

APPENDIX

Increasing Community Power And Health Through Community Land Trusts

A Report From Five Movement-Driven California CLTs

DECEMBER 2020

APPENDIX A

THE CALIFORNIA ENDOWMENT BUILDING HEALTHY COMMUNITIES COMMUNITY LAND TRUST FINANCIAL TRAINING SERIES / SERIE DE ENTRENAMIENTOS DE BHC CLT:

CLT PROJECT CASE STUDIES AND FINANCIAL
MODELS /
ESTUDIOS DE CASO DE PROYECTOS DE LA CLT Y
MODELOS FINANCIEROS

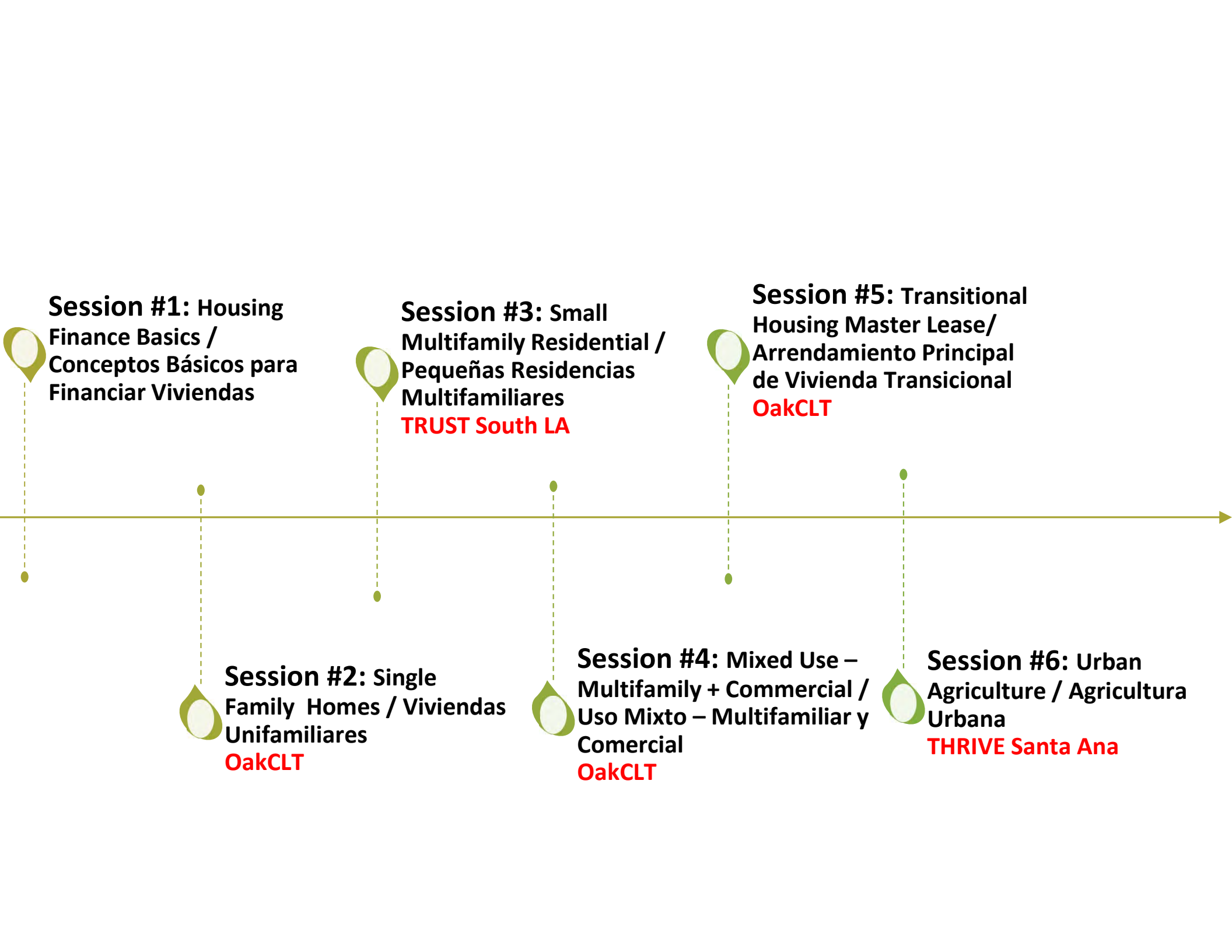


BACKGROUND / ANTECEDENTES



In 2020, with the support of The California Endowment, five movement-driven Californian CLTs located in TCE's Building Healthy Community sites held a series of financial trainings. Based on case studies of the cohort's development and land stewardship projects, each session provided history on the project, an analysis of project finances, and key takeaways or lessons learned.

En 2020, con el apoyo de The California Endowment, cinco CLT de California impulsados por movimientos ubicados en los sitios de Building Healthy Community de TCE llevaron a cabo una serie de capacitaciones financieras. Con base en los estudios de caso de los proyectos de desarrollo y administración de la tierra de la cohorte, cada sesión proporcionó la historia del proyecto, un análisis de las finanzas del proyecto y conclusiones clave o lecciones aprendidas.



**Session #1: Housing
Finance Basics /
Conceptos Básicos para
Financiar Viviendas**

**Session #3: Small
Multifamily Residential /
Pequeñas Residencias
Multifamiliares**
TRUST South LA

**Session #5: Transitional
Housing Master Lease/
Arrendamiento Principal
de Vivienda Transicional**
OakCLT

**Session #2: Single
Family Homes / Viviendas
Unifamiliares**
OakCLT

**Session #4: Mixed Use –
Multifamily + Commercial /
Uso Mixto – Multifamiliar y
Comercial**
OakCLT

**Session #6: Urban
Agriculture / Agricultura
Urbana**
THRIVE Santa Ana



Financing CLTs

El financiamiento de CLTs

Session #1 / Sesión #1 : Housing Finance Basics / Conceptos básicos para financiar vivienda

Development Case Studies and Financial Models Training Series for grassroots CLTs in five California Endowment Building Healthy Communities: Boyle Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and Oakland /

Estudios de casos de desarrollo y modelos financieros para la serie de entrenamientos con CLTs de base en cinco comunidades del California Endowment, Construyendo Comunidades Saludables: Boyle Heights, el sur de Los Ángeles, Santa Ana, Sacramento y Oakland



TODAY'S AGENDA

- I. INTROS
 - A. Name, Preferred Pronouns
 - B. Organization and Role
 - C. What do you think is the relationship between communities having control over land and “Housing Finance”?
- II. OVERVIEW OF FINANCE TRAINING SERIES
- III. HOUSING FINANCE BASICS TRAINING
- IV. Q & A



AGENDA DE HOY

I. INTRODUCCIONES:

- I. Nombre y Pