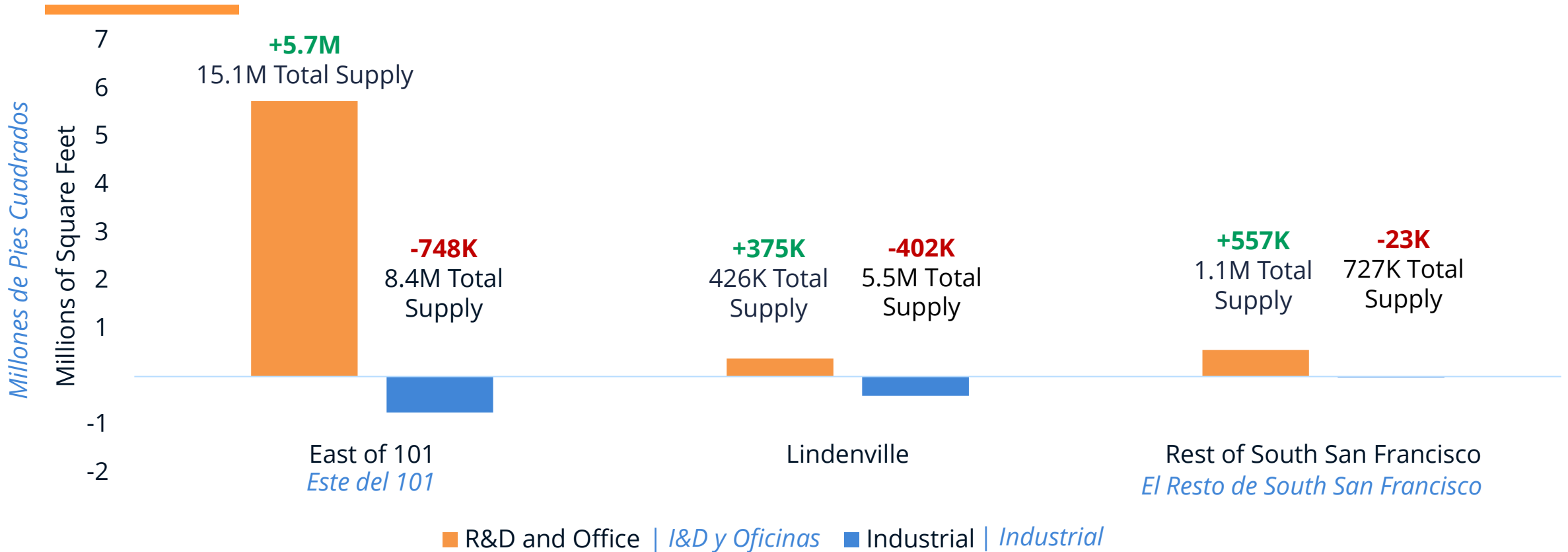
*Propuesta de 28.5 acres de
oficina/campus de Ciencias de vida*

Commercial Displacement Existing Conditions

Between 2014 and 2024, R&D and office grew by nearly 6.7M SF citywide. The total amount of industrial space in South San Francisco declined by 1.2M SF.

Entre 2014 y 2024, I&D y oficinas crecieron case 6.7 millones de pies cuadrados en toda la ciudad. La cantidad total de espacio industrial en South San Francisco disminuyo en 1.2 millones en pies cuadrados.

Change in R&D and Office Space (Square Feet) | Cambios en I&D y Espacios de Oficina (en pies cuadrados) (2014-2024YTD)

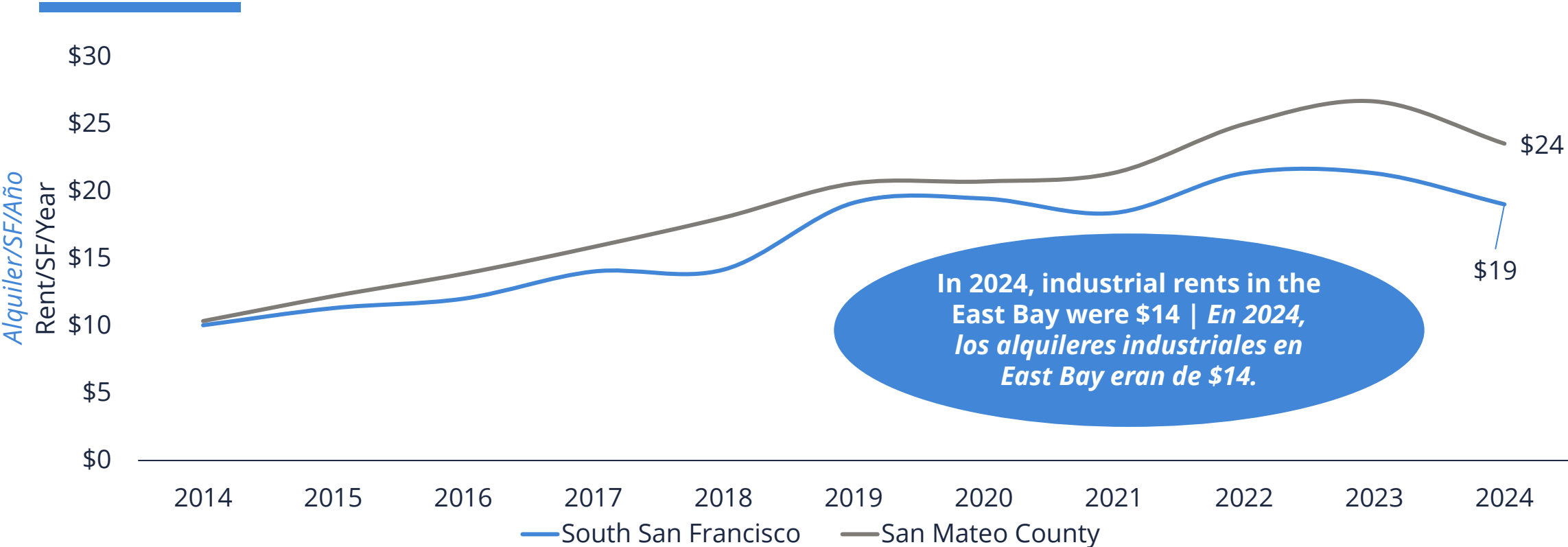


Commercial Displacement Existing Conditions

Industrial rents across the city have more than doubled over the last decade, potentially pricing out legacy businesses who may be moving to the East Bay where rents are lower.

Los alquileres industriales en la ciudad se han más que duplicado en la última década, lo que podría afectar a las empresas tradicionales que podrían mudarse al este de la Bahía (East Bay) donde los alquileres son más bajos.

Industrial Rents (Rent/SF/Year) | Alquileres Industriales (Alquiler/SF/Año)
(2014-2024YTD)



Source: CoStar / Fuente: CoStar



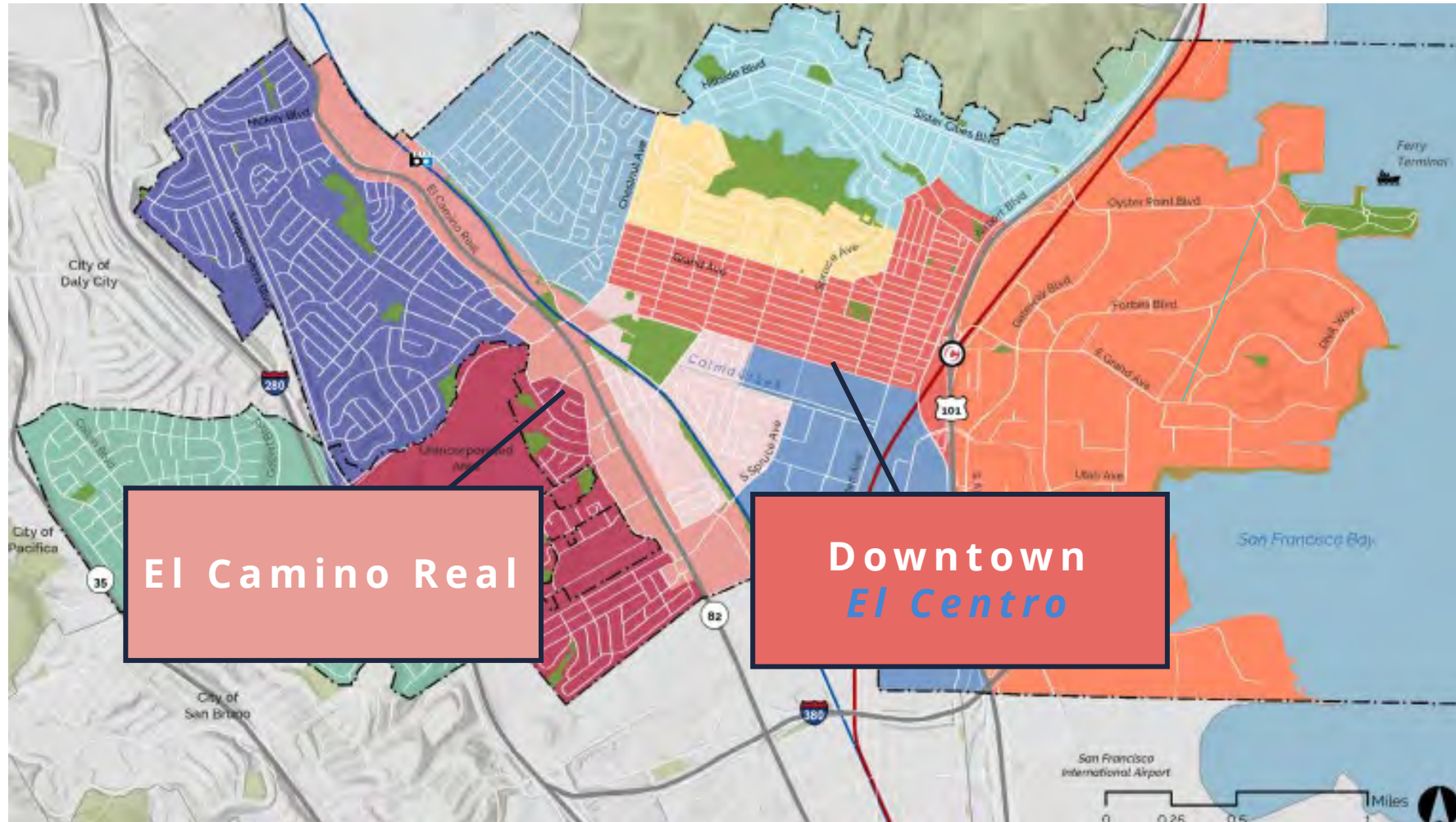
Retail Trends

Tendencias Minoristas

Commercial Displacement Existing Conditions

HR&A evaluated retail trends in El Camino Real and Downtown South San Francisco.

HR&A evaluó las tendencias minoristas en El Camino Real y el centro de South San Francisco.

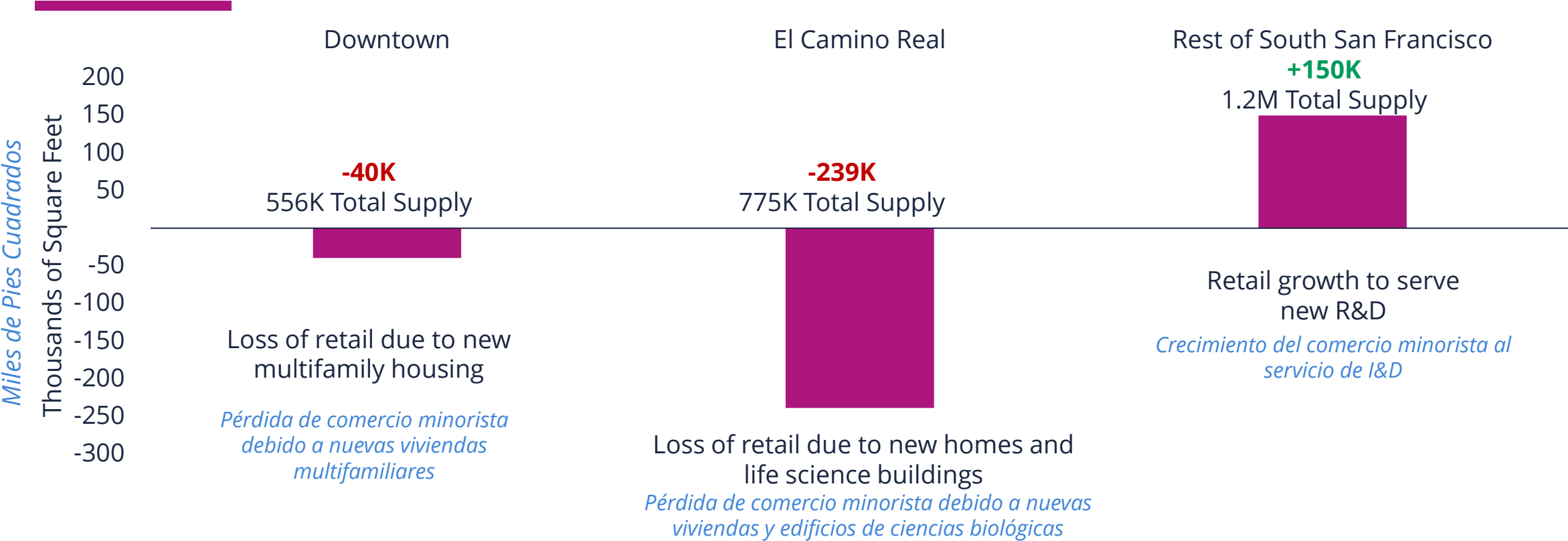


Commercial Displacement Existing Conditions

Retail space in Downtown and El Camino Real declined due to new development. In the rest of South San Francisco, retail supply increased due to creation of amenities East of 101.

El espacio comercial en el Centro y El Camino Real disminuyó debido a nuevos desarrollos. El el resto de South San Francisco, la oferta minorista aumentó debido a la creación de servicios al este de 101.

Change in Retail Space (Square Feet) | Cambio en Espacio Comercio (Pies Cuadrados)
(2014-2024 YTD)



Source: CoStar / Fuente: CoStar

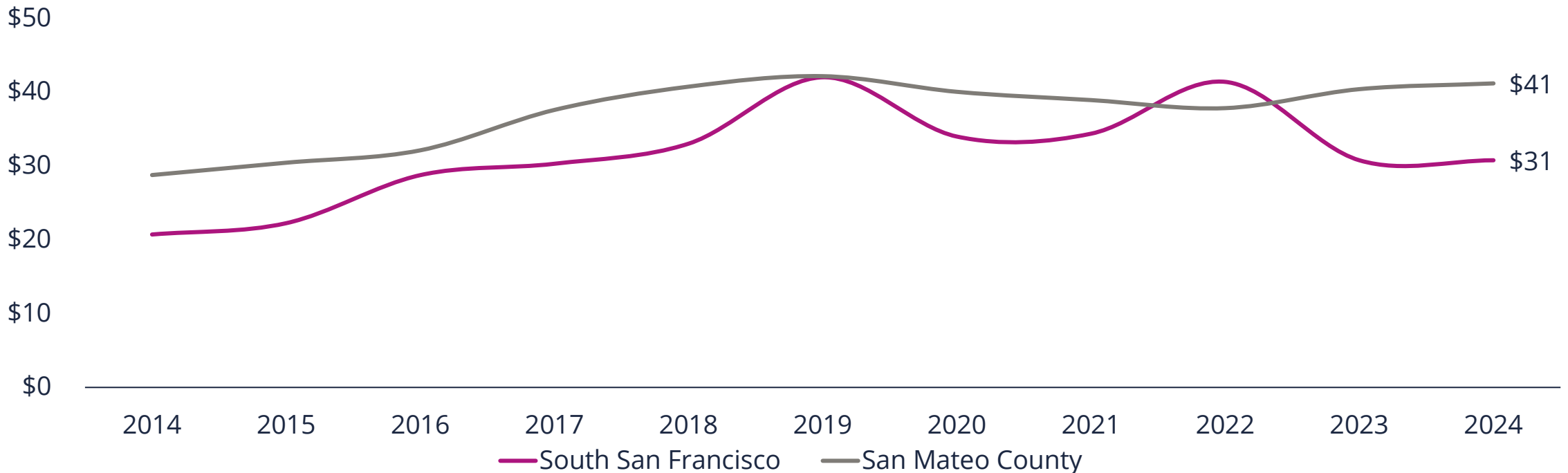
Commercial Displacement Existing Conditions

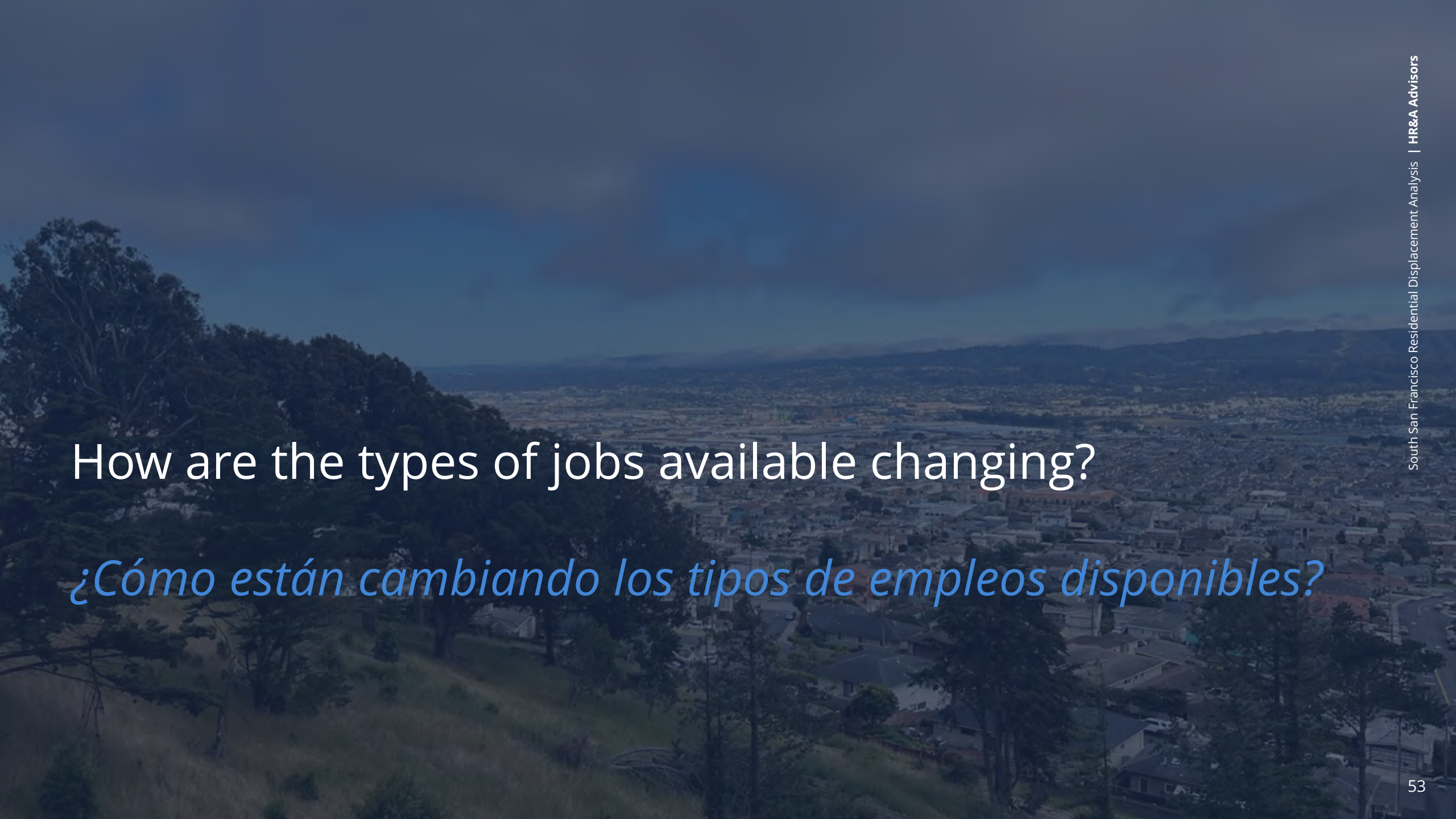
Retail rents in South San Francisco are generally affordable. However, rents are increasing for some businesses, and businesses are displaced when sites are redeveloped for housing.

Los alquileres minoristas en South San Francisco son generalmente asequibles. Sin embargo, los alquileres están aumentando para algunas empresas y las empresas se ven desplazadas cuando los sitios se remodelan para viviendas.

Retail Rents (Rent/SF/Year) | Alquileres Minoristas (Alquiler/SF/Año)

(2014-2024 YTD)





How are the types of jobs available changing?

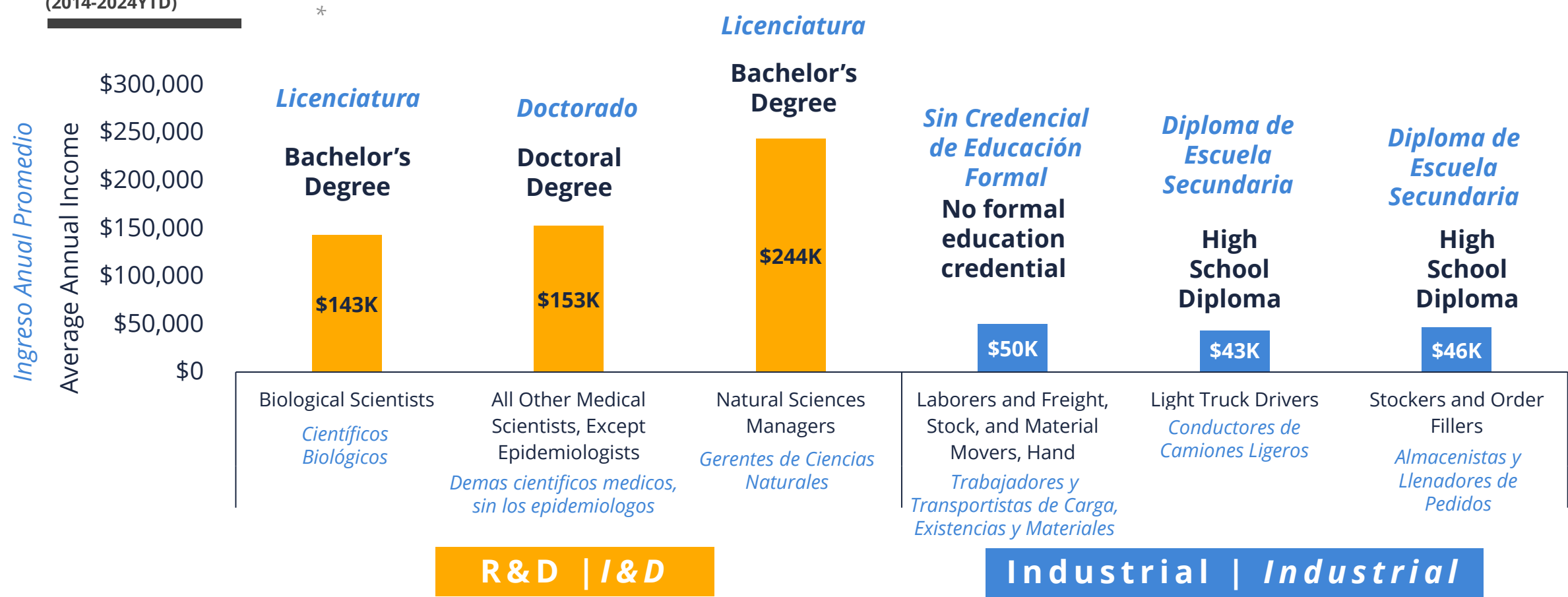
¿Cómo están cambiando los tipos de empleos disponibles?

Commercial Displacement Existing Conditions

Jobs in the R&D sector pay more than industrial jobs but require a 4-year degree or higher. In SSF, 39% of residents have at least a 4-year degree.

Los empleos en el sector de I&D pagan más que los empleos industriales, pero requieren un título de cuatro años o más. 39% de residentes tienen al menos un título de cuatro años.

Average Annual Income and Typical Entry Level Education | Ingreso Anual Promedio y Educación de Nivel Inicial Típico (2014-2024YTD)

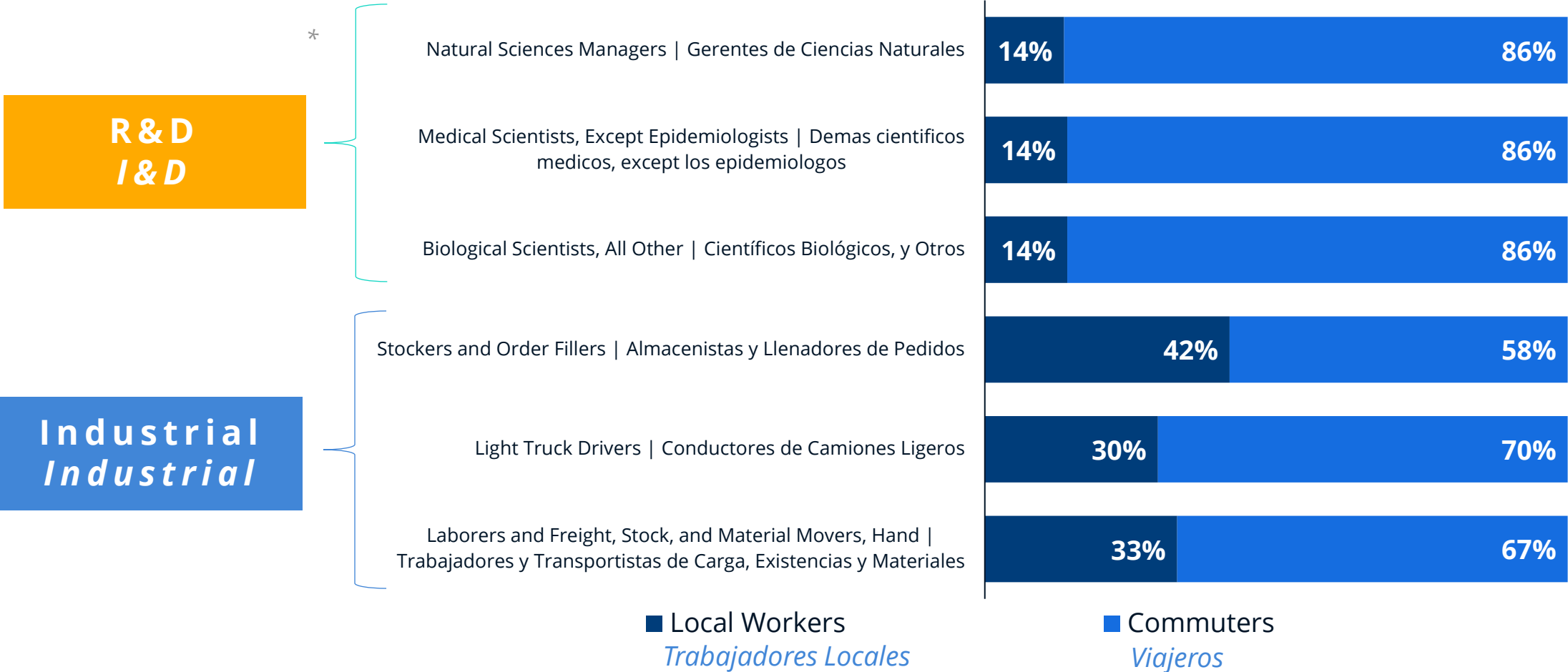


Source: Lightcast (2024), American Community Survey (2022) / Fuente: Lightcast (2024), Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense (2022)

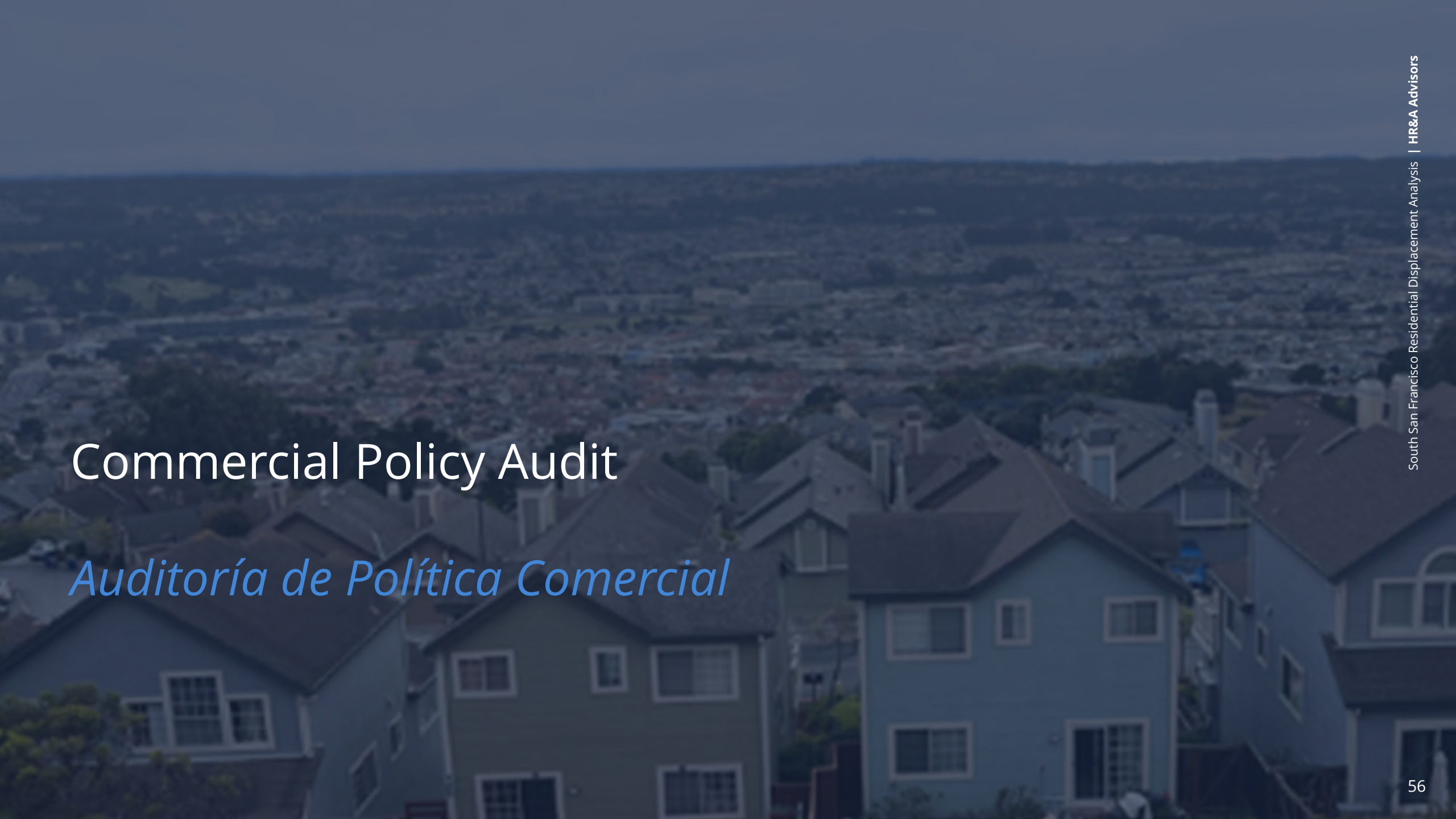
Commercial Displacement Existing Conditions

R&D employers in South San Francisco employ more commuters and fewer locals than industrial jobs.

Los empleadores de I&D en South San Francisco emplean a más trabajadores y menos locales que los empleos industriales.



Source: Lightcast (2024) / Fuente: Lightcast (2024)



Commercial Policy Audit

Auditoría de Política Comercial

Commercial Displacement Existing Conditions

South San Francisco has prioritized residential and R&D land uses, which are needed in South San Francisco and bring economic benefit. However, rising rents and land values associated with newly allowed land uses can motivate property owners to sell.

South San Francisco ha priorizado los usos del suelo residencial y de investigación y desarrollo, que son necesarios en South San Francisco y aportan beneficios económicos. Sin embargo, el aumento de los alquileres y del valor de la tierra asociado con los nuevos usos permitidos puede motivar a los propietarios a vender.

Real Estate Economic Context | Contexto Económico Inmobiliario

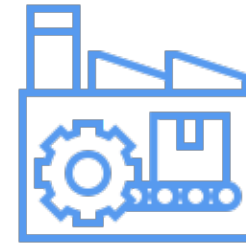


Research &
Development |
*Investigación y
Desarrollo*

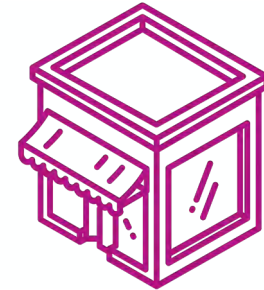


Residential |
Residencial

vs.



Industrial |
Industrial



Local/Small
Retail | *Las
Pequeñas
Empresas*



Higher Rents | *Alquileres más altos*



Lower Rents | *Alquileres más bajos*

Commercial Displacement Existing Conditions

Based on conversations with small businesses in South San Francisco, HR&A identified a range of factors driving business displacement, relocation, or closures.

A partir de conversaciones con pequeñas empresas en South San Francisco, HR&A identificó una variedad de factores que impulsan el desplazamiento, la reubicación o el cierre de empresas.

Displacement Pressures/Drivers | *Presiones de Desplazamiento*



**Redevelopment of Properties
Occupied by Businesses Who Rent |**
*Reurbanización de Propiedades
Ocupadas por Empresas que Alquilan*



Unaffordable Rents |
Alquileres Inasequibles



**Opportunity to Sell for Businesses
Who Own |** *Oportunidad de Venta para
Empresas Propietarias*



**Availability of Suitable Industrial
Space Elsewhere |** *Disponibilidad de
Espacio Industrial Adecuado en otros
Lugares*



Aging Business Owners |
*Propietarios de Empresas que
Envejecen*

Commercial Displacement Existing Conditions

There are three categories of strategies that can support businesses and help prevent commercial displacement. For a city of its size, South San Francisco is doing a lot.

Hay tres categorías de estrategias que pueden apoyar a las empresas y ayudar a prevenir el desplazamiento comercial. Para una ciudad de su tamaño, South San Francisco está haciendo mucho.

Real Estate Policies | *Política Bienes Raíces*



Image Courtesy of The San Francisco Standard
Imagen cortesía de The San Francisco Standard

Financial and Technical Assistance | *Asistencia Financiera y Técnica*



Image Courtesy of City of South San Francisco
Imagen cortesía de la ciudad de South San Francisco

Business Development | *Desarrollo Empresarial*



Image Courtesy of Wix
Imagen cortesía de Wix

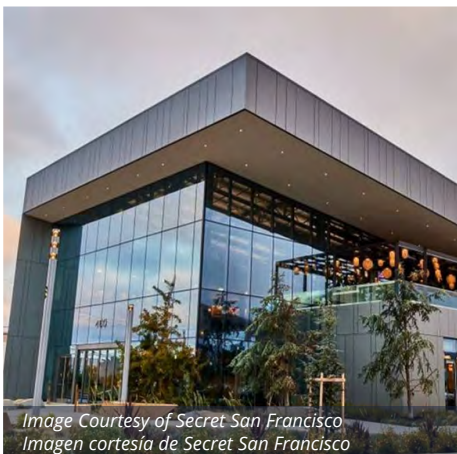
Commercial Displacement Existing Conditions

The City and State are using – and creating – real estate tools that aim to retain local small businesses and create space that fits their needs.

La Ciudad y el Estado están utilizando (y creando) herramientas inmobiliarias cuyo objetivo es retener a las pequeñas empresas locales y crear espacios que se adapten a sus necesidades.

Real Estate Policies | *Polizás Inmobiliarias*

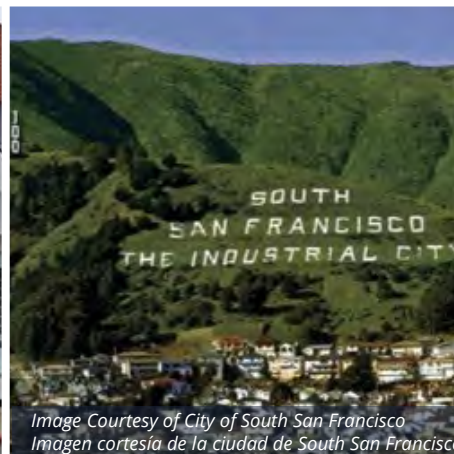
Community Benefits |
Beneficios Comunitarios



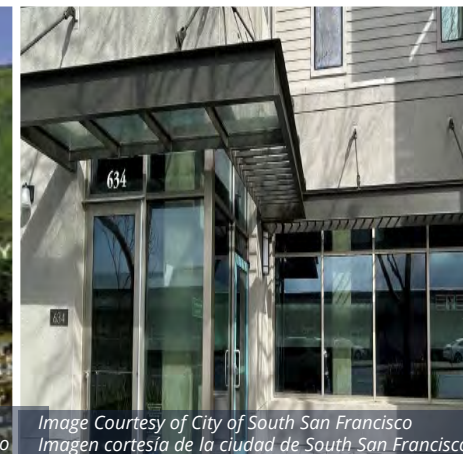
Preserving Legacy Businesses |
Preservar las Empresas Heredadas



Lindenville Overlay Zone |
Zona de Superposición de Lindenville



Vacant Retail Activation |
Activación de Venta Minorista Vacante



Commercial Tenant Protection Act (SB 1103) |
Ley de Protección de Inquilinos Comerciales (SB 1103)



Commercial Displacement Existing Conditions

The State's **Commercial Tenant Protection Act** (SB 1103) aims to strengthen protections for small business tenants by increasing transparency in lease agreements and preventing unfair leasing practices.

*La Ley de **Protección a Inquilinos Comerciales** del Estado (SB 1103) tiene como objetivo fortalecer la protección para los inquilinos de pequeñas empresas aumentando la transparencia en los contratos de arrendamiento y previniendo prácticas de arrendamiento injustas.*

Signed into law in 2024, SB 1103:

- Requires landlords to disclose lease terms
- Prohibits hidden fees and unfair leasing practices
- Protects small business tenants from exploitative lease conditions (i.e. requiring translation, notice of certain increases in rent and termination of leases)

Promulgada como ley en 2024, SB 1103:

- *Requiere que los propietarios revelen los términos del arrendamiento*
- *Prohíbe cargos ocultos y prácticas de arrendamiento desleales*
- *Protege a los inquilinos de pequeñas empresas de condiciones de arrendamiento de explotación (es decir, exigir traducción, aviso de ciertos aumentos en el alquiler y terminación de los contratos de arrendamiento)*

Commercial Displacement Existing Conditions

Compared to similar sized cities in the region, South San Francisco offers a robust program of small business training, support, and networking.

En comparación con ciudades de tamaño similar en la región, South San Francisco ofrece un sólido programa de capacitación, apoyo y establecimiento de contactos para pequeñas empresas.

Financial and Technical Assistance | *Asistencia Financiera y Técnica*

City Grants and Loans | *Subvenciones y Prestamos Municipales*



Image Courtesy of City of South San Francisco
Imagen cortesía de la ciudad de South San Francisco

Economic Advancement Center (EAC) | *Centro de Avance Económico*



Image Courtesy of Renaissance Entrepreneurship Center
Imagen cortesía del Renaissance Entrepreneurship Center

Downtown Improvement District | *Distrito de Mejora del Centro*



Image Courtesy of City of South San Francisco
Imagen cortesía de la ciudad de South San Francisco

Note: The City is pursuing additional funding for the Financial Empowerment Center, which can contribute to ongoing EAC programming.
Nota: La Ciudad está buscando fondos adicionales para el Centro de Empoderamiento Financiero, que pueden contribuir a la programación continua del EAC.

Commercial Displacement Existing Conditions

For a city of its size, South San Francisco is doing a lot to support its small businesses.

Para una ciudad de su tamaño, South San Francisco está haciendo mucho para apoyar a sus pequeñas empresas.

Real Estate | Polizás Inmobiliarias

Community Benefits <i>Beneficios Comunitarios</i>	Preserving Legacy Businesses <i>Preservar las Empresas Heredadas</i>	Lindenville Overlay Zone <i>Zona de Superposición de Lindenville</i>	Vacant Retail Activation <i>Activación de Venta Minorista Vacante</i>	Commercial Tenant Protection Act (SB 1103) <i>Ley de Portección de Inquilinos Comerciales (SB 1103)</i>
--	--	--	---	---

Financial and Technical Assistance | *Asistencia Financiera y Técnica*

Business Development | *Desarrollo Empresarial*

City Grants and Loans <i>Subvenciones y Prestamos Municipales</i>	Economic Advancement Center <i>Centro de Avance Económico</i>	Downtown Improvement District <i>Distrito de Mejora del Centro</i>	Partnerships with R&D Businesses <i>Alianzas con Empresas de I&D</i>	Downtown Activations <i>Activaciones en el Centro</i>
---	---	--	--	---



| 04

Community and Stakeholder Engagement

Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas

Community and Stakeholder Engagement | *Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas*

Community engagement was central to the development of the South San Francisco Anti-Displacement Roadmap. There were three engagement components over the 18-month period.

La participación comunitaria fue fundamental para el desarrollo de la Hoja de Ruta Antidesplazamiento de South San Francisco. Se incluyeron tres componentes de participación a lo largo de los 18 meses.

Community Advisory Committee

Comprised of members of the public, the community advisory committee met 8 times over the course of a year to provide feedback, and guide recommendations.

Comité Asesor Comunitario

Integrado por miembros del público, el comité asesor comunitario se reunió ocho veces en el transcurso de un año para brindar comentarios y orientar recomendaciones.

Stakeholder Engagement and Interviews

In addition to the CAC, HR&A and KW conducted over 15 interviews with staff, community, economic development professionals, small businesses, real estate entities and regional organizations.

Participación y Entrevistas con las Partes Interesadas

Además del CAC, HR&A y KW realizaron más de 15 entrevistas con personal, la comunidad, profesionales del desarrollo económico, pequeñas empresas, entidades inmobiliarias y organizaciones regionales.

Pop-Up Events

In addition, the team and CAC members attended 3 community events to solicit feedback from community members on challenges facing the community.

Eventos Emergentes

Además, el equipo y los miembros del CAC asistieron a tres eventos comunitarios para solicitar comentarios de los miembros de la comunidad sobre los desafíos que enfrenta la comunidad.

Community and Stakeholder Engagement | *Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas*

The Community Advisory Committee is an 11-member body, recruited by City staff with support from HR&A and Kearns & West.

El Comité Asesor Comunitario es un organismo de 11 miembros, reclutado por el personal de la ciudad con el apoyo de HR&A y Kearns & West.

A Diverse CAC

- Lifelong residents of South San Francisco, as well as recent arrivals and non-residents with local connections to the community
- A mix of homeowners and tenants
- Real estate specialists
- Small business owners and individuals who work with small businesses
- Commercial landlord experience
- People at different life stages: with young families, single older adults, caretakers
- Spanish and English speakers

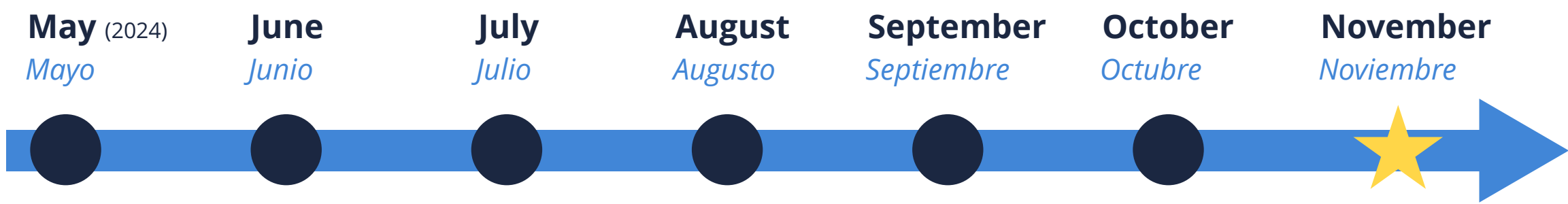
Un CAC Diverso

- *Residentes de toda la vida de South San Francisco, así como residentes recientes y no residentes con conexiones locales con la comunidad.*
- *Propietarios y Inquilinos*
- *Especialistas en bienes raíces*
- *Propietarios de pequeñas empresas y personas que trabajan con ellas*
- *Experiencia como arrendadores comerciales*
- *Personas en diferentes etapas de la vida: familias jóvenes, adultos mayores solteros, cuidadores*
- *Hablantes de Español y Inglés*



Community and Stakeholder Engagement | Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas

The Community Advisory Committee was recruited by City staff with support from HR&A and Kearns & West.
El Comité Asesor Comunitario fue reclutado por el personal de la ciudad con el apoyo de HR&A y Kearns & West.



Recruitment Process

Developed the CAC Charter and application; led community outreach to publicize the CAC	Conducted in-person public information session for interested individuals	Continued advertising and soliciting members	Reviewed applications and scheduled interviews	City staff conducted interviews of prospective applicants	Members selected and invited to join CAC	First CAC meeting
--	---	--	--	---	--	-------------------

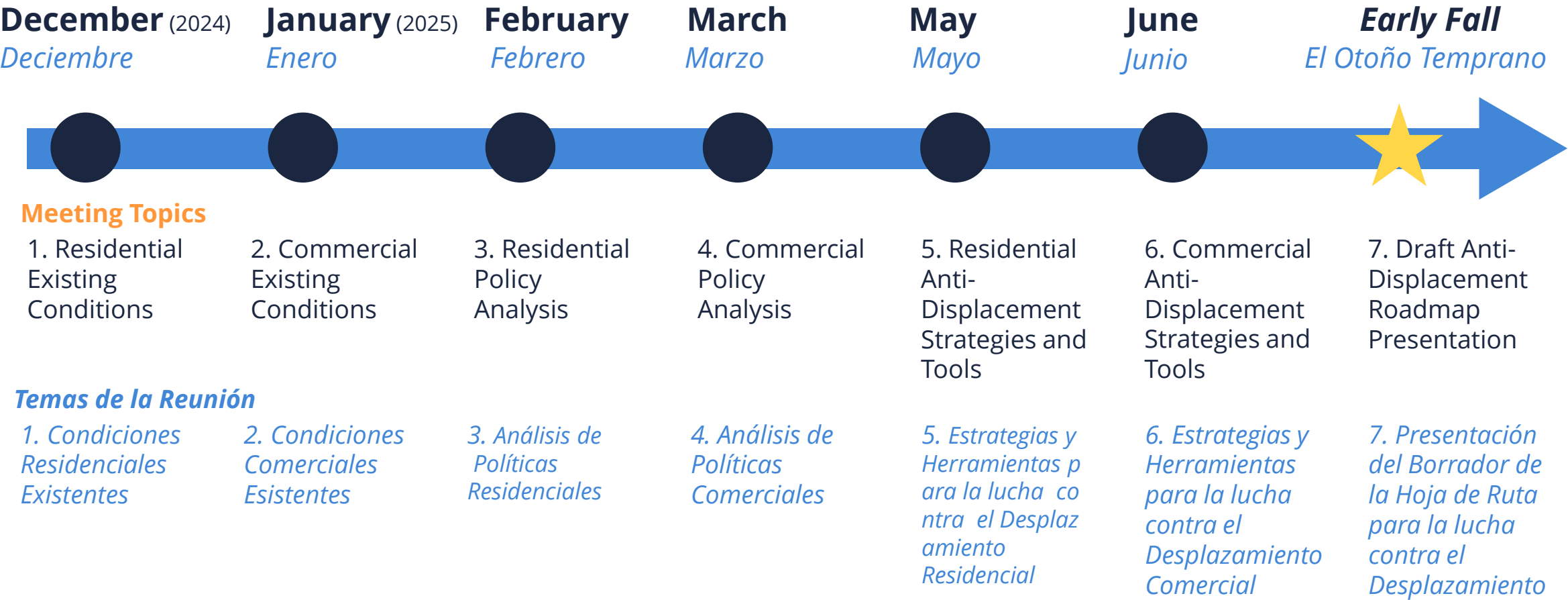
Proceso de Reclutamiento

Desarrollé la Carta del CAC y la Solicitud; lideré la difusión comunitaria para dar a conocer el CAC.	Se realizó una sesión informativa a pública en persona para las personas interesadas.	Continuación de la publicidad y la captación de socios	Revisión de solicitudes y programación de entrevistas.	El personal de la ciudad realizó entrevistas a posibles solicitantes.	Miembros seleccionados y invitados a unirse al CAC	Primera reunión del CAC
---	---	--	--	---	--	-------------------------

Community and Stakeholder Engagement | Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas

The CAC met 8 times to discuss the roadmap. Additional community members were also engaged through several engagement events.

El CAC se reunió ocho veces para debatir la hoja de ruta. También se involucró a otros miembros de la comunidad en diversas actividades de participación.



This engagement of 400+ event attendees resulted in productive, valuable insights for the study.

- Participation based on personal experience, expertise, and familiarity with community priorities
- Asked for clarifications and deeper dive on data and findings
- Offered **substantive input**
- Provided various recommendations:
 - Key **emphasis on better communications** and more accessible information
 - Focus on **strategies that incentivize** rather than penalize
 - Support homeowners and business owners, and offer **educational resources for property owners**

DRAFT - South San Francisco Anti-Displacement Roadmap | **HR&A Advisors**



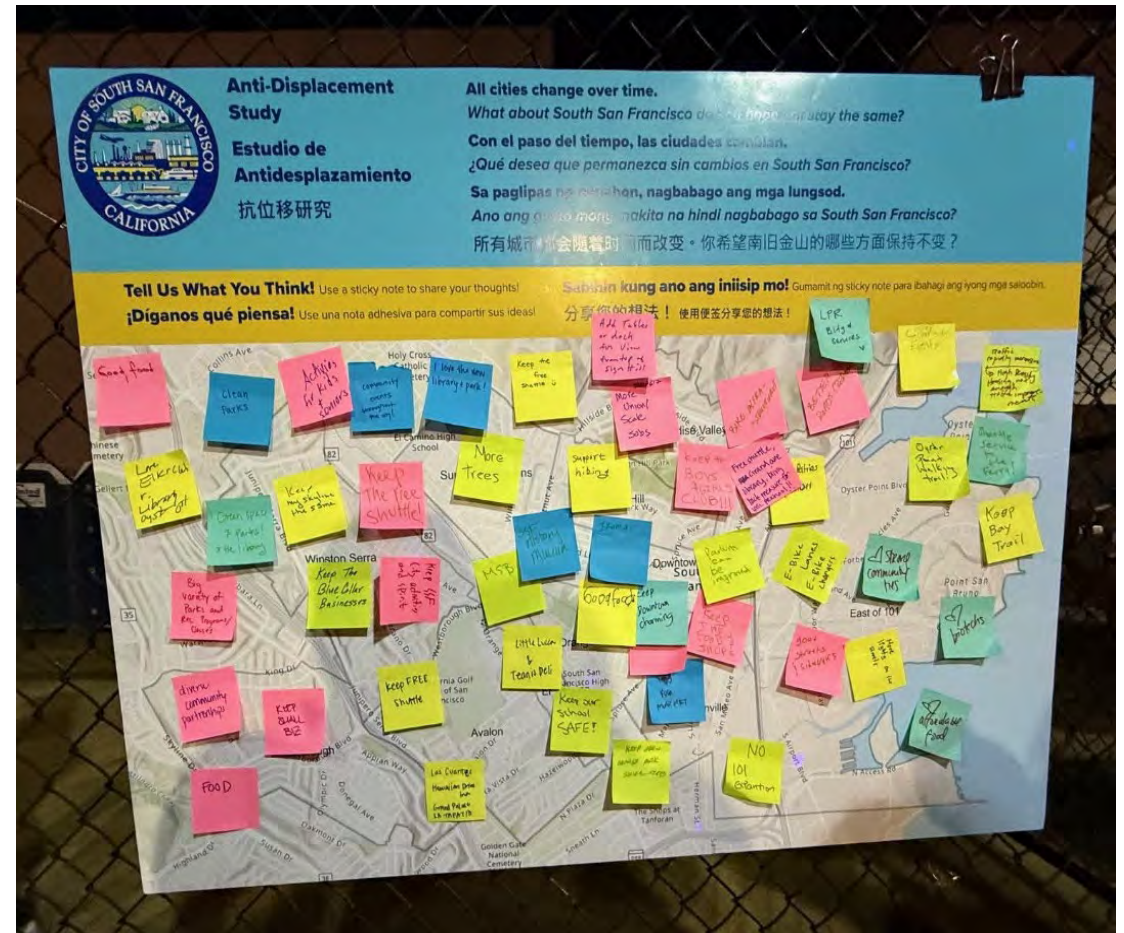
Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas

Esta participación de más de 400 asistentes al evento resultó en información productiva y valiosa para el estudio.

Perspectivas, Productivas y Valiosas

- Participación basada en la experiencia personal, los conocimientos y el conocimiento de las prioridades de la comunidad.
- Taron aclaraciones y un análisis más profundo de los datos y hallazgos.
- Se ofrecieron **aportaciones sustanciales**
- Se presentaron diversas recomendaciones:
 - Se priorizó **una mejor comunicación** y una información más accesible.
 - Se priorizó **estrategias que incentiven** en lugar de penalizar.
 - Se apoyó a propietarios de viviendas y negocios, y se ofrecieron **recursos educativos para propietarios**.

En el apéndice se pueden encontrar conclusiones adicionales de la participación ciudadana.



Community and Stakeholder Engagement | *Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas*

The team additionally hosted 3 community pop-up events at the Lunar New Year Night Market, Martin Elementary Open House, and the Senior Health Fair.

El equipo también organizó tres eventos comunitarios emergentes en el Mercado Nocturno del Año Nuevo Lunar, la Jornada de Puertas Abiertas de la Escuela Primaria Martin y la Feria de Salud para Personas Mayores.

Outreach Goals

- Engage South San Francisco residents to inform anti-displacement policy.
- Introduce the study and gather early community feedback.
- Understand residents' challenges and reactions to potential solutions.
- Ensure impacted voices are heard through collaboration with the Community Advisory Committee.

Objetivos de Difusión

- *Involucrar a los residentes de South San Francisco para que impulsen políticas contra el desplazamiento.*
- *Preseintar el estudio y recopilar dela opinión inicial*
- *Comprender los desafíos y las reacciones de los residentes ante las posibles soluciones.*
- *Garantizar que las voces afectadas se escuchen mediante la colaboración con el Comité Asesor Comunitario.*



Community and Stakeholder Engagement | *Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas*

This engagement of 400+ event attendees resulted in productive, valuable insights for the study. For further information, please see individual event summaries in the appendix.

Esta participación de más de 400 asistentes al evento generó información productiva y valiosa para el estudio. Para más información, consulte los resúmenes de cada evento en el apéndice.



May 2025: Martin Elementary Open House

May 2025: Jornada de Puertas Abiertas de la Escuela Primaria Martin



February 2025: Lunar New Year Night Market

February 2025: Mercado Nocturno del Año Nuevo Lunar



May 2025: Senior Health Fair

May 2025: Feria de Salud para Personas Mayores

Community and Stakeholder Engagement | *Participación de la Comunidad y las Partes Interesadas*

In addition to the CAC and pop-up events, HR&A spoke to retail and services businesses, an industrial business, two small R&D organizations, and multiple industrial/R&D real estate brokers.

Además del CAC y los eventos emergentes, HR&A habló con empresas minoristas y de servicios, una empresa industrial, dos pequeñas organizaciones de I&D y varios corredores inmobiliarios industriales y de I&D.

Summary of high-level takeaways from these interviews can be found in the appendix.

En el apéndice se puede encontrar un resumen de las conclusiones más importantes de estas entrevistas.





05

Anti-Displacement Roadmap

*Hoja de Ruta contra el
Desplazamiento*

Anti-Displacement Roadmap

To address these displacement pressures, the following section details strategies the City, in partnership with local partners, can pursue in the short, medium and long term.

Short Term	Medium Term	Long Term
Residential		
- Communication of Rights and Responsibilities to Landlords and Renters - Preservation Intervention Plan - Consolidation of Tenant Protections Ordinance - Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production	- Rental Inspection Program - Prioritize City Owned Sites for Housing - SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project - Sustain and Refine Existing Programs & Policies	- Legal Aid and Tenant Mediation - Residential Rehabilitation Program - Additional Revenue Streams For Affordable Housing - Build Staff Capacity to Implement Goals
Commercial		
- Downtown Improvement District Formation - Lindenville Overlay Zone - EAC Technical Assistance - Local Business Bucks Program - Space Negotiations for Small Businesses in Community Benefit Agreements	- Downtown and Storefront Activations - Business Coaching - Expanded Launch Local! Program	- Small Business Anti-Displacement Fund - Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses

Hoja de Ruta contra el Desplazamiento

Para abordar estas presiones de desplazamiento, la siguiente sección detalla las estrategias que la Ciudad, en asociación con socios locales, puede seguir a corto, mediano y largo plazo.

Corto Plazo	Medio Plazo	Largo Plazo
Residencial		
Comunicación de Derechos y Responsabilidades a Propietarios y Inquilinos	Programa de Inspección de Alquileres	Asistencia Legal y Mediación con Inquilinos
Plan de Intervención para la Preservación	Priorizar los Terrenos Municipales para la Construcción de Viviendas	Programa de Rehabilitación Residencial
Consolidación de la Ordenanza de Protección a los Inquilinos	Proyecto Conjunto de Viviendas para Maestros del Distrito Escolar Unificado de San Francisco (SSFUSD)	Fuentes de Ingresos Adicionales para Vivienda Asequible
Codificación de la Ley Estatal para la Ampliación de la Producción de Viviendas para la Venta y el Alquiler	Mantener y Perfeccionar los Programas y Políticas Existentes	Fortalecimiento de la Capacidad del Personal para Implementar Objetivos
Comercial		
Formación del Distrito de Mejorar del Centro	Activaciones en el Centro y Locales Comerciales	Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas
Zona de Superposición de Lindenville	Coaching Empresarial	Asistencia para la Reubicación de Empresas Comerciales Desplazadas
Asistencia Técnica del EAC	Programa ¡Lanzamiento Local! Ampliado	
Programa de Apoyo a Empresas Locales		
Negociación de Espacios para Pequeñas Empresas en Acuerdos de Beneficio Comunitario		

Anti-Displacement Roadmap

For each strategy, HR&A evaluated a longer-list of potential tools that could advance implementation. A shortlist of 9 tools was refined based on 6 key criteria.

Para cada estrategia, HR&A evaluaron una lista mas extensa de posibles herramientas que podrian impulsar la implementacion. Se refino una lista de 9 herramientas con base en 6 criterios clave.

EVALUATION CRITERIA | CRITERIOS DE EVALUACIÓN



Impact on Risk | *Impacto en el Riesgo*

Based on research and past implementation, what is the potential impact on displacement risk?

Con base en la investigación y la implementacion anterior, ¿cuál es el impacto potencial sobre el riesgo de desplazamiento



Timeframe for Impact | *Plazo para el Impacto*

How long would it take for the effects of the program or policy to be seen?

¿Cuánto tiempo tardaría en verse el efecto del programa o política?



Funding Need | *Necesidad de Financiación*

What is the scale of funding required to implement?

¿Cuál es la escala de financiación necesaria para su implementación?



Alignment with Community Need | *Alineación con las Necesidades de la Comunidad*

How does this align with identified need?

¿Cómo se alinea esto con la necesidad identificada?



Staffing Requirements | *Requisitos de Personal*

What additional staff capacity is needed to implement?

¿Qué capacidad de personal adicional se necesita para implementar?



Implementation Feasibility | *Viabilidad de Implementación*

Are there strong political, economic or funding barriers?

¿Existen fuertes barreras políticas, económicas o de financiación?

Anti-Displacement Roadmap

The following tools are split into three distinct categories: low-cost/short-term; medium-cost/medium-term; and high-cost/long-term. Our recommendations include continuing and expanding existing tools as well as proposed new tools.

Las siguientes herramientas se dividen en tres categorías distintas: de bajo costo/corto plazo; de costo medio/ mediano plazo; y de alto costo/largo plazo. Nuestras recomendaciones incluyen la continuación y aplicación de las herramientas existentes, así como la propuesta de nuevas herramientas.

\$ Low-Cost/Short-Term

\$ Bajo Costo/ Corto Plazo

Tools are actionable and can be implemented quickly, requiring limited additional funding or staff time.

Las herramientas son prácticas y se pueden implementar rápidamente, requiriendo una cantidad limitada de fondos adicionales o tiempo de personal.

\$\$ Medium-Cost/Medium-Term

\$\$ Mediano Costo/ Mediano Plazo

Tools will require identifying more funding and staff capacity to implement.

Las herramientas requerirán identificar más financiación y capacidad de personal para implementarlas.

\$\$\$ High-Cost/Long-Term

\$\$\$ Alto Costo/ Largo Plazo

Tools are aspirational and transformative recommendations to be pursued over time. These efforts require more substantial and sustained funding sources.

Las herramientas son recomendaciones ambiciosas y transformadoras que se implementarán a lo largo del tiempo. Estos esfuerzos requieren fuentes de financiación más sustanciales y sostenidas.

Residential Anti-Displacement Strategies

Each residential strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Residential Strategies	Short-Term/ \$ Low Cost	Medium-Term/ \$\$ Medium Cost	Long-Term/ \$\$\$ High Cost
1. Assist At-Risk Families	Communication of Responsibilities & Rights to Landlords and Renters	Expanded Tenant Relocation Assistance	Legal Aid and Tenant Mediation
2. Protect Existing Affordable Homes	Preservation Intervention Plan	Rental Inspection Program	Residential Rehabilitation Program
3. Increase Housing Supply and Funding for Affordable Housing	Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production	SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project Prioritize City Owned Sites for Housing	Find Additional Revenue Streams For Affordable Housing
4. Operational Improvements	Consolidation of Tenant Protections Ordinance	Sustain and Refine Existing Programs & Policies	Build Staff Capacity to Implement Goals

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias Antidesplazamiento Residencial

Cada estrategia residencial está acompañada de herramientas categorizadas por plazos y costes.

Estrategias Residenciales	Corto Plazo/ \$ Bajo Costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo Plazo/ \$\$\$ Alto Costo
1. Ayudar a las Familias en Riesgo	Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos	Asistencia ampliada para la reubicación de inquilinos	Asistencia Jurídica y Mediación de Inquilinos
2. Proteger las Viviendas Asequibles Existentes	Plan de Intervención para la Preservación	Programa de Inspección de Alquiler	Programa de Rehabilitación Residencial
3. Aumentar la Oferta de Viviendas y la Financiación de Viviendas Asequibles	Codificar la Ley Estatal para la Expansión de la Producción para Venta y Alquiler	SSFUSD / Proyecto Conjunto de Viviendas para Maestros de SSF Priorizar los Terrenos Municipales para la Construcción de Viviendas	Flujos de Ingresos Adicionales para Vivienda Asequible
4. Mejoras Operativas	Ordenanza de Consolidación de la Protección de los Inquilinos	Mantener y Perfeccionar los Programas y Políticas Existentes	Desarrollar la Capacidad del Personal para Implementar Objetivos

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Commercial Anti-Displacement Strategies

Each commercial strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Commercial Strategies

Short-Term/
\$ Low Cost

Medium-Term/
\$\$ Medium Cost

Long-Term/
\$\$\$ High Cost

1. Grow and Sustain Customer Base

- Local Business Bucks Program
- **Downtown Anchor and Storefront Activations**

2. Partner with Commercial Real Estate Development

- Space Negotiations for Small Businesses in Community Benefit Agreements
- **Expanded Launch Local! Program**

3. Provide Financial Support and Technical Assistance

- Downtown Improvement District Formation
- Lindenville Overlay Zone
- **EAC Technical Assistance**
- **Business Coaching**
- Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses

4. Identify a Dedicated Funding Source

- **Small Business Anti-Displacement Emergency Fund**

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias comerciales antidesplazamiento

Cada estrategia comercial está acompañada de herramientas categorizadas por plazo y coste.

Estrategias comerciales	Corto plazo/ \$ Bajo costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo plazo/ \$\$\$ Alto costo
1. Aumentar y mantener la base de clientes	Programa Local Business Bucks	Activaciones en el centro y en tiendas	
2. Asociarse con el desarrollo inmobiliario comercial	Negociaciones de espacio para pequeñas empresas en acuerdos de beneficio comunitario	¡Programa Launch Local! ampliado	
3. Brindar apoyo financiero y asistencia técnica	- Formación del Distrito de Mejora del Centro - Zona de superposición de Lindenville Asistencia técnica de la EAC	Business Coaching	Asistencia para la reubicación de empresas comerciales desplazadas
4. Identificar una fuente de financiación específica			Fondo de emergencia para pequeñas empresas contra el desplazamiento

**Las herramientas en negrita indican áreas de alta prioridad para el CAC.*



06

Residential Anti-Displacement Strategies

*Estrategias Antidesplazamiento
Residencial*

Residential Anti-Displacement Strategies | La Hoja de Ruta Residencial Antidesplazamiento

The Anti-Displacement Roadmap focuses on four Residential Strategies.

La Hoja de Ruta Contra el Desplazamiento se Centra en cuatro Estrategias Residenciales.

1



Assist At-Risk Families

Ayudar a las Familias en Riesgo

2



Protect Existing Affordable Homes

Proteger las Viviendas Asequibles Existentes

3



Increase Housing Supply and Funding for Affordable Housing

Aumentar la Oferta de Viviendas y la Financiación de Viviendas Asequibles

4



Improve Operations

Mejorar las Operaciones

Residential Anti-Displacement Strategies

Each residential strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Residential Strategies	Short-Term/ \$ Low Cost	Medium-Term/ \$\$ Medium Cost	Long-Term/ \$\$\$ High Cost
1. Assist At-Risk Families	Communication of Responsibilities & Rights to Landlords and Renters	Expanded Tenant Relocation Assistance	Legal Aid and Tenant Mediation
2. Protect Existing Affordable Homes	Preservation Intervention Plan	Rental Inspection Program	Residential Rehabilitation Program
3. Increase Housing Supply and Funding for Affordable Housing	Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production	SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project Prioritize City Owned Sites for Housing	Find Additional Revenue Streams For Affordable Housing
4. Operational Improvements	Consolidation of Tenant Protections Ordinance	Sustain and Refine Existing Programs & Policies	Build Staff Capacity to Implement Goals

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias Antidesplazamiento Residencial

Cada estrategia residencial está acompañada de herramientas categorizadas por plazos y costes.

Estrategias Residenciales	Corto Plazo/ \$ Bajo Costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo Plazo/ \$\$\$ Alto Costo
1. Ayudar a las Familias en Riesgo	Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos	Asistencia ampliada para la reubicación de inquilinos	Asistencia Jurídica y Mediación de Inquilinos
2. Proteger las Viviendas Asequibles Existentes	Plan de Intervención para la Preservación	Programa de Inspección de Alquiler	Programa de Rehabilitación Residencial
3. Aumentar la Oferta de Viviendas y la Financiación de Viviendas Asequibles	Codificar la Ley Estatal para la Expansión de la Producción para Venta y Alquiler	SSFUSD / Proyecto Conjunto de Viviendas para Maestros de SSF Priorizar los Terrenos Municipales para la Construcción de Viviendas	Flujos de Ingresos Adicionales para Vivienda Asequible
4. Mejoras Operativas	Ordenanza de Consolidación de la Protección de los Inquilinos	Mantener y Perfeccionar los Programas y Políticas Existentes	Desarrollar la Capacidad del Personal para Implementar Objetivos

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Assist at Risk Families

Ayudar a las Familias en Riesgo

Communication of Responsibilities & Rights to Landlords and Renters | *Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos*

Strategy: Assist At-Risk Families | *Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo*



Community engagement with residents of the City South San Francisco / Participación comunitaria con los residentes de la ciudad de South San Francisco

Source: Image – HR&A
Fuente: Imagen – HR&A

CONTEXT & GOALS

- South San Francisco residents are unclear of their rights and responsibilities as renters or owners, specifically as it relates to housing quality and affordability.
- There are existing resources for households, but many do not know how to access those resources.

RECOMMENDATIONS

Program or Partnership

- Inform tenants and landlords about renters' rights regarding affordability and housing quality.
- Empower community members to feel safe to engage with their property owner to make necessary repairs.
- ☀ Consider lease addendum outlining landlord and tenant rights and responsibilities.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Los residentes de South San Francisco desconocen sus derechos y responsabilidades como inquilinos o propietarios, especialmente en lo que respecta a la calidad y asequibilidad de la vivienda.*
- *Existen recursos para los hogares, pero desconocen cómo acceder a ellos.*

RECOMENDACIONES

Programa o Colaboración

- *Informar a inquilinos y arrendadores sobre sus derechos en cuanto a asequibilidad y calidad de la vivienda.*
- *Capacitar a los miembros de la comunidad para que se sientan seguros al colaborar con el propietario de su vivienda y realizar las reparaciones necesarias.*
- ☀ *Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos*



CAC Recommendation | *CAC Recomendación*

Communication of Responsibilities & Rights to Landlords and Renters | *Comunicación de Responsabilidades y Derechos a Propietarios y Inquilinos*

Strategy: Assist At-Risk Families | *Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo*

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Add and maintain a dedicated “Owners” page to the City website and regularly update the “Renters” page, modeled after Santa Cruz’s Landlord-Tenant Resource, to provide clear, bilingual, and mobile-friendly information tailored to both property owners and tenants.
- Host quarterly “know-your-rights” workshops at neighborhood hubs, leveraging trained Promotores.
- ☀️ Include referral cards with QR codes linking directly to City and nonprofit resources on business license applications/renewals.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Agregue y mantenga una página dedicada a "Propietarios" en el sitio web de la Ciudad y actualice regularmente la página de "Inquilinos", siguiendo el modelo del Recurso para Propietarios e Inquilinos de Santa Cruz, para brindar información clara, bilingüe y compatible con dispositivos móviles, adaptada tanto a propietarios como a inquilinos.*
- *Organice talleres trimestrales de "conozca sus derechos" en centros vecinales, con la participación de promotores capacitados.*
- ☀️ *Incluya tarjetas de referencia con códigos QR que enlacen directamente a recursos de la Ciudad y de organizaciones sin fines de lucro sobre solicitudes y renovaciones de licencias comerciales.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)

CASE STUDY: CITY OF SANTA CRUZ LANDLORD-TENANT RESOURCE (SANTA CRUZ, CA)

The City of Santa Cruz's Landlord-Tenant Resource webpage offers clear, bilingual, and mobile-friendly information tailored to renters and landlords.

Takeaway: The addition of an owner/landlord resources page and bolstering tenant resources page on the South San Francisco website and physical materials is a first step towards increasing awareness of landlord and tenant rights and responsibilities.

DESCRIPTION

The City of Santa Cruz maintains a clearly structured, easy-to-navigate Landlord-Tenant Resource webpage that provides tailored information for renters and property owners. The site includes downloadable guides, legal aid links, and resources developed in partnership with the Santa Cruz County Office of Education. The city partners with county agencies and legal nonprofits to ensure accurate, up-to-date information. The webpage uses plain language, mobile-friendly design, and a user-oriented layout that clearly differentiates content by audience. The goal is to promote housing stability, clarify rights and responsibilities, and prevent conflicts between landlords and tenants—especially in naturally affordable housing stock.

California's tenant protections environment can be confusing to navigate for both small landlords and renters. Yearly updates and new state laws also create challenges for both parties to understand their full rights and responsibilities. Santa Cruz's approach helps both parties navigate complex rental policies, especially in the context of local requirements and state laws like AB 1482 and SB 567. Trusted, city-led communication builds transparency and compliance.

- A dedicated webpage that separates resources for tenants and landlords
- Tenant Guide co-developed with the County Office of Education
- Downloadable PDFs on tenant rights, rent increases, and eviction protections
- Direct links to legal aid organizations like CRLA
- References to county and court-based services such as mediation and self-help centers
- Materials available in English and Spanish

CASE STUDY: CITY OF SANTA CRUZ LANDLORD-TENANT RESOURCE (SANTA CRUZ, CA)

STAKEHOLDERS INVOLVED

- City of Santa Cruz Economic Development and Housing Division – Maintains web content and coordinates updates
- Santa Cruz County Office of Education – Co-author of tenant education guides
- California Rural Legal Assistance (CRLA) – Legal aid partner
- Santa Cruz tenants and landlords – Primary users of the site
- County agencies and courts – Linked for services like mediation and eviction defense

STRATEGIES

- Separate pages for landlords and tenants with clear roles and responsibilities
- Public agency partnerships (e.g., education and legal aid sectors) to develop materials
- Use of external legal and mediation resources rather than recreating services
- Incorporation of local and state law references to support relevance and enforceability
- Bilingual materials to expand accessibility



ESTUDIO DE CASO: RECURSOS PARA PROPIETARIOS E INQUILINOS DE LA CIUDAD DE SANTA CRUZ (SANTA CRUZ, CA)

La página web de recursos para propietarios e inquilinos de la ciudad de Santa Cruz ofrece información clara, bilingüe y compatible con dispositivos móviles, adaptada a inquilinos y propietarios.

Conclusión: La incorporación de una página de recursos para propietarios y arrendadores y el refuerzo de la página de recursos para inquilinos en el sitio web y los materiales físicos de South San Francisco es un primer paso hacia una mayor conciencia de los derechos y responsabilidades de propietarios e inquilinos.

DESCRIPCIÓN

La Ciudad de Santa Cruz mantiene una página web de Recursos para Propietarios e Inquilinos, claramente estructurada y de fácil navegación, que ofrece información personalizada para inquilinos y propietarios. El sitio incluye guías descargables, enlaces a asistencia legal y recursos desarrollados en colaboración con la Oficina de Educación del Condado de Santa Cruz. La ciudad colabora con agencias del condado y organizaciones legales sin fines de lucro para garantizar información precisa y actualizada. La página web utiliza un lenguaje sencillo, un diseño optimizado para dispositivos móviles y una disposición intuitiva que diferencia claramente el contenido según el público objetivo. El objetivo es promover la estabilidad habitacional, aclarar los derechos y responsabilidades, y prevenir conflictos entre propietarios e inquilinos, especialmente en viviendas naturalmente asequibles.

El entorno de protección de inquilinos en California puede ser confuso, tanto para pequeños propietarios como para inquilinos. Las actualizaciones anuales y las nuevas leyes estatales también dificultan que ambas partes comprendan plenamente sus derechos y responsabilidades. El enfoque de Santa Cruz ayuda a ambas partes a comprender las complejas políticas de alquiler, especialmente en el contexto de los requisitos locales y las leyes estatales como la AB 1482 y la SB 567. Una comunicación confiable, liderada por la ciudad, fomenta la transparencia y el cumplimiento.

- Una página web dedicada que separa los recursos para inquilinos y propietarios.
- Guía para inquilinos, desarrollada en conjunto con la Oficina de Educación del Condado.
- PDF descargables sobre los derechos de los inquilinos, aumentos de alquiler y protecciones contra el desalojo.
- Enlaces directos a organizaciones de asistencia legal como CRLA.
- Referencias a servicios del condado y de los tribunales, como mediación y centros de autoayuda.
- Materiales disponibles en inglés y español.

Fuente: Ciudad de Santa Cruz

Fuente de la imagen: HR&A

ESTUDIO DE CASO: RECURSOS PARA PROPIETARIOS E INQUILINOS DE LA CIUDAD DE SANTA CRUZ (SANTA CRUZ, CA)

PARTES INTERESADAS INVOLUCRADA

- División de Desarrollo Económico y Vivienda de la Ciudad de Santa Cruz: Mantiene el contenido web y coordina las actualizaciones.
- Oficina de Educación del Condado de Santa Cruz: Coautora de guías educativas para inquilinos.
- Asistencia Legal Rural de California (CRLA): Colaboradora en asistencia legal.
- Inquilinos y propietarios de Santa Cruz: Usuarios principales del sitio.
- Agencias y tribunales del condado: Vinculados para servicios como mediación y defensa contra desalojos.

ESTRATEGIAS

- Páginas separadas para propietarios e inquilinos con roles y responsabilidades claros.
- Colaboraciones con agencias públicas (por ejemplo, sectores de educación y asistencia legal) para desarrollar materiales.
- Uso de recursos legales y de mediación externos en lugar de recrear servicios.
- Incorporación de referencias a leyes locales y estatales para respaldar la relevancia y la aplicabilidad.
- Materiales bilingües para ampliar la accesibilidad.



Tenant Relocation Assistance | *Asistencia para la Reubicación de Inquilinos*

Strategy: Assist At-Risk Families | *Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo*



Source: Unsplash / Fuente: Unsplash
Fuente: Unsplash / Fuente: Unsplash

Source: *Tenant Protection Act, Obligations as a Landlord or Property Manager.*
Fuente: *Ley de Protección del Inquilino, Obligaciones como Propietario o Administrador de Propiedades.*

CONTEXT & GOALS

- The Tenant Protections Act entitles tenants to the right to receive relocation assistance (equivalent of one month of rent) for no-fault evictions.
- Jurisdictions can require additional relocation assistance for these scenarios.

RECOMMENDATIONS

Policy

- Expand time-period required for permanent relocation assistance in the event of no-fault evictions.
- Would require the landlord, under certain circumstances, to pay a fee to tenants who are forced to permanently move out of their homes or provide alternative comparable housing.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *La Ley de Protección al Inquilino otorga a los inquilinos el derecho a recibir asistencia para la reubicación (equivalente a un mes de alquiler) en caso de desalojos sin culpa.*
- *Las jurisdicciones pueden exigir asistencia adicional para la reubicación en estos casos.*

RECOMENDACIONES

Política

- *Ampliar el plazo requerido para la asistencia para la reubicación permanente en caso de desalojos sin culpa.*
- *Exigiría que el arrendador, en determinadas circunstancias, pague una cuota a los inquilinos que se vean obligados a abandonar sus viviendas permanentemente o les proporcione una vivienda alternativa comparable.*

Tenant Relocation Assistance | *Asistencia para la Reubicación de Inquilinos*

Strategy: Assist At-Risk Families | *Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo*

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Evaluate peer city policies to assess range of approaches. For instance, San Mateo, and Santa Cruz, which require 3-month assistance. Meanwhile, San Leandro set a specific cap on required relocation assistance.
- Review policy implementation guidance, such as those developed by the [Association of Bay Area Governments](#).
- Communicate changes in requirements to landlords.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Evaluar las políticas de ciudades similares para evaluar la variedad de enfoques. Por ejemplo, San Mateo y Santa Cruz requieren asistencia de 3 meses. Mientras tanto, San Leandro estableció un límite específico para la asistencia de reubicación requerida.*
- *Revisar las guías de implementación de políticas, como las desarrolladas por la Asociación de Gobiernos del Área de la Bahía.*
- *Comunicar los cambios en los requisitos a los propietarios.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Corto)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)

Legal Aid, and Landlord/Tenant Mediation |

Defensa del Inquilino Asistencia Jurídica y Mediación entre Propietario y Inquilino

Strategy: Assist At-Risk Families | Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo



Source: Project Sentinel: Fair Housing Advocacy and Counseling

Fuente: Proyecto Sentinel: Defensa y asesoramiento en materia de vivienda justa

CONTEXT & GOALS

- Renters and owners need assistance understanding what is within their rights and resolving disputes before legal actions become necessary.
- Existing legal aid resources are not local to SSF, increasing difficulty to access resources.

RECOMMENDATIONS

Program or Partnership

- Establish funding for additional assistance in SSF for dispute resolution, landlord/tenant mediation and legal aid.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Los inquilinos y propietarios necesitan ayuda para comprender sus derechos y resolver disputas antes de que sea necesario emprender acciones legales.*
- *Los recursos de asistencia legal existentes no son locales en SSF, lo que dificulta el acceso a ellos.*

RECOMENDACIONES

Programa o Asociación

- *Establecer fondos para asistencia adicional en SSF para la resolución de disputas, la mediación entre propietarios y inquilinos y la asistencia legal.*

Legal Aid, and Landlord/Tenant Mediation |

Defensa del Inquilino Asistencia Jurídica y Mediación entre Propietario y Inquilino

Strategy: Assist At-Risk Families | Estrategia: Ayudar A Las Familias En Riesgo

IMPLEMENTATION NEXT STEPS



- Pursue funding opportunities to expand 3rd party providers and services directly to South San Francisco locations, similar to community legal aid events hosted in East Palo Alto (Project Sentinel) and Santa Cruz (Legal Aid Society).
- Advance additional training for City frontline staff on referral protocols and resource navigation.
 - Develop annual reporting metrics (e.g., number of mediations, legal consultations) and present outcomes to City Council.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN



- Buscar oportunidades de financiamiento para expandir los proveedores y servicios externos directamente a las localidades del sur de San Francisco, de forma similar a los eventos de asistencia legal comunitaria organizados en East Palo Alto (Project Sentinel) y Santa Cruz (Legal Aid Society).
- Impulsar la capacitación adicional del personal de primera línea de la ciudad sobre protocolos de derivación y gestión de recursos.
 - Desarrollar indicadores para los informes anuales (por ejemplo, número de meditaciones y consultas legales) y presentar los resultados al Ayuntamiento.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK | IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO

High (Alto)

FUNDING NEED | NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

Low (Bajo)

STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS | NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS

Low (Bajo)

TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT | TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO

Long Term (Alto plazo)

ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS | ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES

High (Alto)

IMPLEMENTATION CONSTRAINTS | RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN

High (Alto)



Protect Existing Affordable Homes

Proteger las viviendas asequibles existentes

Preservation Intervention Plan | *Plan de Intervención par a la Preservación*

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | *Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes*



Older Multifamily
Buildings / Edificios
multifamiliares más
antiguos

Source: HR&A; Image –
Unsplash / Fuente:
Recursos Humanos y
Asistencia; Imagen –
Unsplash

CONTEXT & GOALS

- South San Francisco has a high concentration of medium-to-large multifamily properties that would be considered naturally occurring affordable housing (NOAH).
- Investments along El Camino Real and Downtown may increase pressure on these buildings.

RECOMMENDATIONS

Policy

- Establish a Preservation Intervention Plan to guide policy and funding responses when subsidized or NOAH multifamily buildings face redevelopment.
- The plan should include a suite of preservation tools and, as part of an Affordable Housing Finance Plan, dedicate set-aside funding for future investment in expiring affordable homes or NOAH properties.
- The plan would also include a priority acquisition matrix to rank properties when multiple opportunities arise, and funding is limited.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *South San Francisco presenta una alta concentración de propiedades multifamiliares de tamaño mediano a grande que se considerarían viviendas asequibles de ocurrencia natural (NOAH).*
- *Las inversiones en El Camino Real y el centro podrían aumentar la presión sobre estos edificios.*

RECOMENDACIONES

- *Establecer un Plan de Intervención para la Preservación que oriente las respuestas políticas y de financiación cuando los edificios multifamiliares subsidiados o de NOAH se vean sometidos a una remodelación.*
- *El plan debe incluir un conjunto de herramientas de preservación y, como parte de un Plan de Financiamiento de Vivienda Asequible, destinar fondos reservados para futuras inversiones en viviendas asequibles o propiedades de NOAH próximas a vencer.*
- *El plan también incluiría una matriz de adquisición prioritaria para clasificar las propiedades cuando surjan múltiples oportunidades y la financiación sea limitada.*

Preservation Intervention Plan | *Plan de Intervención par a la Preservación*

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | *Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes*

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Maintain a geospatial inventory of subsidized properties nearing affordability expiration and NOAH properties potentially at-risk.
- Establish formal policy on priority housing types to be targeted for preservation.
- Consider partnership with the Housing Trust Fund of Silicon Valley on an acquisition fund to facilitate timely purchases by mission-driven partners.
- Develop framework for pursuing rental inspection program or residential rehabilitation program, based on inventory.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Mantener un inventario geoespacial de las propiedades subsidiadas que están a punto de expirar su plazo de asequibilidad y de las propiedades NOAH potencialmente en riesgo.*
- *Establecer una política formal sobre los tipos de vivienda prioritarios que se deben preservar.*
- *Considerar la posibilidad de colaborar con el Fondo Fiduciario de Vivienda de Silicon Valley para crear un fondo de adquisición que facilite las compras oportunas por parte de socios comprometidos con su misión.*
- *Desarrollar un marco para impulsar un programa de inspección de alquileres o un programa de rehabilitación residencial, con base en el inventario.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	High (Alto)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Medium (Medio)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	Medium (Medio)

Rental Inspection Program | *Programa de inspección de alquileres*

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | *Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes*



San Mateo County Health Rental Inspection Program / Programa de inspección de alquileres de salud del condado de San Mateo

Source: [San Mateo County Health](#)
Fuente: Salud del Condado de San Mateo

CONTEXT & GOALS

- Preserve housing stock and ensure dwelling units are not in substandard conditions.
- Reduce risk of displacement due to substandard conditions or building code enforcement activities.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Preservar el parque de viviendas y garantizar que las viviendas no se encuentren en condiciones deficientes.*
- *Reducir el riesgo de desplazamiento debido a condiciones deficientes o a actividades de cumplimiento del código de construcción.*

RECOMMENDATIONS

Policy

- Establish process for rental dwelling unit inspections on a routine basis.
- Improve access and streamline process for renters to report inspection issues.
- Consider partnership with San Mateo County Residential Inspection Program to contract out inspections.

RECOMENDACIONES

Política

- *Establecer un proceso para las inspecciones periódicas de las viviendas de alquiler.*
- *Mejorar el acceso y agilizar el proceso para que los inquilinos reporten problemas de inspección.*
- *Considerar la posibilidad de colaborar con el Programa de Inspección Residencial del Condado de San Mateo para subcontratar las inspecciones.*

Rental Inspection Program | Programa de Inspección de Alquileres

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Ensure ease of reporting options for renters to request assistance with advancing necessary repairs.
-  Pair program and requirements with property owner education and financial resources if property owner is unable to meet fees or requirements.
- Consider partnerships with community groups to increase awareness of requirements and protections for renters.
- Consider pairing program with landlord businesses license requirements.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- Garantizar la facilidad de acceso a las opciones de denuncia para que los inquilinos soliciten ayuda para adelantar las reparaciones necesarias.
-  Combinar el programa y los requisitos con la educación y los recursos financieros para propietarios de viviendas si estos no pueden cumplir con las cuotas o los requisitos.
- Considerar la posibilidad de colaborar con grupos comunitarios para aumentar la concienciación sobre los requisitos y las protecciones para los inquilinos.
- Considerar la posibilidad de combinar el programa con los requisitos de licencia para negocios de propietarios.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	High (Alto)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	Medium (Medio)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Short (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Medium (Medio)

CASE STUDY: RESIDENTIAL RENTAL INSPECTION & CODE ENFORCEMENT (RICHMOND, CA)

Richmond recently enacted Residential Rental Inspection Program (RRIP) will require rental units to undergo safety and habitability inspections every three years, complemented by a proactive Code Enforcement Division that addresses public health and property violations.

Takeaway: By combining periodic apartment inspections with active code enforcement, South San Francisco can identify issues facing rental units in the city and develop path forwards with landlords to address those issues.

DESCRIPTION

The Residential Rental Inspection Program (RRIP) was designed to protect tenant health and safety, prevent substandard living conditions, and preserve rental housing stock. It applies to all rental properties (with certain exemptions like ADUs, Section 8 units, mobile homes, newly built housing). There are mandatory inspections every 3 years, elimination of self-certification, and city inspection procedures. The city has also set a fee schedule for the inspections.

How it Works:

1. Landlords must register all rental units and pay applicable fees.
2. City schedules inspections every 3 years for each unit (self-certification no longer allowed).
3. Inspectors identify violations, and landlords receive written orders to correct issues.
4. Code Enforcement teams follow up, issue citations or fines if violations persist.
5. Ongoing monitoring via annual registration and re-inspection fees ensures sustained compliance.

Source: *Rental Inspection Program, Richmond Relocation Ordinance*

CASE STUDY: RESIDENTIAL RENTAL INSPECTION & CODE ENFORCEMENT (RICHMOND, CA)

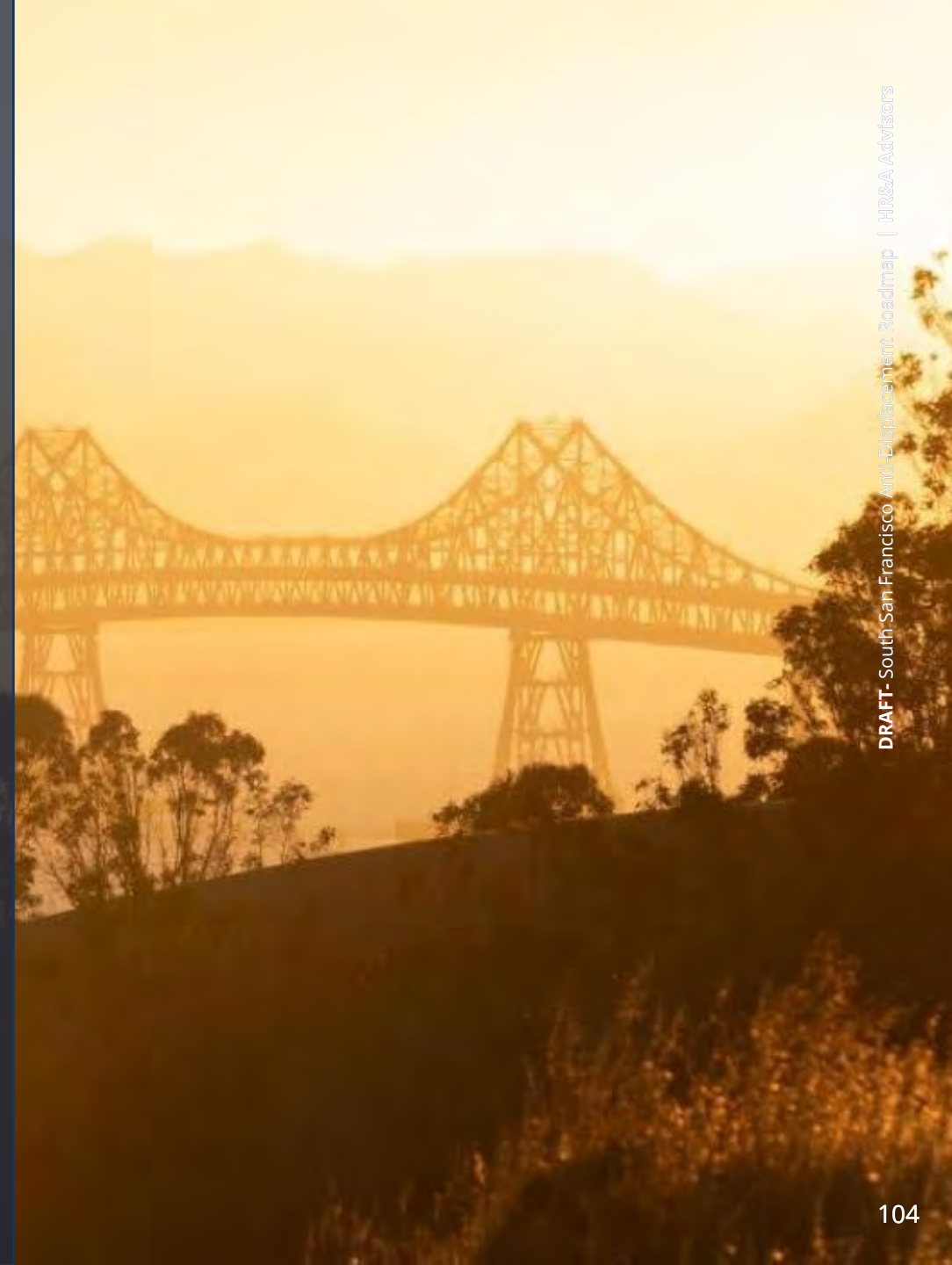
STAKEHOLDERS INVOLVED

- Richmond Planning & Building Services / Code Enforcement Division: Leads program implementation.
- Residential Rental Inspection Program: Coordinates registration, fee collection, and inspections.
- Landlords: Required to comply with inspections and remediation orders.

STRATEGIES

- Expanded coverage to include previously exempted units (e.g., affordable housing).
- Instituted a fee-based model to fund enforcement and administrative operations.
- The program is paired with integrated code enforcement to catch a broader range of issues and the Relocation Ordinance which includes requirements if the unit requires temporary vacancy due to Governmental Agency Orders. There are additional payment requirements if a unit must be permanently vacated.
- Engaged community feedback: hosted workshops and council hearings on program updates.

Source: *Rental Inspection Program, Richmond Relocation Ordinance*



ESTUDIO DE CASO: INSEPCCIÓN DE ALQUILERES RESIDENCIALES Y CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO (RICHMOND, CA)

El Programa de Inspección de Alquileres Residenciales (RRIP) promulgado recientemente por Richmond requerirá que las unidades de alquiler se sometan a inspecciones de seguridad y habitabilidad cada tres años, complementadas por una División de Cumplimiento del Código proactiva que aborda las violaciones de salud pública y propiedad.

Conclusión: Al combinar las inspecciones periódicas de los apartamentos con la aplicación activa del código, South San Francisco puede identificar los problemas que enfrentan las unidades de alquiler en la ciudad y desarrollar un camino a seguir con los propietarios para abordar esos problemas.

DESCRIPCIÓN

El Programa de Inspección de Alquileres Residenciales (RRIP) se diseñó para proteger la salud y la seguridad de los inquilinos, prevenir condiciones de vida precarias y preservar el parque de viviendas de alquiler. Se aplica a todas las propiedades de alquiler (con ciertas exenciones como unidades de vivienda adicionales, unidades de la Sección 8, casas móviles y viviendas de nueva construcción). Existen inspecciones obligatorias cada 3 años, se elimina la autocertificación y se aplican los procedimientos de inspección municipal. La ciudad también ha establecido un programa de tarifas para las inspecciones.

Cómo Funciona:

1. Los arrendadores deben registrar todas las unidades de alquiler y pagar las tarifas correspondientes.
2. La Ciudad programa inspecciones cada 3 años para cada unidad (la autocertificación ya no está permitida).
3. Los inspectores identifican infracciones y los arrendadores reciben órdenes escritas para corregir los problemas.
4. Los equipos de Cumplimiento del Código realizan un seguimiento y emiten citaciones o multas si las infracciones persisten.
5. El monitoreo continuo mediante el registro anual y el pago de las tarifas de reinspección garantiza el cumplimiento.

Fuente: Programa de Inspección de Alquileres, Ordenanza de Reubicación de Richmond

ESTUDIO DE CASO: INSEPCIÓN DE ALQUILERES RESIDENCIALES Y CUMPLIMIENTO DEL CÓDIGO (RICHMOND, CA)

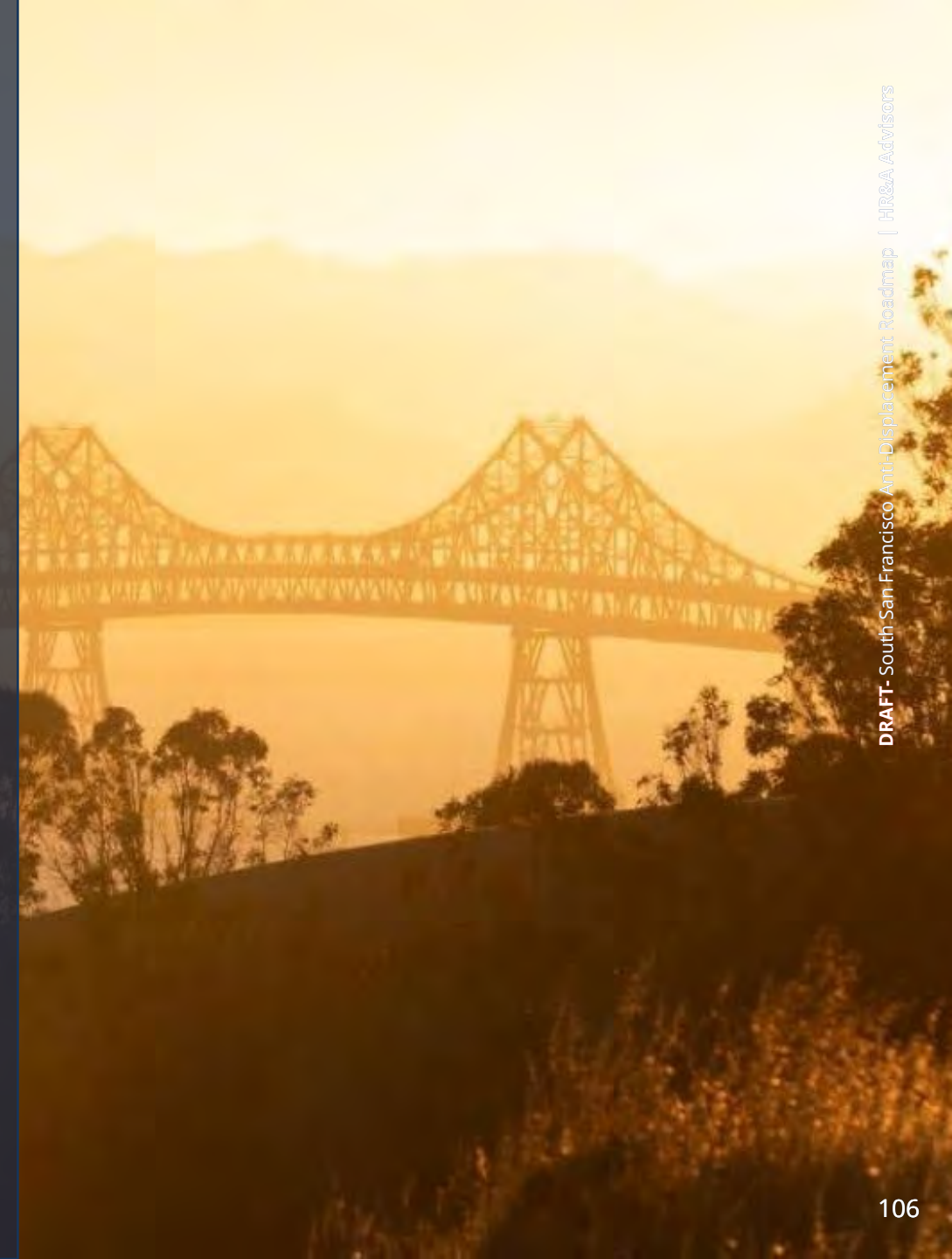
PARTES INTERESADAS INVOLUCRADA

- Servicios de Planificación y Construcción de Richmond/División de Cumplimiento del Código: Lidera la implementación del programa.
- Programa de Inspección de Alquileres Residenciales: Coordina el registro, la recaudación de tasas y las inspecciones.
- Arrendadores: Deben cumplir con las inspecciones y las órdenes de remediación.

STRATEGIES

- Se amplió la cobertura para incluir unidades previamente exentas (p.ej., viviendas asequibles).
- Se implementó un modelo de pago para financiar las operaciones administrativas y de cumplimiento.
- El programa se complementa con la aplicación integrada del código para abordar una gama más amplia de problemas y la Ordenanza de Reubicación, que incluye requisitos si la unidad requiere desocupación temporal debido a órdenes de agencias gubernamentales. Existen requisitos de pago adicionales si una unidad debe desocuparse permanentemente.
- Comentarios de la comunidad: se organizaron talleres y audiencias del consejo sobre las actualizaciones del programa.

Fuente: Programa de Inspección de Alquileres, Ordenanza de Reubicación de Richmond



Residential Rehabilitation Program | *Programa de Rehabilitación Residencial*

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | *Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes*



Philadelphia Housing Development Corporation's Rental Improvement Program Launch / Lanzamiento del Programa de Mejora de Alquileres de la Corporación de Desarrollo de Vivienda de Filadelfia

Source: PHDC
Fuente: PHDC

CONTEXT & GOALS

- Existing naturally occurring affordable housing in South San Francisco has high deferred maintenance issues. However, concerns of displacement risk and rent increases prevent renters from raising concerns.
- Owners have expressed concerns of little capital funds without an increase in revenue post rehabilitation.

RECOMMENDATIONS

Program

- Establish program and seek funding sources to assist owners with low-cost loans and grants for property improvements address blight, substandard housing, or other health and safety issues.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Las viviendas asequibles existentes en South San Francisco presentan altos problemas de mantenimiento diferido. Sin embargo, la preocupación por el riesgo de desplazamiento y el aumento de los alquileres impide que los inquilinos planteen sus inquietudes.*
- Los propietarios han expresado su preocupación por la escasez de capital sin un aumento de los ingresos tras la rehabilitación.*

RECOMENDACIONES

Programa

- Buscar fuentes de financiación para ayudar a los propietarios con préstamos y subenciones de bajo costo para mejoras en la propiedad y abordar el deterioro, las viviendas precarias o otros problemas de salud y seguridad.*

Residential Rehabilitation Program | Programa de Rehabilitación Residencial

Strategy: Protect Existing Affordable Homes | Estrategia: Proteger Las Viviendas Asequibles Existentes

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Identify additional partners to support building repair or retrofit projects.
- Assess building retrofit potential and costs using available tools. Coordinate with Code Enforcement to flag eligible properties and link financial assistance to rent restrictions.
- Develop a scoring rubric prioritizing projects by hazard severity and tenant vulnerability.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- Identificar socios adicionales para apoyar proyectos de reparación o modernización de edificios.
- Evaluar el potencial y los costos de la modernización de edificios utilizando las herramientas disponibles. Coordinar con el Departamento de Cumplimiento del Código para identificar las propiedades elegibles y vincular la asistencia financiera con las restricciones de alquiler.
- Desarrollar una rúbrica de puntuación que priorice los proyectos según la gravedad del riesgo y la vulnerabilidad de los inquilinos.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	Medium (Medio)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	High (Alto)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	High (Alto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Medium (Medio)

Note: South San Francisco already partners with Rebuilding Together Peninsula and BayREN's BAMBE Program. However, capacity constraints of these programs limit their impact on addressing health and safety building challenges. / Nota: South San Francisco ya colabora con Rebuilding Together Peninsula y el Programa BAMBE de BayREN. Sin embargo, las limitaciones de capacidad de estos programas limitan su impacto en la atención de los desafíos de salud y seguridad en los edificios.

CASE STUDY: RENTAL IMPROVEMENT FUND (RIF) (CITY OF PHILADELPHIA, PA)

The Philadelphia Rental Improvement Fund offers deferred, partially forgivable loans to small landlords (fewer than 15 units) to make critical repairs while preserving rent affordability and tenant stability.

Takeaway: By providing low-barrier, deferred loans with partial forgiveness, South San Francisco could support small landlords in maintaining and improving affordable rentals and pair investment with strong tenant protections.

DESCRIPTION

Administered by the Philadelphia Housing Development Corporation (PHDC), the Rental Improvement Fund provides loans of \$10,000–\$24,999 per property to small landlords who agree to preserve affordability and protect existing tenants. Loans are deferred with no payments required for the first five years and are then forgiven at 20% per year over the next five years if the landlord remains in compliance with program terms. If rent or tenant conditions are violated, the loan converts to a 4% interest-bearing loan. PHDC provides compliance oversight, including rent monitoring and eviction protections. The fund was initially seeded with a \$7M investment from a total of \$400M in bond financing by the city of Philadelphia, in addition to ARPA funding from the Whole Homes Repair Initiative from the State of Pennsylvania. While the majority of loans are forgiven, a 6% interest rate takes effect if affordability requirements are not met.

Philadelphia's aging housing stock, especially in neighborhoods with increasing market pressure, places tenants and small landlords at risk. Many small rental properties require repairs that landlords cannot afford up front. The Rental Improvement Fund seeks to preserve naturally occurring affordable housing (NOAH) stock, prevent displacement of low-income renters, support small landlords with limited access to capital and improve housing quality and health/safety outcomes.

How it Works:

Landlords apply through the Philadelphia Housing Development Corporation (PHDC). PHDC assesses eligibility and inspects the property. If approved, the loan is issued—deferred for 5 years. Starting in year 6, 20% of the loan is forgiven annually if conditions are met.

CASE STUDY: RENTAL IMPROVEMENT FUND (RIF) (CITY OF PHILADELPHIA, PA)

HOW IT WORKS

- **Loan Size:** \$10,000–\$24,999 per property
- **Term:** 10 years, deferred for first 5
- **Forgiveness:** 20% per year forgiven in years 6–10 if compliant
- **Affordability Terms:** Rents must be affordable to households earning $\leq 60\%$ AMI, Annual rent increases capped at 3%
- **Tenant Protections:** 3-year Good Cause Eviction Protection for current renters, shielding them from retaliatory or no-cause evictions and discriminatory lease practices

STRATEGIES

- Targeting “mom-and-pop” landlords who are more likely to maintain affordability but lack capital
- Aligning financial incentives (forgiveness) with strong rent and eviction protections
- Keeping program administration centralized through PHDC to streamline compliance
- Structuring loan terms to balance landlord participation with tenant stability
- Using clear affordability metrics (60% AMI) and limits (3% rent increases) to avoid displacement



STAKEHOLDERS INVOLVED

- **Philadelphia Housing Development Corporation (PHDC):** Program design, implementation, compliance monitoring
- **City of Philadelphia:** Policy direction, funding source coordination
- **Small landlords (<15 units):** Participants and beneficiaries
- **Current tenants:** Protected through affordability and eviction guardrails

ESTUDIO DE CASO: FONDO PARA LA MEJORA DE ALQUILERES (RIF) (CITY OF PHILADELPHIA, PA)

El Fondo de Mejora de Alquileres de Philadelphia ofrece préstamos diferidos y parcialmente condonables a pequeños propietarios (menos de 15 unidades) para realizar reparaciones críticas y, al mismo tiempo, preservar la asequibilidad del alquiler y la estabilidad de los inquilinos.

Conclusión: Al ofrecer préstamos diferidos con baja barrera y condación parcial, South San Francisco podría ayudar a los pequeños propietarios a mantener y mejorar alquileres asequibles y combinar la inversión con fuertes protecciones para los inquilinos.

DESCRIPCIÓN

Administrado por la Corporación de Desarrollo de Vivienda de Filadelfia (PHDC), el Fondo de Mejora de Alquiler otorga préstamos de \$10,000 a \$24,999 por propiedad a pequeños propietarios que aceptan preservar la asequibilidad y proteger a los inquilinos existentes. Los préstamos se aplazan sin necesidad de pagos durante los primeros cinco años y luego se perdonan al 20% anual durante los próximos cinco años si el propietario sigue cumpliendo con los términos del programa. Si se violan las condiciones del alquiler o del inquilino, el préstamo se convierte en un préstamo con intereses del 4%. PHDC proporciona supervisión de cumplimiento, incluido el monitoreo de alquileres y protecciones contra el desalojo. El fondo se sembró inicialmente con una inversión de \$ 7 millones de un total de \$ 400 millones en financiamiento de bonos por parte de la ciudad de Filadelfia, además de los fondos ARPA de la Iniciativa de reparación de viviendas integrales del estado de Pensilvania. Si bien la mayoría de los préstamos son perdonados, una tasa de interés del 6% entra en vigencia si no se cumplen los requisitos de asequibilidad.

El envejecimiento del parque de viviendas de Filadelfia, especialmente en vecindarios con una creciente presión del mercado, pone en riesgo a los inquilinos y pequeños propietarios. Muchas propiedades de alquiler pequeñas requieren reparaciones que los propietarios no pueden pagar por adelantado. El Fondo de Mejora del Alquiler busca preservar el stock de viviendas asequibles naturales (NOAH), prevenir el desplazamiento de inquilinos de bajos ingresos, apoyar a los pequeños propietarios con acceso limitado al capital y mejorar la calidad de la vivienda y los resultados de salud / seguridad.

Cómo funciona:

Los propietarios solicitan a través de la Corporación de Desarrollo de Vivienda de Filadelfia (PHDC). PHDC evalúa la elegibilidad e inspecciona la propiedad. Si se aprueba, el préstamo se emite, diferido por 5 años. A partir del año 6, el 20% del préstamo se condona anualmente si se cumplen las condiciones.

ESTUDIO DE CASO: FONDO PARA LA MEJORA DE ALQUILERES (RIF) (CITY OF PHILADELPHIA, PA)

CÓMO FUNCIONA

- **Tamaño del préstamo:** \$10,000–\$24,999 por propiedad
- **Plazo:** 10 años, diferido durante los primeros 5
- **Condonación:** 20% por año perdonado en los años 6 a 10 si cumple
- **Términos de asequibilidad:** Los alquileres deben ser asequibles para los hogares que ganan $\leq 60\%$ AMI, Aumentos anuales de alquiler limitados al 3%
- **Protecciones para inquilinos:** Protección contra desalojos por causa justificada de 3 años para inquilinos actuales, protegiéndolos de desalojos por represalias o sin causa y prácticas de arrendamiento discriminatorias

ESTRATEGIAS

- Apuntar a los propietarios "familiares" que tienen más probabilidades de mantener la asequibilidad pero carecen de capital
- Alinear los incentivos financieros (condonación) con fuertes protecciones contra el alquiler y el desalojo
- Mantener la administración del programa centralizada a través de PHDC para agilizar el cumplimiento
- Estructurar los términos del préstamo para equilibrar la participación del propietario con la estabilidad del inquilino
- Usar métricas claras de asequibilidad (60% AMI) y límites (3% de aumentos de alquiler) para evitar el desplazamiento



PARTES INTERESADAS INVOLUCRADAS

- **Corporación de Desarrollo de Vivienda de Filadelfia (PHDC):** Diseño, implementación y monitoreo de cumplimiento del programa
- **Ciudad de Filadelfia:** Dirección de políticas, coordinación de fuentes de financiamiento
- **Pequeños propietarios (<15 unidades):** Participantes y beneficiarios
- **Inquilinos actuales:** Protegidos a través de asequibilidad y barandillas de desalojo

Fuente: Fondo para la Mejora del Alquiler, Iniciativa para la Preservación de los Vecindarios

Fuente de la imagen de fondo: Autoridad de Vivienda de Filadelfia

Increase Housing Supply

Aumentar la oferta de viviendas

Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production | *Codificar la ley estatal para la expansión de la producción para venta y alquiler*

Strategy: Increase Housing Supply | *Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas*



San Mateo County Accessory Dwelling Units / Unidades de vivienda auxiliares del condado de San Mateo

Source: [ADU Resource Center for San Mateo County](#)

Fuente: Centro de recursos de ADU para el condado de San Mateo

CONTEXT & GOALS

- Recent legislation, such as SB684 Housing Streamlining, and AB1033 have expanded zoning allowances for specific sites to increase rental and for-sale development. However, South San Francisco must pass an ordinance for this to come into effect.
- AB1033 allows for accessory dwelling units (ADUs) to be sold separately from the primary home as a condominium. ADU sales may allow for marginal increases in affordable homeownership opportunities for South San Francisco residents.
- SB684 allows development projects fewer than 10 units on small vacant lots without discretionary review or hearing.

RECOMMENDATIONS

Policy

- Develop ordinance allowing for sale of ADUs as condominiums and codifying housing streamlining legislation.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Legislaciones recientes, como la SB684, Optimización de Viviendas, y la AB1033, han ampliado las asignaciones de zonificación para terrenos específicos con el fin de impulsar el desarrollo de viviendas de alquiler y venta. Sin embargo, South San Francisco debe aprobar una ordenanza para que esto entre en vigor.
- La AB1033 permite que las unidades de vivienda accesorias (ADU) se vendan por separado de la vivienda principal como condominio. La venta de ADU puede generar aumentos marginales en las oportunidades de propiedad de vivienda asequible para los residentes de South San Francisco.
- La SB684 permite proyectos de desarrollo de menos de 10 unidades en pequeños terrenos baldíos sin revisión ni audiencia discrecional.

RECOMENDACIONES

Política

- Desarrollar una ordenanza que permita la venta de ADU como condominios y codificar la legislación para la racionalización de la vivienda.

Codify State Law for Expanded For-Sale And Rental Production | Codificar la ley estatal para la expansión de la producción para venta y alquiler

Strategy: Increase Housing Supply | Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Direct interested households to ongoing efforts with the San Mateo County ADU Resource Center. Further information can be found here: <https://smcadu.org/adu-101/>
- Direct interested households to the Hello Housing, Hello ADU program, currently offered with City funding: <https://www.helloadu.org/>

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- Dirija a las familias interesadas a las iniciativas en curso del Centro de Recursos de ADU del Condado de San Mateo. Puede encontrar más información aquí: <https://smcadu.org/adu-101/>
- Dirija a las familias interesadas al programa "Hola Vivienda, Hola ADU", que actualmente se ofrece con fondos municipales: <https://www.helloadu.org/>

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	Medum (Medio)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Low (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Low (Bajo)

SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project | *Proyecto conjunto de viviendas para maestros del SSFUSD y del SSF*

Strategy: Increase Housing Supply | *Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas*



Jefferson Union High School District's new housing complex for teachers is shown in Daly City, California / El nuevo complejo de viviendas para maestros del Distrito Escolar Secundario Jefferson Union se muestra en Daly City, California.

Source: Jefferson Union High School District
Fuente: Distrito Escolar Secundario Jefferson Union

CONTEXT & GOALS

- According to [UC Berkeley Center for Cities + Schools](#), SSF USD owns 226.3 total acres, with 106.4 acres of “potentially developable” land.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Según el Center para Ciudades y Escuelas de UC Berkeley, el Distrito Escolar Unificado de SSF posee un total de 226.63 acres, de los cuales 106.4 acres son terrenos potencialmente urbanizables.

RECOMMENDATIONS

Partnership

- Partner with local public landowners, such as SSFUSD, to provide financial and technical assistance for utilizing public and/or institutional sites for affordable housing.
- Provide training and capacity assistance to public or institutional owners such as schools, religious facilities, transit agencies, or community organizations, to more quickly implement disposition.

RECOMENDACIONES

Colaboración

- Colaborar con propietarios institucionales, como el Distrito Escolar Unificado de SSF para brindar asistencia financiera y técnica en el uso de terrenos públicos o institucionales para vivienda asequible.
- Brindar capacitación y apoyo para el desarrollo de capacidades a propietarios públicos o institucionales, como escuelas, centros religiosos, agencias de transporte público o organizaciones comunitarias, para agilizar la gestión de la disposición.

SSFUSD / SSF Teacher Housing Joint Project | *Proyecto conjunto de viviendas para maestros del SSFUSD y del SSF*

Strategy: Increase Housing Supply | *Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- South San Francisco may consider various roles from providing preliminary coordination with landholders, site preparation, and/or acting as a development partner.
- Provide legal and financial due-diligence workshops for institutional landowners.
- Consider funding partnerships to develop housing.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *South San Francisco podría considerar diversas funciones, desde la coordinación preliminar con los propietarios de terrenos, la preparación del terreno y/o actuar como socio de desarrollo.*
- *Ofrecer talleres de diligencia debida legal y financiera para propietarios institucionales.*
- *Considerar la financiación de asociaciones para el desarrollo de viviendas.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK | *IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO*

High (Alto)

FUNDING NEED | *NECESIDAD DE FINANCIACIÓN*

Medium (Medio)

STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS | *NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS*

Medium (Medio)

TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT | *TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO*

Low (Corto plazo)

ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS | *ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES*

High (Alto)

IMPLEMENTATION CONSTRAINTS | *RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN*

Medium (Alto)

Prioritize Development of City-Controlled Sites for Housing | *Priorizar el desarrollo de sitios controlados por la ciudad para viviendas*

Strategy: Increase Housing Supply | *Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas*



Annex Building of City Hall / Edificio
Anexo del Ayuntamiento

Source: South San Francisco
Fuente: South San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Increase housing production while retaining public land ownership and serving South San Francisco residents.
- Provide free or low-cost land for affordable housing acquisition.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Aumentar la producción de viviendas, manteniendo la propiedad de terrenos públicos y prestando servicios a los residentes de South San Francisco.*
- *Una forma de reducir los costos del desarrollo de nuevas viviendas asequibles es ofrecer terrenos gratuitos o con precios reducidos.*

RECOMMENDATIONS

Partnership

- Provide public insight into land identified in South San Francisco's surplus land section of the Housing Element.
- ☀️ Prioritize redevelopment of underutilized parking sites.

RECOMENDACIONES

Colaboración

- *Proporcionar información pública sobre los terrenos identificados en la sección de terrenos excedentes del Elemento de Vivienda del Sur de San Francisco.*
- ☀️ *Priorizar la reurbanización de plazas de aparcamiento infrautilizadas.*



Prioritize Development of City-Controlled Sites for Housing | Priorizar el desarrollo de sitios controlados por la ciudad para viviendas

Strategy: Increase Housing Supply | Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Expedite vacant or underutilized City controlled sites for new housing. This may include parking lots, commercial properties, West Orange Library, the City Hall/Annex complex, or the Municipal Services Building.
- Develop standardized land-release RFP templates with clear affordability and local preference criteria.
- Provide funding to increase project viability on these sites.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- Agilizar la asignación de terrenos vacantes o subutilizados bajo control municipal para nuevas viviendas. Esto puede incluir estacionamientos, locales comerciales, la Biblioteca de West Orange, el complejo del Ayuntamiento/Anexo o el Edificio de Servicios Municipales.
- Desarrollar plantillas estandarizadas de solicitud de propuestas (RFP) para la liberación de terrenos con criterios claros de asequibilidad y preferencia local.
- Proporcionar financiación para aumentar la viabilidad de los proyectos en estos terrenos.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK | IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO

High (Alto)

FUNDING NEED | NECESIDAD DE FINANCIACIÓN

Medium (Medio)

STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS | NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS

Medium (Medio)

TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT | TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO

Medium Term (Medio plazo)

ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS | ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES

High (Alto)

IMPLEMENTATION CONSTRAINTS | RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN

Medium (Alto)

Find Additional Revenue Streams For Affordable Housing | *Encontrar fuentes de ingresos adicionales para viviendas asequibles*

Strategy: Increase Housing Supply | *Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas*



Affordable housing advocates rally to support a Commercial Linkage Fee in San Jose / Defensores de la vivienda asequible se manifiestan para apoyar una Tarifa de Vinculación Comercial en San José

Source: Image - Aric Crabb/Bay Area News Group
Fuente: Imagen - Aric Crabb/Bay Area News Group

CONTEXT & GOALS

- The main funding streams for affordable housing development rely on one-time Commercial Linkage Fees and General Fund Obligations.
- This creates ebbs and flows in the city's ability to address housing affordability.
- Continue to explore other tax revenue streams that are commonly utilized.

RECOMMENDATIONS

Policy

- Assess opportunities to create additional funding streams through regional and statewide advocacy.
- Assess ability to leverage HomeKey+ funding at former hotel sites within the City.
- Consider partnership on corporate housing opportunities with local employers, either through funding or site partnership.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Las principales fuentes de financiación para el desarrollo de vivienda asequible se basan en las Tasas de Vinculación Comercial (CVC) y las Obligaciones del Fondo General, que se pagan una sola vez.
- Esto genera fluctuaciones en la capacidad de la ciudad para abordar la asequibilidad de la vivienda.
- La ciudad ya ha explorado la mayoría de las demás fuentes de ingresos fiscales que se utilizan habitualmente.

RECOMENDACIONES

Política

- Evaluar oportunidades para crear fuentes de financiación adicionales mediante la promoción regional y estatal.
- Evaluar la capacidad de aprovechar la financiación de HomeKey+ en antiguos hoteles de la ciudad.
- Considerar la colaboración con empleadores locales para oportunidades de vivienda corporativa, ya sea mediante financiación o colaboración en el sitio.

Find Additional Revenue Streams For Affordable Housing | Encontrar fuentes de ingresos adicionales para viviendas asequibles

Strategy: Increase Housing Supply | Estrategia: Aumentar la oferta de viviendas



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Development of a standalone revenue stream will be critical for advancing priority sites and projects. This is especially urgent as regional bond measures to establish consistent funding have stalled.
- In the short term, seed the fund with In-Lieu Fee, CBA developer payments, or general fund contributions.
- Align revenue strategy with RHNA goals and Housing Element updates.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- El desarrollo de un flujo de ingresos independiente será fundamental para el avance de los sitios y proyectos prioritarios. Esto es especialmente urgente, ya que las iniciativas regionales de emisión de bonos para establecer una financiación consistente se han estancado.
- A corto plazo, se debe financiar el fondo con cuotas en lugar de cuotas, pagos a desarrolladores de la CBA o contribuciones al fondo general.
- Alinear la estrategia de ingresos con los objetivos de RHNA y las actualizaciones del Elemento de Vivienda.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	High (Alto)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	High (Alto)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Medium (Mediano plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Medium (Medio)

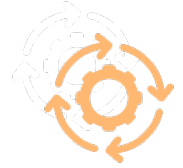
Improve Operations

Mejorar las operaciones



Consolidate Tenant Protections Ordinance | Ordenanza de Consolidación de Protecciones para Inquilinos

Strategy: Improve Operations | Estrategia: Mejorar las operaciones



South San Francisco City Hall /
Ayuntamiento del sur de San Francisco

Source: [Tenant Protection Act, Obligations as a Landlord or Property Manager](#)

Fuente: Ley de Protección del Inquilino,
Obligaciones como Propietario o Administrador de Propiedades

CONTEXT & GOALS

- Current tenant protections within South San Francisco are various parts of the municipal code. Other jurisdictions have worked to consolidate these protections to one section.
- Consolidation allows for simple reference of the code, and can be more easily updated as state law shifts.

RECOMMENDATIONS

Policy

- Merge the SRO and Mobile Home Relocation Ordinances, and Red-Tag relocation requirements into a unified Tenant Protections Ordinance.
- Consider requiring additional relocation assistance for no-fault evictions, going beyond the minimum state requirement of the Tenant Protections Act.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Las protecciones actuales para inquilinos en South San Francisco se encuentran en diversas secciones del código municipal. Otras jurisdicciones han trabajado para consolidar estas protecciones en una sola sección.
- Esta consolidación permite una consulta sencilla del código y facilita su actualización a medida que cambia la legislación estatal.

RECOMENDACIONES

Colaboración

- Merge the SRO and Mobile Home Relocation Ordinances, and Red-Tag relocation requirements into a unified Tenant Protections Ordinance.
- Consider requiring additional relocation assistance for no-fault evictions, going beyond the minimum state requirement of the Tenant Protections Act.

Build Staff Capacity to Implement Goals | *Desarrollar la capacidad del personal para implementar los objetivos*

Strategy: Improve Operations | *Estrategia: Mejorar las operaciones*



Housing Division Staff at community event / Personal de la División de Vivienda en un evento comunitario

CONTEXT & GOALS

- South San Francisco currently administers critical housing assistance and tenant rights programs.
- Staff capacity needs to be scaled as additional programs are scaled.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Actualmente, South San Francisco administra programas críticos de asistencia para la vivienda y derechos de los inquilinos.*
- *Es necesario ampliar la capacidad del personal a medida que se amplían los programas adicionales.*

RECOMMENDATIONS

Policy

- Expand the capacity of the Housing and Economic Development department to continue to maintain existing successful programs such as:
 - Rental Assistance Program, Promotores Program, Inclusionary Housing Ordinance, and Commercial Linkage Fee Implementation.
- Increase staff capacity to pursue additional programs detailed in this roadmap.
- Tweak implementation to increase effectiveness of these programs and policies.

RECOMENDACIONES

Política

- *Ampliar la capacidad del Departamento de Vivienda y Desarrollo Económico para continuar con los programas exitosos existentes, como*
 - *el Programa de Asistencia para el Alquiler, el Programa de Promotores, la Ordenanza de Vivienda Inclusiva y la Implementación de la Tarifa de Vinculación Comercial.*
- *Aumentar la capacidad del personal para implementar los programas adicionales detallados en esta hoja de ruta.*
- *Ajustar la implementación para aumentar la eficacia de estos programas y políticas.*

Sustain Existing Programs and Policies | *Mantener los programas y políticas existentes*

Strategy: Improve Operations | *Estrategia: Mejorar las operaciones*



South San Francisco implements numerous housing programs and policies on an ongoing basis. Staff will need time and capacity to continue effectively managing these programs, in addition to new programs discussed in this section.

The table to the right includes a few examples of policy updates that could be made with ongoing staff capacity to implement.

South San Francisco implementa numerosos programas y políticas de vivienda de forma continua. El personal necesitará tiempo y capacidad para seguir gestionando eficazmente estos programas, además de los nuevos programas que se describen en esta sección.

La tabla a la derecha incluye algunos ejemplos de actualizaciones de políticas que podrían implementarse si el personal sigue contando con la capacidad necesaria para implementarlas.

Maintain Existing Programs and Policies

Rental Assistance Program

- Consider Inclusion of [Vulnerability Factor](#) if scaling funding is not feasible.

SRO and Mobile Home Park Conversion Ordinance

- Consider opportunities to provide legal support for certain tenants facing legal proceedings related to eviction.

Inclusionary Zoning Regulations Ordinance

- Periodically evaluate the Inclusionary Zoning Regulations Ordinance to recalibrate to align with market conditions.

Mantener los programas y políticas existentes

Programa de Asistencia para el Alquiler

- *Considerar la inclusión del factor de vulnerabilidad si no es viable aumentar la financiación.*

Ordenanza de Conversión de SRO y Parques de Casas Móviles

- *Considerar oportunidades para brindar apoyo legal a ciertos inquilinos que enfrentan procedimientos legales relacionados con el desalojo.*

Ordenanza de Regulaciones de Zonificación Inclusiva

- *Evaluar periódicamente la Ordenanza de Regulaciones de Zonificación Inclusiva para adaptarla a las condiciones del mercado.*

| 07

Commercial Anti-Displacement Strategies

*Estrategias comerciales
antidesplazamiento*

Commercial Anti-Displacement Strategies | Estrategias comerciales antidesplazamiento

The Anti-Displacement Commercial Roadmap focuses on four strategies.

La hoja de ruta comercial contra el desplazamiento se centra en cuatro estrategias.

1



Grow and Sustain Customer Base

Aumentar y mantener la base de clientes

2



Partner on Commercial Real Estate Development

Socio en Desarrollo de Bienes Raíces Comerciales

3



Provide Financial Support and Technical Assistance

Proporcionar apoyo financiero y asistencia técnica

4



Identify a Dedicated Funding Source

Identificar una fuente de financiación dedicada

Commercial Anti-Displacement Strategies

Each commercial strategy is accompanied by tools categorized by timeframe and cost.

Commercial Strategies

Short-Term/
\$ Low Cost

Medium-Term/
\$\$ Medium Cost

Long-Term/
\$\$\$ High Cost

1. Grow and Sustain Customer Base

- Local Business Bucks Program
- **Downtown Anchor and Storefront Activations**

2. Partner with Commercial Real Estate Development

- Space Negotiations for Small Businesses in Community Benefit Agreements
- **Expanded Launch Local! Program**

3. Provide Financial Support and Technical Assistance

- Downtown Improvement District Formation
- Lindenville Overlay Zone
- **EAC Technical Assistance**
- **Business Coaching**
- Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses

4. Identify a Dedicated Funding Source

- **Small Business Anti-Displacement Emergency Fund**

*Tools in bold indicate high priority areas for the CAC.

Estrategias comerciales antidesplazamiento

Cada estrategia comercial está acompañada de herramientas categorizadas por plazo y coste.

Estrategias comerciales	Corto plazo/ \$ Bajo costo	Mediano Plazo/ \$\$ Costo Medio	Largo plazo/ \$\$\$ Alto costo
1. Aumentar y mantener la base de clientes	Programa Local Business Bucks	Activaciones en el centro y en tiendas	
2. Asociarse con el desarrollo inmobiliario comercial	Negociaciones de espacio para pequeñas empresas en acuerdos de beneficio comunitario	¡Programa Launch Local! ampliado	
3. Brindar apoyo financiero y asistencia técnica	- Formación del Distrito de Mejora del Centro - Zona de superposición de Lindenville Asistencia técnica de la EAC	Business Coaching	Asistencia para la reubicación de empresas comerciales desplazadas
4. Identificar una fuente de financiación específica			Fondo de emergencia para pequeñas empresas contra el desplazamiento

*Las herramientas en negrita indican áreas de alta prioridad para el CAC.

Grow and Sustain Customer Base



Aumentar y mantener la base de clientes

Increased Institutional Spending and Expansion of Local Business Bucks Program | *Aumento del gasto institucional y expansión del programa Local Business Bucks*

Strategy: Grow and Sustain Customer Base | *Estrategia: Aumentar y Mantener la Base de Clientes*



For over 31 years, Genentech Goes to Town provides employees with funds to support businesses in South San Francisco and elsewhere in the region. / Durante mas de 31 anos, Genentech Goes to Town proporciona a los empleados fondos para apoyar a las empresas en South San Francisco y otras partes de la region.

Source: Genentech, [SM Daily Journal](#).
Fuente: Genentech, SM Daily Journal.

CONTEXT & GOALS

- Leveraging the spending power of institutions (like life science employers) and their workers can ensure that Citywide economic growth benefits longtime residents and entrepreneurs.
- During the pandemic, the city piloted a program to provide 2,000 families \$40 gift cards to be used at local businesses.

RECOMMENDATIONS

- Encourage life science employers to utilize local businesses for on-site catering and other procurement opportunities.
- Encourage life science employers to drive more workers toward local businesses through local business spending vouchers. (e.g., Genentech Goes to Town).
- Continue new program with Glass, a shop-local platform that digitizes small businesses and encourages local procurement by the City.



Consider implementation of local business bucks program.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Aprovechar el poder adquisitivo de las instituciones (como los empleadores del sector de las ciencias de la vida) y sus trabajadores puede garantizar que el crecimiento económico de toda la ciudad beneficie a los residentes y emprendedores de larga data.*
- *Durante la pandemia, la ciudad puso a prueba un programa para proporcionar a 2000 familias tarjetas de regalo de \$40 para usar en negocios locales.*

RECOMENDACIONES

- *Animar a los empleadores del sector de las ciencias de la vida a que recurran a los negocios locales para el servicio de catering y otras oportunidades de adquisición.*
- *Alentar a los empleadores del sector de las ciencias de la vida a que atraigan a más trabajadores a los negocios locales mediante vales de gasto para negocios locales (por ejemplo, Genentech Goes to Town).*
- *Continuar el nuevo programa con Glass, una plataforma de compras locales que digitaliza a las pequeñas empresas y fomenta las compras locales por parte del Ayuntamiento.*



Considerar la implementación del programa de donaciones para negocios locales.



Increased Institutional Spending and Expansion of Local Business Bucks Program | *Aumento del gasto institucional y expansión del programa Local Business Bucks*

Strategy: Grow and Sustain Customer Base | *Estrategia: Aumentar y Mantener la Base de Clientes*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Leverage the Chamber of Commerce and future PBID for implementation.
- Continue and expand coordination with anchor institutions to set shared local procurement goals.
- Track and report institutional spending with small/local businesses.
- Provide technical assistance to help small businesses meet procurement requirements.



Host vendor matchmaking and capacity-building events.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Aprovechar la Cámara de Comercio y el futuro PBID para la implementación.*
- *Continuar y ampliar la coordinación con las instituciones clave para establecer objetivos compartidos de compras locales.*
- *Realizar un seguimiento y reportar el gasto institucional con las pequeñas empresas locales.*
- *Brindar asistencia técnica para ayudar a las pequeñas empresas a cumplir con los requisitos de compras.*



Organizar eventos de emparejamiento de proveedores y desarrollo de capacidades.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	High (Alto)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)



CAC Recommendation | *CAC Recomendación*

CASE STUDY: NEWARK ANCHOR COLLABORATIVE (NEWARK, NJ)

Coordination between Newark Anchor Collaborative members has directed millions of spending toward local, minority-, and women-owned businesses.

Takeaway: Strategic coordination between life science anchors and local suppliers in South San Francisco can leverage procurement to strengthen small businesses and diversify the local economy.

DESCRIPTION

The Newark Anchor Collaborative (NAC), led by the Newark Alliance, brings together major institutions—including Rutgers University-Biomedical and Health Sciences, Horizon Blue Cross Blue Shield, Newark Museum of Art, and University Hospital—to commit to local hiring and procurement. This effort originated from a 2014 study commissioned by the Prudential Foundation.

Formally created in 2017, the Newark Anchor Collaborative has grown from seven to twenty members, which span categories such as manufacturing, healthcare, education, and arts and culture. The Newark Alliance developed a centralized database that tracks procurement categories and spending patterns across participating anchor institutions. NAC staff meet directly with procurement officers at each institution to understand purchasing needs, timelines, and potential areas where local businesses could compete. This data collection allows NAC to then target outreach to local vendors.

On the vendor side, NAC hosts vendor summits and matchmaking events and provides technical assistance like accounting, insurance, and compliance help to smaller vendors. NAC also identifies opportunities for capacity building and possible joint ventures. Specific to their life science partners, NAC has identified procurement opportunities like catering, lab services, office supplies, and facilities management. NAC also monitors and tracks impact for both internal and external audiences, helping anchors measure their progress toward local and equitable procurement goals.

This effort continues to be funded by the Prudential Foundation, although they are considering shifting to a membership model. The key to success for NAC was a mix of strong political leadership (led by former Mayor Ras Baraka), corporate philanthropy, and early buy-in from anchor institutions.

As of 2022, NAC's impact can be illustrated by \$74.3 million spent with local businesses, including \$10.6 million with women- and minority-owned enterprises.

CASE STUDY: NEWARK ANCHOR COLLABORATIVE (NEWARK, NJ)

STAKEHOLDERS INVOLVED

- Newark Alliance
- Local minority- and women-owned businesses
- Newark Anchor Collaborative members, including:
 - Audible
 - Branch Brook Park Alliance
 - Broadridge Financial Solutions
 - Essex County College
 - Horizon Blue Cross Blue Shield of New Jersey
 - Mars Wrigley
 - New Jersey Institute of Technology
 - Newark City Parks Foundation
 - New Jersey Performing Arts Center
 - Newark Museum of Art
 - Newark Public Library
 - Newark School of the Arts
 - Newark Symphony Hall
 - Prudential Financial
 - Public Service Enterprise Group
 - Rutgers University - Newark
 - Rutgers University - Biomedical and Health Sciences
 - RWJBarnabas Health
 - United Airlines
 - University Hospital

STRATEGIES

- Convene anchor institutions to establish shared goals around local procurement.
- Gather spending information from institutions to understand key procurement categories that could be supported by local vendors – ranging from catering to supplies to maintenance.
- Host vendor matchmaking and capacity-building events.
- Provide technical assistance to help smaller vendors meet insurance, legal, and capacity requirements.
- Aggregate and standardize impact data and identify data points for external-facing communications.

Source: Newark Alliance



ESTUDIO DE CASO: NEWARK ANCHOR COLLABORATIVE (NEWARK, NJ)

La coordinación entre los miembros de Newark Anchor Collaborative ha dirigido millones de gastos hacia empresas locales, propiedad de minorías y mujeres.

Conclusión: La coordinación estratégica entre los centros de ciencias biológicas y los proveedores locales en el sur de San Francisco puede impulsar las adquisiciones para fortalecer a las pequeñas empresas y diversificar la economía local.

DESCRIPCIÓN

Newark Anchor Collaborative (NAC), liderado por Newark Alliance, reúne a importantes instituciones, como Rutgers University-Biomedical and Health Sciences, Horizon Blue Cross Blue Shield, Newark Museum of Art y University Hospital, para comprometerse con la contratación y las adquisiciones locales. Esta iniciativa surgió de un estudio de 2014 encargado por Prudential Foundation.

Creada formalmente en 2017, Newark Anchor Collaborative ha crecido de siete a veinte miembros, que abarcan categorías como manufactura, atención médica, educación, arte y cultura. Newark Alliance desarrolló una base de datos centralizada que rastrea las categorías de adquisiciones y los patrones de gasto en las instituciones participantes. El personal de NAC se reúne directamente con los responsables de adquisiciones de cada institución para comprender las necesidades de compra, los plazos y las posibles áreas en las que las empresas locales podrían competir. Esta recopilación de datos permite a NAC dirigir su atención a los proveedores locales.

En cuanto a los proveedores, NAC organiza cumbres de proveedores y eventos de emparejamiento, y proporciona asistencia técnica, como asistencia contable, de seguros y de cumplimiento normativo, a proveedores más pequeños. NAC también identifica oportunidades para el desarrollo de capacidades y posibles empresas conjuntas. En particular, para sus socios en el sector de las ciencias de la vida, NAC ha identificado oportunidades de adquisición como servicios de catering, servicios de laboratorio, material de oficina y gestión de instalaciones. NAC también monitorea y da seguimiento al impacto, tanto para el público interno como para el externo, ayudando a las entidades ancla a medir su progreso hacia objetivos de adquisición locales y equitativos.

Esta iniciativa sigue siendo financiada por la Fundación Prudential, aunque se está considerando la posibilidad de adoptar un modelo de membresía. La clave del éxito de NAC fue una combinación de un sólido liderazgo político (liderado por el exalcalde Ras Baraka), filantropía corporativa y la pronta aceptación de las instituciones ancla.

En 2022, el impacto de NAC se puede ilustrar con los 74,3 millones de dólares invertidos en empresas locales, incluyendo 10,6 millones de dólares destinados a empresas propiedad de mujeres y minorías.

ESTUDIO DE CASO: NEWARK ANCHOR COLLABORATIVE (NEWARK, NJ)

PARTES INTERESADAS INVOLUCRADA

- Alianza de Newark
- Empresas locales propiedad de minorías y mujeres
- Miembros de Newark Anchor Collaborative, entre ellos:
 - Audible
 - Alianza de Branch Brook Park
 - Soluciones Financieras Broadridge
 - Colegio del Condado de Essex
 - Horizon Blue Cross Blue Shield de Nueva Jersey
 - Mars Wrigley
 - Instituto Tecnológico de Nueva Jersey
 - Fundación de Parques de la Ciudad de Newark
 - Centro de Artes Escénicas de Nueva Jersey
 - Museo de Arte de Newark
 - Biblioteca Pública de Newark
 - Escuela de Artes de Newark
 - Sala Sinfónica de Newark
 - Prudential Financial
 - Grupo Empresarial de Servicio Público
 - Universidad de Rutgers - Newark
 - Universidad de Rutgers - Ciencias Biomédicas y de la Salud
 - RWJBarnabas Health
 - United Airlines
 - Hospital Universitario

ESTRATEGIAS

- Convocar a las instituciones de referencia para establecer objetivos comunes en torno a las compras locales.
- Recopilar información sobre gastos de las instituciones para comprender las categorías clave de compras que podrían ser respaldadas por los proveedores locales, desde catering hasta suministros y mantenimiento.
- Organizar eventos de emparejamiento de proveedores y desarrollo de capacidades.
- Brindar asistencia técnica para ayudar a los proveedores más pequeños a cumplir con los requisitos legales, de seguros y de capacidad.
- Agregar y estandarizar los datos de impacto e identificar puntos de datos para las comunicaciones externas.

Fuente: Newark Alliance



Downtown and Storefront Activations | *Activaciones en el Centro y en Las Tiendas*

Strategy: Grow and Sustain Customer Base | *Estrategia: Aumentar y Mantener la Base de Clientes*



Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Based on input from local businesses and staff downtown South San Francisco faces challenges from low foot traffic and commercial vacancies.
- Revitalizing Downtown is essential for ensuring long-term economic stability and supporting small business growth.

RECOMMENDATIONS

- Continue formation of a Downtown PBID and associated downtown events.
- ☀️ Recruit a downtown anchor, such as a major grocer or entertainment anchor.
- Consider leveraging the Public Art Fund to invest in downtown placemaking.
- Review existing parking rates and strategies, exploring opportunities to use parking as both a visitor incentive and a revenue source.
- Re-up fund allocation for facade improvement grant program.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Según las aportaciones de los negocios y el personal local, el centro de South San Francisco se enfrenta a los desafíos de la baja afluencia peatonal y la vacancia de locales comerciales.*
- *Revitalizar el centro es esencial para garantizar la estabilidad económica a largo plazo y apoyar el crecimiento de las pequeñas empresas.*

RECOMENDACIONES

- *Continuar con la formación de un PBID del Centro y los eventos asociados.*
- ☀️ *Contratar a un referente en el Centro, como una importante cadena de supermercados o un referente del sector del entretenimiento.*
- *Continuar y aprender de los comentarios iniciales de "¡Lanza Local!", el programa municipal de activación de locales temporales de locales vacíos, para una futura expansión.*
- *Considerar la posibilidad de aprovechar el Fondo de Arte Público para invertir en la creación de espacios en el Centro.*
- *Revisar las tarifas y estrategias de estacionamiento existentes, explorando oportunidades para utilizar el estacionamiento como incentivo para los visitantes y como fuentes de ingresos.*
- *Adaptarse al cambiante entorno de financiación para el programa de subvenciones para la mejora de fachadas.*



CAC Recommendation | *CAC Recomendación*

Downtown and Storefront Activations | *Activaciones en el Centro y en Las Tiendas*

Strategy: Grow and Sustain Customer Base | *Estrategia: Aumentar y Mantener la Base de Clientes*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Prioritize local vendors for pop-up events hosted and put on by South San Francisco
- ☀️ Coordinate with property owners to identify and activate vacant spaces.
- Use pilot program data to refine and scale activations.
- ☀️ Pursue opportunities to increase use of free city shuttles.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Priorizar a los proveedores locales para los eventos temporales organizados por South San Francisco.*
- ☀️ *Coordinar con los propietarios para identificar y activar espacios vacantes.*
- *Utilizar los datos del programa piloto para refinar y ampliar las activaciones.*
- ☀️ *Buscar oportunidades para aumentar el uso de los transportes públicos gratuitos de la ciudad.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Low (Bajo)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)

Partner on Commercial Real Estate Development



*Socio en Desarrollo de Bienes Raíces
Comerciales*

Negotiate for Space for Small Businesses in Community Benefit Agreements (CBAs) | *Negociaciones de Acuerdos de Beneficio Comunitario para Crear Espacio para Pequeñas Empresas (CBAs)*

Commercial Real Estate Development | *Desarrollo Inmobiliario Comercial*



The Hangar is a market hall on the Vantage Campus that opened in September 2024.

The Hangar es un mercado en el Vantage Campus que se inauguró en septiembre de 2024.

Source: Secret San Francisco
Fuente: Secret San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Large new developments in South San Francisco offer opportunities to create new space for small businesses.
- City priorities for community benefits include: public space, enhanced connectivity, public and social services, support for local businesses, and affordable housing.

RECOMMENDATIONS

- Negotiate with large-scale developments to include small, local business space on-site through a CBA process (In the future, consider contributions to a Small Business Anti-Displacement Fund).
- Leverage experience with CBA negotiations to more clearly articulate city's small business and legacy business priorities.
- Note that tradeoffs should be considered. If CBA resources are dedicated to this tool, this leaves fewer funds for other investments such as affordable housing and infrastructure.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Los grandes desarrollos urbanísticos en el sur de San Francisco ofrecen oportunidades para crear nuevos espacios para pequeñas empresas.*
- *Las prioridades de la ciudad para el beneficio comunitario incluyen: espacio público, mejor conectividad, servicios públicos y sociales, apoyo a las empresas locales y vivienda asequible.*

RECOMENDACIONES

- *Negociar con desarrollos a gran escala la inclusión de espacios comerciales locales para pequeñas empresas en el sitio mediante un proceso de convenio colectivo (CBA). En el futuro, considerar contribuciones a un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas.*
- *Aprovechar la experiencia en negociaciones de CBA para articular más claramente las prioridades de las pequeñas empresas y las empresas tradicionales de la ciudad.*
- *Tenga en cuenta que se deben considerar las desventajas. Si los recursos del CBA se destinan a esta herramienta, se reducen los fondos para otras inversiones, como vivienda asequible e infraestructura.*

Negotiate for Space for Small Businesses in Community Benefit Agreements (CBAs) | *Negociaciones de Acuerdos de Beneficio Comunitario para Crear Espacio para Pequeñas Empresas (CBAs)*

Commercial Real Estate Development | *Desarrollo Inmobiliario Comercial*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Establish clear guidelines for affordable commercial requirements in CBAs.
- Develop policies to allocate CBA resources between commercial space, affordable housing, and infrastructure.
- Prioritize legacy and minority-owned businesses for new spaces.
- Monitor compliance and impact on business retention.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Establecer directrices claras para los requisitos comerciales asequibles en los acuerdos de asociación comercial (AAC).*
- *Desarrollar políticas para asignar los recursos de los AAC entre espacios comerciales, vivienda asequible e infraestructura.*
- *Priorizar las empresas tradicionales y propiedad de minorías para nuevos espacios.*
- *Supervisar el cumplimiento y el impacto en la retención de empresas.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	High (Alto)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Medium (Medio)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short Term (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	Medium (Medio)

CASE STUDY: LOCAL INDUSTRIAL RETENTION INITIATIVE (CHICAGO, IL)

Chicago's Department of Planning and Development funds several nonprofits through the Local Industrial Retention Initiative (LIRI) to support businesses within designated industrial corridors.

Takeaway: Legacy industrial businesses can benefit from a variety of technical support, including assistance with hiring and workforce, expansion and relocation, as well as land use advocacy.

DESCRIPTION

The City of Chicago's Department of Planning and Development (DPD) provides funding to a network of nonprofit organizations under the LIRI program. These partners (LIRI agencies) focus on helping industrial businesses located within the City's designated Industrial Corridors.

The LIRI Program's main goal is business retention and job preservation, ensuring that these local industrial businesses remain in place amid pressures like gentrification, rising real estate costs, and changing industrial markets. LIRI agencies act as facilitators and partners for businesses, offering technical assistance like business assessments and planning, property and lease negotiations, permitting and licensing issues, and with workforce development programs.

The Greater Ravenswood Chamber of Commerce (GRCC) has been a LIRI agency since 2017. GRCC delivers tailored support to manufacturing firms located in and around Ravenswood and across northeast Chicago like:

- Referrals for businesses to identify additional space to grow their business in Ravenswood. GRCC actively maintains an Industrial Vacancy Database with appropriately zoned properties.
- Marketing assistance and networking opportunities
- Consulting on land-use, infrastructure, and zoning. Several times a year, GRCC staff surveys the Ravenswood Industrial Corridor to identify infrastructure needs. GRCC staff share updates with City partners.
- Assistance navigating city policies and economic development incentives
- Hiring support, including a no-cost online job board for local manufacturers.

CASE STUDY: LOCAL INDUSTRIAL RETENTION INITIATIVE (CHICAGO, IL)

EXAMPLE

GRCC specializes in support for craft beverage producers, artists/artisans, and light manufacturing. In 2017, GRCC established Malt Row, a neighborhood initiative focused on the growing craft beverage industry.

STAKEHOLDERS INVOLVED

- City of Chicago, Department of Planning and Development (DPD) program funder and overseer
- Non-profit organizations (LIRI agencies and their partners)
- Industrial Businesses

STRATEGIES

- Track available industrial space to help businesses who want to grow and expand.
- Identify community leads to serve as advocates for neighborhood-specific infrastructure and policy needs.
- Combine physical and real estate support with technical assistance and workforce development support.



ESTUDIO DE CASO: INICIATIVA DE RETENCIÓN INDUSTRIAL LOCAL (CHICAGO, IL)

El Departamento de Planificación y Desarrollo de Chicago financia varias organizaciones sin fines de lucro a través de la Iniciativa de Retención Industrial Local (LIRI) para apoyar a las empresas dentro de los corredores industriales designados.

Conclusión: Las empresas industriales tradicionales pueden beneficiarse de una variedad de apoyo técnico, incluida asistencia con la contratación y la fuerza laboral, la expansión y la reubicación, así como la defensa del uso de la tierra.

DESCRIPCIÓN

El Departamento de Planificación y Desarrollo (DPD) de la Ciudad de Chicago financia una red de organizaciones sin fines de lucro bajo el programa LIRI. Estos socios (agencias LIRI) se centran en ayudar a las empresas industriales ubicadas dentro de los Corredores Industriales designados por la Ciudad.

El objetivo principal del Programa LIRI es la retención de empresas y la preservación de empleos, garantizando que estas empresas industriales locales se mantengan a flote ante presiones como la gentrificación, el aumento de los precios inmobiliarios y la evolución de los mercados industriales. Las agencias LIRI actúan como facilitadores y socios para las empresas, ofreciendo asistencia técnica como evaluaciones y planificación empresarial, negociación de propiedades y arrendamientos, permisos y licencias, y programas de desarrollo laboral.

La Cámara de Comercio del Gran Ravenswood (GRCC) es una agencia LIRI desde 2017. GRCC ofrece apoyo personalizado a empresas manufactureras ubicadas en Ravenswood y sus alrededores, y en todo el noreste de Chicago, como:

- Referencias para que las empresas identifiquen espacios adicionales para expandir sus negocios en Ravenswood. GRCC mantiene una base de datos de vacantes industriales con propiedades con la zonificación adecuada.
- Asistencia en marketing y oportunidades para establecer contactos.
- Consultoría sobre uso del suelo, infraestructura y zonificación. Varias veces al año, el personal de GRCC realiza estudios del Corredor Industrial de Ravenswood para identificar las necesidades de infraestructura. El personal de GRCC comparte información actualizada con los socios municipales.
- Asistencia para comprender las políticas municipales y los incentivos para el desarrollo económico.
- Apoyo en la contratación, incluyendo una bolsa de trabajo en línea gratuita para fabricantes locales.

ESTUDIO DE CASO: INICIATIVA DE RETENCIÓN INDUSTRIAL LOCAL (CHICAGO, IL)

EJEMPLO

GRCC se especializa en apoyar a productores de bebidas artesanales, artistas/artesanos y fabricantes de productos ligeros. En 2017, GRCC fundó Malt Row, una iniciativa vecinal enfocada en la creciente industria de bebidas artesanales.

STAKEHOLDERS INVOLVED

- Ciudad de Chicago, Departamento de Planificación y Desarrollo (DPD), entidad financiadora y supervisora del programa.
- Organizaciones sin fines de lucro (agencias de LIRI y sus socios).
- Empresas industriales.

STRATEGIES

- Monitorear el espacio industrial disponible para ayudar a las empresas que desean crecer y expandirse.
- Identificar líderes comunitarios para que defiendan las necesidades de infraestructura y políticas específicas de cada barrio.
- Combinar el apoyo físico e inmobiliario con asistencia técnica y apoyo al desarrollo de la fuerza laboral.



Expanded Launch Local! Program | ¡Programa Launch Local! ampliado

Commercial Real Estate Development | Desarrollo de bienes raíces comerciales



The City's vacant storefront activation pop-up program is providing commercial space to local businesses.

El programa emergente de activación de locales comerciales vacíos de la Ciudad está proporcionando espacio comercial a empresas locales.

Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Publicly-owned and potentially some privately-owned sites can be spaces for affordable commercial space. A City-owned storefront is being used for their vacant storefront activation pop-up program.
- As the City inventories and considers future development of public land, there is potential to leverage the spaces to support small, local businesses.

RECOMMENDATIONS

- Incorporate affordable commercial requirements into development agreements for publicly owned land.
- ☀️ Connect future tenants with other City programs like the EAC and other technical assistance opportunities.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- Los terrenos públicos y potencialmente algunos sitios de propiedad privada pueden ser espacios para locales comerciales asequibles. Un local comercial propiedad de la Ciudad se está utilizando para su programa de activación temporal de locales vacíos.
- A medida que la Ciudad realiza el inventario y considera el desarrollo futuro de terrenos públicos, existe el potencial de aprovechar los espacios para apoyar a los pequeños negocios locales.

RECOMENDACIONES

- Incorporar requisitos comerciales asequibles en los acuerdos de desarrollo de terrenos públicos.
- ☀️ Conectar a los futuros inquilinos con otros programas de la Ciudad, como el EAC, y otras oportunidades de asistencia técnica.



CAC Recommendation | CAC Recomendación

Expanded Launch Local! Program | ¡Programa Launch Local! ampliado

Commercial Real Estate Development | Desarrollo de bienes raíces comerciales



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- ☀️ Publicize applicants to the Launch Local program for other private landowners, to increase awareness of the businesses and facilitate connections with other potential available sites.
- ☀️ Consider opportunities for partnering with private owners with long term vacancies.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- ☀️ Dar a conocer las solicitudes del programa Launch Local a otros propietarios privados, para darlas a conocer y facilitar la conexión con otros posibles terrenos disponibles.
- ☀️ Considerar oportunidades de colaboración con propietarios privados con vacantes a largo plazo.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	High (Alto)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	High (Alto)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Medio Term (Medio plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Medium (Medio)

☀️ CAC Recommendation | CAC Recomendación

CASE STUDY: AFFORDABLE COMMERCIAL TENANTING PROGRAM (PORTLAND, OR)

Portland's Affordable Commercial Tenanting Program offers developers incentives in exchange for providing affordable commercial spaces to qualified small businesses.

Takeaway: SSF can refine its Community Benefits priority language to identify creation of affordable commercial space as a goal and consider negotiating for or requiring developers to contribute to an Affordable Commercial Fund in lieu.

DESCRIPTION

Created in 2018, the City of Portland's Affordable Commercial Tenanting (ACT) Program, administered by Prosper Portland, allows developers to receive additional Floor Area Ratio (FAR) bonuses or building height in exchange for providing affordable on-site commercial space or contributing to its Affordable Commercial Fund. Developers can fulfill this requirement by:

- Including affordable commercial space on-site for a Qualified Tenant,
- Contributing to the Affordable Commercial Fund, or
- A combination of both.

The program was created in response to persistent inequities in access to commercial opportunities for local, minority- and women-owned businesses in Portland. To qualify as a Qualified Tenant, a business or non-profit must be based in the Portland metro area and be either women-owned, minority-owned, or primarily serving historically underserved communities. The program includes key compliance measures as described below:

- Units must remain affordable and leased to Qualified Tenants for at least 10 years.
- If a space becomes vacant, it must be re-leased to another Qualified Tenant.
- If a space remains unleased after 12 months, the developer must make a payment to the Affordable Commercial Fund.

As part of this program, businesses may also get additional incentives like reduced rent, tenant improvement contributions, and technical assistance. In terms of administration, the Bureau of Development Services verifies the amount of eligible bonus space, and Prosper Portland manages the review and tenanting process.

CASE STUDY: AFFORDABLE COMMERCIAL TENANTING PROGRAM (PORTLAND, OR)

EXAMPLE

Currently the Affordable Commercial Tenanting Program is available at two sites in Lents Town Center in SE Portland, Alberta Commons in NE Portland, 10Y in downtown Portland, and Halsey 106 in Gateway.

For example, in Lents Town Center, Oliver Station (West) includes 8,000 sf of ground floor retail, of which 4,000 sf has been reserved for Prosper Portland's Affordable Commercial Tenanting program. Initial commercial rents are 10% below market rents for new class A commercial space. Tenants may also qualify for grant funds from Prosper Portland for tenant improvements and build-out.



STAKEHOLDERS INVOLVED

- Bureau of Development Services
- Prosper Portland
- Local developers and property owners
- Local minority- and women-owned small businesses

STRATEGIES

- Provide varied options for developers to participate: contributions to a fund or providing affordable space.
- Leverage incentives like FAR and height bonuses.
- Establish clear definitions and requirements for participants, including re-tenanting rules.
- Assign a dedicated body to administer the program.

ESTUDIO DE CASO: PROGRAMA DE ARRENDAMIENTO COMERCIAL ASEQUIBLE (PORTLAND, OR)

El Programa de Arrendamiento Comercial Asequible de Portland ofrece a los desarrolladores incentivos a cambio de proporcionar espacios comerciales asequibles a pequeñas empresas calificadas.

Conclusión: SSF puede refinar su lenguaje de prioridad de Beneficios Comunitarios para identificar la creación de espacio comercial asequible como un objetivo y considerar negociar o requerir que los desarrolladores contribuyan a un Fondo Comercial Asequible en su lugar.

DESCRIPCIÓN

Creado en 2018, el Programa de Arrendamiento Comercial Asequible (ACT) de la Ciudad de Portland, administrado por Prosper Portland, permite a los promotores inmobiliarios recibir bonificaciones adicionales por la relación de superficie construida (FAR) o por la altura de los edificios a cambio de proporcionar espacio comercial asequible en el sitio o contribuir a su Fondo Comercial Asequible. Los promotores pueden cumplir con este requisito mediante:

- Incluyendo espacio comercial asequible en el sitio para un inquilino calificado,
- Contribución al Fondo Comercial Asequible, o
- Una combinación de ambos.

El programa se creó en respuesta a las persistentes desigualdades en el acceso a oportunidades comerciales para empresas locales, propiedad de minorías y mujeres en Portland. Para ser considerado Inquilino Calificado, una empresa o entidad sin fines de lucro debe estar ubicada en el área metropolitana de Portland y ser propiedad de mujeres, de minorías o prestar servicios principalmente a comunidades históricamente desatendidas. El programa incluye medidas clave de cumplimiento, como se describe a continuación:

- Las unidades deben permanecer asequibles y alquiladas a inquilinos cualificados durante al menos 10 años.
- Si un espacio queda vacante, debe volver a alquilarse a otro inquilino cualificado.
- Si un espacio permanece sin alquilar después de 12 meses, el promotor debe realizar un pago al Fondo Comercial Asequible.

Como parte de este programa, las empresas también pueden obtener incentivos adicionales, como una reducción en el alquiler, contribuciones para mejoras de los inquilinos y asistencia técnica. En cuanto a la administración, la Oficina de Servicios de Desarrollo verifica la cantidad de espacio adicional elegible, y Prosper Portland gestiona el proceso de revisión y contratación.

ESTUDIO DE CASO: PROGRAMA DE ARRENDAMIENTO COMERCIAL ASEQUIBLE (PORTLAND, OR)

EJEMPLO

Actualmente, el Programa de Arrendamiento Comercial Asequible está disponible en dos ubicaciones: Lents Town Center, en el sureste de Portland; Alberta Commons, en el noreste de Portland; 10Y, en el centro de Portland; y Halsey 106, en Gateway.

Por ejemplo, en Lents Town Center, Oliver Station (Oeste) cuenta con 740 m² de locales comerciales en planta baja, de los cuales 370 m² se han reservado para el Programa de Arrendamiento Comercial Asequible de Prosper Portland. Las rentas comerciales iniciales son un 10 % inferiores a las rentas de mercado para los nuevos locales comerciales de clase A. Los inquilinos también pueden optar a subvenciones de Prosper Portland para mejoras y desarrollos.



PARTES INTERESADAS INVOLUCRADA

- Oficina de Servicios de Desarrollo
- Prosper Portland
- Desarrolladores y propietarios locales
- Pequeñas empresas locales propiedad de minorías y mujeres

ESTRATEGIAS

- Ofrecer diversas opciones para que los promotores participen: contribuciones a un fondo o la provisión de espacios asequibles.
- Aprovechar incentivos como el FAR y las bonificaciones por altura.
- Establecer definiciones y requisitos claros para los participantes, incluyendo normas de realquiler.
- Asignar un organismo específico para administrar el programa.

**Provide Financial Support and
Technical Assistance**

***Brindar Apoyo Financiero y
Asistencia Técnica***



Downtown Improvement District Formation | *Formación del Distrito de Mejora del Centro*

Strategy: Provide Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Brindar apoyo financiero y asistencia técnica*



Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- The City is facilitating the formation of a Downtown Improvement District that property owners, including the City, would fund through dedicated property assessment fees.
- **Responsibilities**
 - Promote a clean and safe Downtown
 - Market, promote and assist Downtown businesses
 - Improve wayfinding signage to large parking facilities
 - Promote and host special events

RECOMMENDATIONS

- Continue existing efforts and recommend newly formed Downtown Improvement District review the Anti-Displacement Roadmap.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *La Ciudad está facilitando la formación de un Distrito de Mejoras del Centro que los propietarios, incluida la Ciudad, financiarían mediante tasas de tasación de propiedades.*
- **Responsabilidades**
 - *Promover un Centro limpio y seguro*
 - *Comercializar, promover y apoyar a los negocios del Centro*
 - *Mejorar la señalización de los estacionamientos grandes*
 - *Promocionar y organizar eventos especiales*

RECOMENDACIONES

- *Continuar con los esfuerzos existentes y recomendar que el Distrito de Mejoras del Centro recién formado revise la Hoja de Ruta Antidesplazamiento.*

Downtown Improvement District Formation | *Formación del Distrito de Mejora del Centro*

Strategy: Provide Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Brindar apoyo financiero y asistencia técnica*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Continue to engage property owners and tenants to build buy-in.
- Design an equitable assessment structure for property owners.
- Coordinate with City departments for event programming and marketing.
- Monitor impact on business retention and vibrancy.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

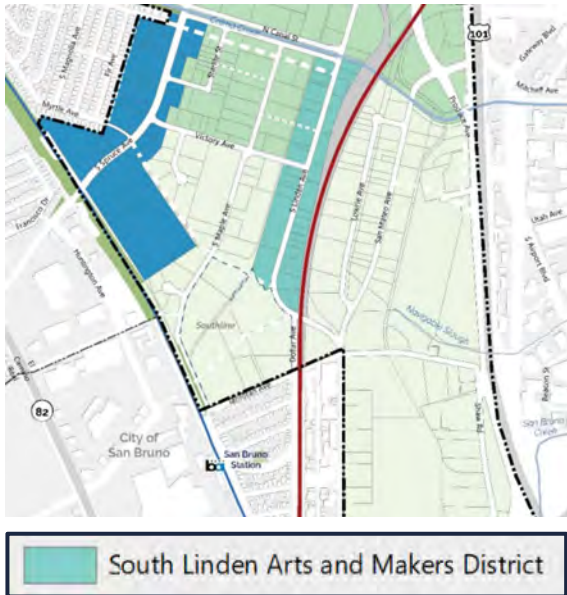
- *Continuar involucrando a propietarios e inquilinos para generar aceptación.*
- *Diseñar una estructura de evaluación equitativa para propietarios.*
- *Coordinar con los departamentos municipales la programación y el marketing de eventos.*
- *Monitorear el impacto en la retención y el dinamismo de los negocios.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Corto plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	Medium (Medio)

Lindenville Overlay Zone | *Zona de superposición de Lindenville*

Strategy: Provide Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Brindar apoyo financiero y asistencia técnica*



Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- The Arts and Makers Overlay District requires that 50% of ground floors be devoted to Arts & Makers such as studios, breweries, artisanal manufacturing, and food production.
- The Overlay District also provides relief for zoning requirements such as parking and loading for buildings with these uses.
- The goals of this Overlay District are to facilitate the retention and creation of creative uses and serve as a transitional area between industrial and residential areas.
- However, Arts and Maker uses typically pay lower rents than other commercial tenants. The City should track whether these requirements create barriers to new construction.

RECOMMENDATIONS

- The City should investigate whether Arts & Makers use requirements are making development financial infeasible. If so, the City should consider providing density and/or financial incentives to make such uses more financially accretive.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *The Arts and Makers Overlay District requires that 50% of ground floors be devoted to Arts & Makers such as studios, breweries, artisanal manufacturing, and food production.*
- *The Overlay District also provides relief for zoning requirements such as parking and loading for buildings with these uses.*
- *The goals of this Overlay District are to facilitate the retention and creation of creative uses and serve as a transitional area between industrial and residential areas.*
- *However, Arts and Maker uses typically pay lower rents than other commercial tenants. The City should track whether these requirements create barriers to new construction.*

RECOMENDACIONES

- *La Ciudad debería investigar si los requisitos de uso de Arts & Makers están inviabilizando financieramente el desarrollo. De ser así, la Ciudad debería considerar ofrecer incentivos de densidad y/o financieros para que dichos usos sean más rentables.*

Lindenville Overlay Zone | Zona de superposición de Lindenville

Strategy: Provide Financial Support and Technical Assistance | Estrategia: Brindar apoyo financiero y asistencia técnica



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Monitor development trends and engage with property owners to track whether Arts and Maker use requirements are barriers to development.
- Coordinate with planning staff to ensure permitted uses align with community needs and demand.
- Consider making requirements more flexible and introducing density and/or financial incentives for these spaces, after further evaluation is completed.

IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- *Monitorear las tendencias de desarrollo e interactuar con los propietarios para determinar si los requisitos de uso de Arts and Makers representan barreras para el desarrollo.*
- *Coordinar con el personal de planificación para garantizar que los usos permitidos se ajusten a las necesidades y la demanda de la comunidad.*
- *Considerar la posibilidad de flexibilizar los requisitos e introducir incentivos de densidad o financieros para estos espacios, una vez realizada una evaluación más exhaustiva.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	Low (Bajo)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	Low (Bajo)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	Low (Bajo)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Medium (Medio)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Low (Bajo)

EAC Technical Assistance | *Asistencia técnica de la EAC*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- The City's Economic Advancement Center (EAC) provides robust professional training, consulting, and additional support for small businesses.
- The City has helped secure \$5.6M in funding for the EAC, including \$2M from the City General Fund.
- SSF is pursuing ongoing funding for the Financial Empowerment Center, which would provide distinct services, but enable the continuation of some EAC services.

RECOMMENDATIONS

- Adapt funding for EAC and continue existing programs.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- El Centro de Desarrollo Económico (EAC) de la Ciudad ofrece sólida capacitación profesional, consultoría y apoyo adicional a pequeñas empresas.
- La Ciudad ha contribuido a obtener \$5.6 millones en fondos para el EAC, incluyendo \$2 millones provenientes del Fondo General de la Ciudad.
- La SSF busca financiación continua para el Centro de Empoderamiento Financiero, que brindaría servicios específicos, pero permitiría la continuidad de algunos de los servicios del EAC.

RECOMENDACIONES

- Adapt funding for EAC and continue existing programs.

EAC Technical Assistance | *Asistencia técnica de la EAC*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Ensure ongoing funding streams to maintain and expand services.
- Tailor training and coaching to address current business challenges. Facilitate coaching pairings with local business owners with similar experiences and needs. Ex: Succession planning for retiring owners, starting small restaurants, etc.
- Partner with local organizations, including Chambe of Commerce, to maximize reach and impact.
- Regularly assess program effectiveness and adjust offerings.
- Balancing supporting new local resident owners with opportunities to attract external businesses.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- Garantizar flujos de financiación continuos para mantener y ampliar los servicios.
- Adaptar la capacitación y el coaching a los retos empresariales actuales. Facilitar la colaboración con empresarios locales con experiencias y necesidades similares. Por ejemplo: planificación de la sucesión para propietarios jubilados, apertura de pequeños restaurantes, etc.
- Colaborar con organizaciones locales, como la Cámara de Comercio, para maximizar el alcance y el impacto.
- Evaluar periódicamente la eficacia del programa y ajustar la oferta.
- Equilibrar el apoyo a los nuevos propietarios residentes locales con las oportunidades para atraer empresas externas.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Medium (Medio)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Short (Cort plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)

Small Business Coaching | *Coaching para pequeñas empresas*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



Bitters + Bottles participated in the City's Façade & Tenant Improvement Grant Program.

Bitters + Bottles participo en el Programa de Subvenciones para Mejoras de Inquilinos y Fachadas de la Ciudad.

Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Connect South San Francisco small business owners with experienced small business professionals to support business growth, sustainability, and resilience.
- Build owners' capacity in areas like finance, marketing, and operations.
- Expand access to networks and resources, particularly for underrepresented entrepreneurs.

RECOMMENDATIONS



- Launch a pilot program with a small cohort to refine matching and coaching processes.
- Consider partnership with the PBID or local business associations and trusted community organizations for outreach.

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Conectar a los propietarios de pequeñas empresas del sur de San Francisco con profesionales experimentados para impulsar el crecimiento, la sostenibilidad y la resiliencia empresarial.*
- *Fortalecer las capacidades de los propietarios en áreas como finanzas, marketing y operaciones.*
- *Ampliar el acceso a redes y recursos, especialmente para emprendedores subrepresentados.*

RECOMENDACIONES



- *Implementar un programa piloto con una pequeña cohorte para perfeccionar los procesos de emparejamiento y coaching.*
- *Considerar la posibilidad de colaborar con el PBID, asociaciones empresariales locales y organizaciones comunitarias de confianza para la difusión.*



CAC Recommendation | *CAC Recomendación*

Small Business Coaching | *Coaching para pequeñas empresas*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Partner with local business associations and trusted community organizations for outreach.
- Offer translation, flexible scheduling, and stipends to reduce participation barriers.
- ☀️ Track business outcomes (revenue, job creation, stability) alongside participant satisfaction.
- Secure sustainable funding through public-private partnerships.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Colaborar con asociaciones empresariales locales y organizaciones comunitarias de confianza para la difusión.*
- *Ofrecer servicios de traducción, horarios flexibles y estipendios para reducir las barreras de participación.*
- ☀️ *Monitorear los resultados empresariales (ingresos, creación de empleo, estabilidad) y la satisfacción de los participantes.*
- *Asegurar financiación sostenible mediante colaboraciones público-privadas.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Medio)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	Medium (Medio)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	Medium (Medio)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Medium (Mediano plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	Medium (Medio)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	High (Alto)



CAC Recommendation | *CAC Recomendación*

Provide Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses | *Proporcionar asistencia para la reubicación de empresas comerciales desplazadas*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



Inclusive Action for the City in Los Angeles has acquired 5 commercial buildings through their Community Owned Real Estate (CORE) Project.

Inclusive Action for the City en Los Ángeles ha adquirido 5 edificios comerciales a través de su Proyecto de Bienes Raíces de Propiedad Comunitaria (CORE).

Source: Inclusive Action for the City
Fuente: Acción Inclusiva para la Ciudad

CONTEXT & GOALS

- Due to redevelopment of major sites around the City, several small businesses in South San Francisco have been forced to relocate.
- Relocation support can help stabilize impacted businesses, especially those that are long-standing community anchors.
- As commercial rents rise and displacement pressures grow, enabling public or tenant ownership of commercial property can preserve long-term affordability.

RECOMMENDATIONS

- Utilize funds from Small Business Anti-Displacement Fund to support the development of a relocation assistance program. This program could include:
 - Technical assistance to help businesses find new space
 - Access to design and architectural services
 - Tenant-landlord mediation support
 - Acquiring commercial property to support small business incubation

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- *Debido a la reurbanización de importantes zonas de la ciudad, varias pequeñas empresas del sur de San Francisco se han visto obligadas a reubicarse.*
- *El apoyo a la reubicación puede ayudar a estabilizar a las empresas afectadas, especialmente a aquellas que son un pilar de la comunidad desde hace mucho tiempo.*
- *A medida que aumentan los alquileres comerciales y la presión por el desplazamiento aumenta, permitir la propiedad pública o de inquilinos de inmuebles comerciales puede preservar la asequibilidad a largo plazo.*

RECOMENDACIONES

- *Utilizar fondos del Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas para apoyar el desarrollo de un programa de asistencia para la reubicación. Este programa podría incluir:*
- *Asistencia técnica para ayudar a las empresas a encontrar un nuevo espacio*
- *Acceso a servicios de diseño y arquitectura*
- *Apoyo en la mediación entre inquilinos y propietarios*
- *Adquisición de propiedades comerciales para apoyar la incubación de pequeñas empresas*

Provide Relocation Assistance for Displaced Commercial Businesses | *Proporcionar asistencia para la reubicación de empresas comerciales desplazadas*

Strategy: Financial Support and Technical Assistance | *Estrategia: Apoyo Financiero y Asistencia Técnica*



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Develop a centralized property listing and matchmaking platform.
- Provide access to design, legal, and financial services.
- Prioritize support for businesses with strong community ties.
- Require commitments to local job creation and community benefits.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- *Desarrollar una plataforma centralizada de listado y búsqueda de propiedades.*
- *Brindar acceso a servicios de diseño, legales y financieros.*
- *Priorizar el apoyo a empresas con fuertes vínculos con la comunidad.*
- *Exigir compromisos con la creación de empleo local y los beneficios para la comunidad.*

COMPATIBILITY ASSESSMENT | *EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD*

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK <i>IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO</i>	High (Alto)
FUNDING NEED <i>NECESIDAD DE FINANCIACIÓN</i>	High (Alto)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS <i>NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS</i>	High (Alto)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT <i>TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO</i>	Long (Largo plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS <i>ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES</i>	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS <i>RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN</i>	Medium (Medio)

CASE STUDY: MOTOR CITY MATCH (DETROIT, MI)

Motor City Match offers relocation support to small businesses in Detroit by combining access to real estate, design and technical assistance, and gap financing to ensure long-term success in new commercial spaces

Takeaway: Comprehensive relocation support should pair financial support with design services, technical assistance, and tenant-landlord facilitation.

DESCRIPTION

Motor City Match (MCM) was designed to help local entrepreneurs secure space and resources to launch or grow their businesses in Detroit. MCM provides support through space matchmaking, access to architectural and design services, as well as financial and technical support.

For businesses seeking a new space, MCM supports participants in navigating challenges related to identifying, leasing, and building out commercial space. MCM connects businesses to available commercial real estate through its “Make-a-Match” Map, a public listing of properties where building owners can connect with prospective tenants. If a match is made, the property owners and tenant become eligible for further MCM design and capital programs. MCM provides recommendations to pre-approved architectural and construction businesses to help business owners assess and plan their space buildout. This is especially valuable for tenants moving into underutilized or vacant commercial spaces.

Businesses also receive technical assistance, including legal services, accounting & financial planning, marketing, and branding. Lastly, MCM helps businesses connect with appropriate lenders and available capital, then offers grant funding to fill the remaining financial gap.

To participate, businesses must commit to locating within the City of Detroit for at least three years and demonstrate job creation or retention. Participating businesses must provide a clear community benefit, defined by MCM as supporting low- and moderate-income communities or removing slum or blight. Since launch in 2015, MCM has awarded \$19.5 million in grants and supported 2,146 small businesses over 28 funding rounds. Out of those businesses, 64% are owned by Detroiters, 81% are minority-owned, and 69% are women-owned.

CASE STUDY: MOTOR CITY MATCH (DETROIT, MI)

STRATEGIES

- Create a centralized property listing platform to matchmake small businesses with available real estate.
- Provide recommendations to pre-approved architectural and design support to help small businesses assess and plan for space buildouts
- Offer technical assistance, including legal, financial, and marketing services
- Provide landlord-tenant facilitation, communicate “win-win” opportunities for tenants to also benefit from space investments
- Provide flexible gap financing to help businesses secure and improve leased space
- Ensure participant commitment by creating program requirements related to staying local and contributing to job creation

STAKEHOLDERS INVOLVED

- Motor City Match
- Detroit Economic Growth Corporation
- City of Detroit
- Local banks and CDFIs
- Philanthropic Sources
- Federal (ARPA, CDBG) and state sources
- Small business owners and landlords



ESTUDIO DE CASO: MOTOR CITY MATCH (DETROIT, MI)

Motor City Match ofrece apoyo para la reubicación de pequeñas empresas en Detroit combinando acceso a bienes raíces, asistencia técnica y de diseño, y financiamiento de brecha para garantizar el éxito a largo plazo en nuevos espacios comerciales.

Conclusión: El apoyo integral a la reubicación debe combinar apoyo financiero con servicios de diseño, asistencia técnica y facilitación entre inquilinos y propietarios.

DESCRIPCIÓN

Motor City Match (MCM) fue diseñado para ayudar a emprendedores locales a conseguir espacio y recursos para lanzar o expandir sus negocios en Detroit. MCM ofrece apoyo mediante la búsqueda de espacios, acceso a servicios de arquitectura y diseño, así como asistencia financiera y técnica.

Para las empresas que buscan un nuevo espacio, MCM ayuda a los participantes a sortear los desafíos relacionados con la identificación, el arrendamiento y la construcción de espacios comerciales. MCM conecta a las empresas con inmuebles comerciales disponibles a través de su Mapa "Make-a-Match", un listado público de propiedades donde los propietarios de edificios pueden contactar con posibles inquilinos. Si se logra una coincidencia, los propietarios y el inquilino pueden optar a otros programas de diseño y capital de MCM. MCM ofrece recomendaciones a empresas de arquitectura y construcción preaprobadas para ayudar a los propietarios a evaluar y planificar la construcción de sus espacios. Esto es especialmente valioso para los inquilinos que se mudan a espacios comerciales infrautilizados o vacíos.

Las empresas también reciben asistencia técnica, que incluye servicios legales, planificación contable y financiera, marketing y desarrollo de marca. Por último, MCM ayuda a las empresas a conectar con los prestamistas adecuados y el capital disponible, y luego ofrece subvenciones para cubrir el déficit financiero restante. Para participar, las empresas deben comprometerse a establecerse en la ciudad de Detroit durante al menos tres años y demostrar que generan o mantienen empleos. Las empresas participantes deben brindar un beneficio comunitario claro, definido por MCM como el apoyo a comunidades de ingresos bajos y moderados o la eliminación de barrios marginales o zonas de deterioro. Desde su lanzamiento en 2015, MCM ha otorgado \$19.5 millones en subvenciones y apoyado a 2,146 pequeñas empresas en 28 rondas de financiación. De estas empresas, el 64% son propiedad de residentes de Detroit, el 81% pertenecen a minorías y el 69% son propiedad de mujeres.

ESTUDIO DE CASO: MOTOR CITY MATCH (DETROIT, MI)

ESTRATEGIAS

- Crear una plataforma centralizada de listados de propiedades para conectar a las pequeñas empresas con los inmuebles disponibles.
- Ofrecer recomendaciones de apoyo arquitectónico y de diseño preaprobados para ayudar a las pequeñas empresas a evaluar y planificar la expansión de sus espacios.
- Ofrecer asistencia técnica, incluyendo servicios legales, financieros y de marketing.
- Proporcionar facilitación entre propietarios e inquilinos y comunicar oportunidades beneficiosas para que los inquilinos también se beneficien de las inversiones en espacios.
- Ofrecer financiación flexible para cubrir déficits de financiación para ayudar a las empresas a conseguir y mejorar los espacios alquilados.
- Garantizar el compromiso de los participantes mediante la creación de requisitos del programa relacionados con la permanencia local y la contribución a la creación de empleo.

PARTES INTERESADAS INVOLUCRADA

- Motor City Match
- Corporación de Crecimiento Económico de Detroit
- Ciudad de Detroit
- Bancos locales e instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI)
- Fuentes filantrópicas
- Fuentes federales (ARPA, CDBG) y estatales
- Propietarios de pequeñas empresas y arrendadores



Identify a Dedicated Funding Source

Identificar una fuente de financiación dedicada

Create a Small Business Anti-Displacement Emergency Fund | Crear un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas

Identify a Dedicated Funding Source | Identificar una Fuente de Financiación Dedicada



Source: City of South San Francisco
Fuente: Ciudad del Sur de San Francisco

CONTEXT & GOALS

- Most strategies to mitigate commercial displacement pressures described in the prior section will require funding.
- The City historically offered grant programs to help small businesses update their shops.
 - Facade & Tenant Improvement Grant Programs: >\$500,000 distributed
 - Commercial Storefront Vandalism Relief Grant Program: \$20,000 available, \$1,000 grant amount

RECOMMENDATIONS

- Explore a Small Business Anti-Displacement Fund seeded by the city as a dedicated fund. Funds could come from sources such as:
 - Private developer contributions or community benefits agreements (CBAs)
 - Set-aside existing or enhance Transient Occupancy Tax Revenue
-  Funds should be available as working capital grants for one-time “shocks” and costs such as displacement/relocation, ADA violations, vandalism, adhering to new state requirements

CONTEXTO Y OBJETIVOS

- La mayoría de las estrategias para mitigar las presiones de desplazamiento comercial descritas en la sección próxima requerirán financiación.
- Históricamente, la ciudad ofrecía programas de subvenciones para ayudar a las pequeñas empresas a modernizar sus locales.
 - Programas de subvenciones para la mejora de fachadas y locales comerciales: Se distribuyeron más de \$500,000.
 - Programa de subvenciones para el alivio del vandalismo en escaparates comerciales: \$20,000 disponibles, monto de la subvención: \$1,000.

RECOMENDACIONES

- Explorar un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas, creado por la ciudad como fondo específico. Los fondos podrían provenir de fuentes como:
 - Contribuciones de promotores privados o acuerdos de beneficios comunitarios (CBA).
 - Reservar o mejorar los ingresos del Impuesto sobre la Ocupación Transitoria.
-  Los fondos deberían estar disponibles como subvenciones de capital de trabajo para imprevistos y costos puntuales como desplazamiento/reubicación, infracciones de la Ley para Estadounidenses con Discapacidades (ADA), vandalismo y cumplimiento de los nuevos requisitos estatales.



Create a Small Business Anti-Displacement Emergency Fund | Crear un Fondo Antidesplazamiento para Pequeñas Empresas

Identify a Dedicated Funding Source | Identificar una Fuente de Financiación Dedicada



IMPLEMENTATION NEXT STEPS

- Development of a standalone revenue stream is critical for advancing priority projects.
- In the short term, seed the fund with General Fund contributions and CBA developer payments. Consider additional ongoing revenue sources such as updates to transient occupancy tax.
- Establish transparent eligibility criteria and potential uses of funds.

PRÓXIMOS PASOS DE IMPLEMENTACIÓN

- El desarrollo de una fuente de ingresos independiente es fundamental para impulsar proyectos prioritarios.
- A corto plazo, se debe financiar con contribuciones al Fondo General y pagos a promotores del CBA. Se deben considerar fuentes adicionales de ingresos continuos, como la actualización del impuesto sobre ocupación temporal.
- Establecer criterios de elegibilidad transparentes y posibles usos de los fondos.

COMPATIBILITY ASSESSMENT | EVALUACIÓN DE COMPATIBILIDAD

IMPACT ON DISPLACEMENT RISK IMPACTO EN EL RIESGO DE DESPLAZAMIENTO	High (Alto)
FUNDING NEED NECESIDAD DE FINANCIACIÓN	High (Alto)
STAFFING/ADMINISTRATIVE NEEDS NECESIDADES DE PERSONAL/ADMINISTRATIVAS	High (Alto)
TIMEFRAME TO MITIGATE DISPLACEMENT TIEMPO PARA MITIGAR EL DESPLAZAMIENTO	Long (Largo plazo)
ALIGNMENT WITH URGENT NEEDS ALINEACIÓN CON LAS NECESIDADES URGENTES	High (Alto)
IMPLEMENTATION CONSTRAINTS RESTRICCIONES DE IMPLEMENTACIÓN	Medium (Medio)

South San Francisco Anti-Displacement Study

Roadmap

November 2025

Estudio de Desplazamiento en South San Francisco

Hoja de ruta

Noviembre de 2025





Appendix

(Translations on Page 179)

Appendix: Stakeholder and Community Engagement

The team hosted 3 community pop-up events at the Lunar New Year Night Market, Martin Elementary Open House, and the Senior Health Fair.



February 2025:
Lunar New Year
Night Market



May 2025: Martin
Elementary
Open House



May 2025: Senior
Health Fair



Stakeholder and Community Engagement

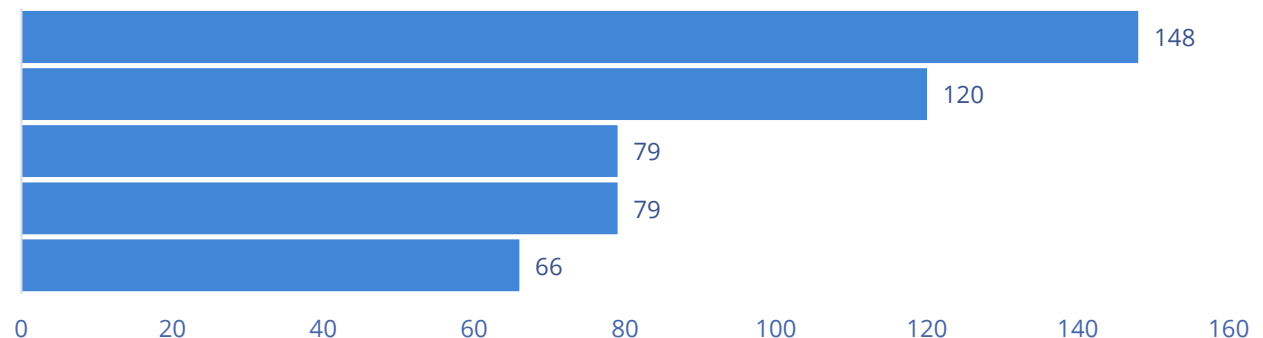
February 2025: Lunar
New Year Night Market

More than 200 people participated. Key highlights include:

- Appreciation for **community spaces, recreation, and libraries**
- The need to support “**blue-collar businesses,**” **small businesses,** and **union-scale jobs**
- Interest in maintaining SSF's unique **downtown charm** and food scene
- Support for the **free shuttle service**
- Value of South San Francisco's **community spirit,** events, and historic sites (e.g., SSF History Museum).
- Protecting the **biotech industry** while ensuring **community balance,** preserving the skyline, and maintaining the overall aesthetic of the city,

Priorities for Participants

Bring more people downtown for shopping/activities
Preserve/build affordable housing
Help existing commercial businesses stay
Maintain the industries of the “The Industrial City”
Build more market-rate housing



Stakeholder and Community Engagement

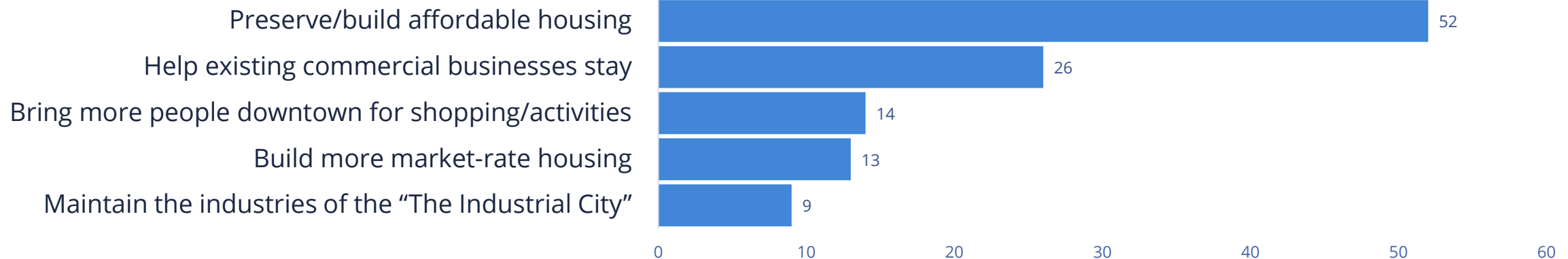
May 2025: Martin
Elementary Open House

About 50 people participated. Key highlights include:

- **Safety** is a core community concern
- **Affordable housing** is a top priority, but **overdevelopment** is a worry
- **Parks, open space, and recreation** are highly valued
- **Community centers, libraries, and youth programs** matter
- Support for **local businesses** is a priority



Priorities for Participants



Stakeholder and Community Engagement

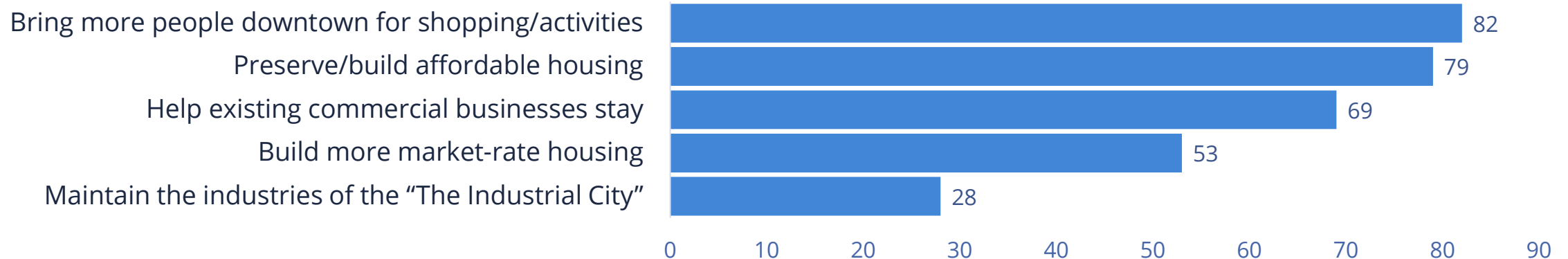
May 2025: Senior Health
Fair

About 200 people participated. Key highlights include:

- Interest in **preserving cultural identity** and historic landmarks, especially the MSB
- The need for **better transit, roads, and traffic flow**
- **Parks, trails, and recreation** are highly valued
- **Safety** and **cleanliness** in public spaces are key
- **Libraries, senior services, and healthcare** are critical community assets



Priorities for Participants



Community and Stakeholder Engagement

The Community Advisory Committee identify several major challenges currently impacting the ability of households and businesses to remain in South San Francisco.

Major Challenges

- Incomes have not kept pace with rising housing and rental costs.
- Many older housing units have unresolved health and safety issues, limiting the supply of quality housing.
- Lack of education for both tenants and landlords on rights and responsibilities.
- New high-paying jobs are often held by commuters, while local residents face low wages and limited opportunities.
- Closures and displacement of mom-and-pop retail businesses due to rising rents, redevelopment of commercial properties for housing, or retiring legacy business owners without a succession plan
- Shift from a historically blue-collar, industrial economy to a more white-collar, R&D-focused economy
- Rising rents, high cost of doing business, and opportunities to sell properties they own have encouraged industrial businesses to relocate to more affordable areas in the East Bay

Community and Stakeholder Engagement

In addition to the CAC and pop-up events, HR&A spoke to five local retail and service businesses.

OVERALL

- Location of South San Francisco allows businesses to access both regional and local customers.
- Affordable rents have attracted businesses, though rents may be rising in some places.

DOWNTOWN

- Downtown foot traffic dropped during COVID when workers shifted to remote work and has not fully recovered.
- New apartments have brought in new customers.
- R&D workers do not frequent downtown given convenient food options on R&D campuses.
- There is an opportunity to establish downtown as a destination with more events and programming, especially during evenings and weekends.
- There is a desire for increased parking options.

Community and Stakeholder Engagement

HR&A interviewed one industrial business, two small R&D organizations, and multiple industrial/R&D real estate brokers.

INDUSTRIAL

- Highlighted importance of industrial businesses to serving the city and providing blue collar jobs
- Significant R&D development has driven up industrial rents and property values
- Industrial businesses who rent are getting squeezed out
- Some industrial businesses who own their properties are selling and relocating outside of South San Francisco

R&D

- Location in South San Francisco allows access to a strong R&D cluster and a broad talent pool across peninsula
- For small businesses, access to affordable/incubator space in South San Francisco has been valuable
- Demand for R&D space is slowing as VC investment has slowed; newly built space is slower to lease

An aerial photograph of a dense residential neighborhood in San Francisco, showing rows of multi-story houses with grey roofs and light-colored walls. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The word "Apéndice" is written in a large, white, italicized serif font in the lower-left quadrant.

Apéndice

Apéndice: Participación de las partes interesadas y la comunidad

El equipo organizó tres eventos comunitarios emergentes en el Mercado Nocturno del Año Nuevo Lunar, la jornada de puertas abiertas de la escuela primaria Martin y la Feria de Salud para Personas Mayores.



Febrero de 2025:
Mercado nocturno
del Año Nuevo Lunar



Mayo de 2025:
Casa Abierta de la
Escuela Primaria Martin



Mayo de 2025:
Feria de salud
para personas
mayores

What Makes South San Francisco Special?
¿Qué hace que South San Francisco sea especial?

South San Francisco is preparing a **Commercial and Residential Anti-Displacement Roadmap** to strengthen policies that promote stability in our community.

South San Francisco está preparando un plan **Antidesplazamiento Comercial y Residencial** para fortalecer políticas que promuevan la estabilidad en nuestra comunidad.

15 MAY 2025 Martin Elementary School Open House
Reunión Informativa de la Escuela Primaria Martin
5:30 PM - 6:30 PM
Martin Elementary School, 35 School Street, SSF

16 MAY 2025 Senior Health Fair
Feria de Salud Para Personas Mayores
9:00 AM - 12:00 PM
LPR, 901 Civic Campus Way, SSF

Join us to share your thoughts and shape the future of South San Francisco!
¡Únase a nosotros para compartir sus pensamientos y dar forma al futuro de South San Francisco!

Participación de las partes interesadas y la comunidad

Febrero de 2025:

Mercado nocturno del Año Nuevo Lunar

Participaron más de 200 personas. Entre los aspectos más destacados se incluyen:

- Valoración de los espacios comunitarios, la recreación y las bibliotecas
- Necesidad de apoyar a los negocios de obreros, las pequeñas empresas y los empleos sindicalizados
- Interés en mantener el encanto único del centro de SSF y su oferta gastronómica
- Apoyo al servicio de transporte gratuito
- Valor del espíritu comunitario, los eventos y los sitios históricos del sur de San Francisco (p. ej., el Museo de Historia de SSF)
- Proteger la industria biotecnológica, garantizando al mismo tiempo el equilibrio comunitario, preservando el horizonte urbano y manteniendo la estética general de la ciudad.

Prioridades para los participantes

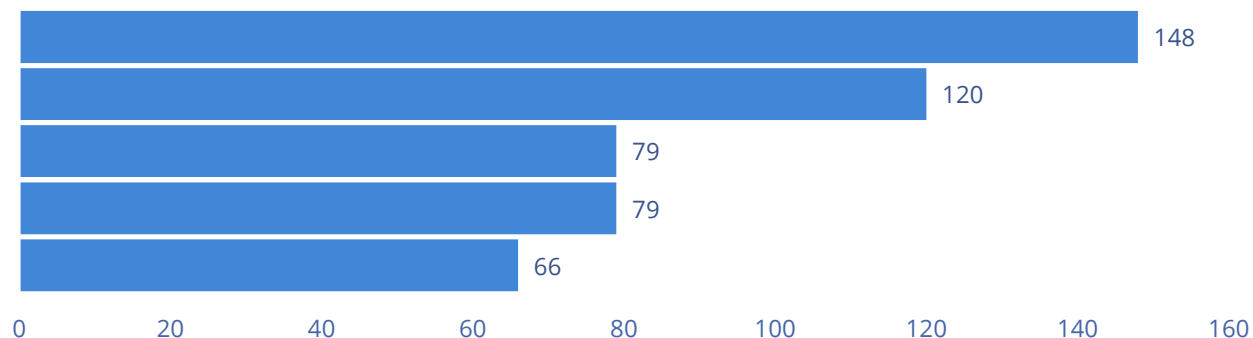
Traer más gente al centro para ir de compras y realizar actividades

Preservar/construir viviendas asequibles

Ayudar a las empresas comerciales existentes a mantenerse

Mantener las industrias de la “Ciudad Industrial”

Construir más viviendas a precio de mercado



Participación de las partes interesadas y la comunidad

Mayo de 2025:

Casa Abierta de la Escuela Primaria Martin

Participaron unas 50 personas. Entre los aspectos más destacados se incluyen:

- La seguridad es una preocupación fundamental de la comunidad.
- La vivienda asequible es una prioridad absoluta, pero el desarrollo urbano excesivo es preocupante.
- Los parques, los espacios abiertos y la recreación son muy valorados.
- Los centros comunitarios, las bibliotecas y los programas para jóvenes son importantes.
- El apoyo a las empresas locales es una prioridad.

Prioridades para los participantes

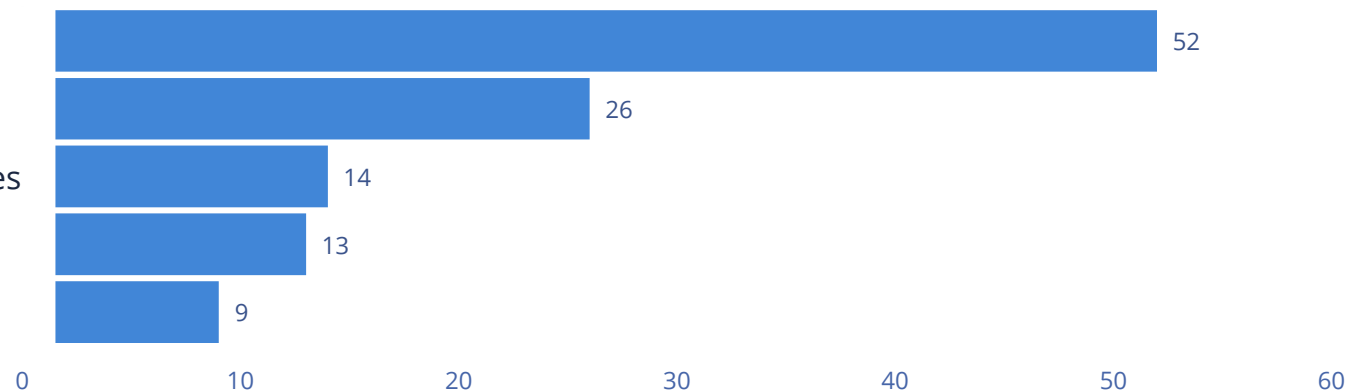
Preservar/construir viviendas asequibles

Ayudar a las empresas comerciales existentes a mantenerse

Traer más gente al centro para ir de compras y realizar actividades

Construir más viviendas a precio de mercado

Mantener las industrias de la “Ciudad Industrial”



Participación de las partes interesadas y la comunidad

Mayo de 2025: Feria de Salud para Personas Mayores

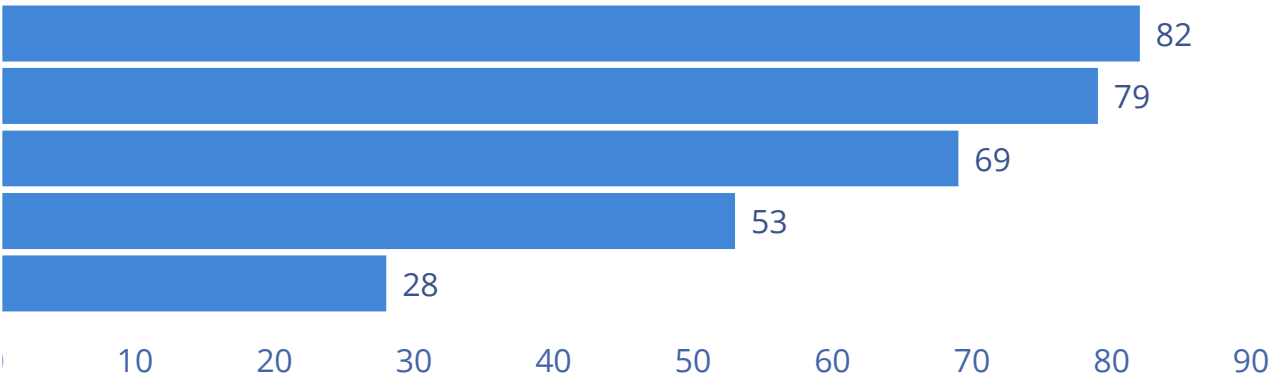
Participaron unas 200 personas. Entre los aspectos más destacados se incluyen:

- Interés en preservar la identidad cultural y los monumentos históricos, especialmente el MSB.
- Necesidad de mejorar el transporte público, las carreteras y la fluidez del tráfico.
- Parques, senderos y actividades recreativas son muy valoradas.
- La seguridad y la limpieza en los espacios públicos son clave.
- Las bibliotecas, los servicios para personas mayores y la atención médica son activos comunitarios fundamentales.



Prioridades para los participantes

- Traer más gente al centro para ir de compras y realizar actividades
- Preservar/construir viviendas asequibles
- Ayudar a las empresas comerciales existentes a mantenerse
- Construir más viviendas a precio de mercado
- Mantener las industrias de la “Ciudad Industrial”



Participación de la comunidad y las partes interesadas

El Comité Asesor Comunitario identifica varios desafíos importantes que actualmente afectan la capacidad de los hogares y las empresas de permanecer en el sur de San Francisco.

Principales desafíos

- Los ingresos no han seguido el ritmo del aumento de los costos de vivienda y alquiler.
- Muchas viviendas antiguas presentan problemas de salud y seguridad sin resolver, lo que limita la oferta de viviendas de calidad.
- Falta de educación, tanto para inquilinos como para propietarios, sobre sus derechos y responsabilidades.
- Los nuevos empleos bien remunerados suelen estar ocupados por personas que se desplazan diariamente, mientras que los residentes locales se enfrentan a salarios bajos y oportunidades limitadas.
- Cierres y desplazamientos de pequeños comercios minoristas debido al aumento de los alquileres, la reurbanización de propiedades comerciales para viviendas o la jubilación de propietarios de negocios tradicionales sin un plan de sucesión.
- Transición de una economía industrial, históricamente de trabajadores manuales, a una economía más centrada en la I+D.
- El aumento de los alquileres, el alto costo de operar y las oportunidades de vender propiedades de su propiedad han animado a las empresas industriales a reubicarse en zonas más asequibles del Este de la Bahía.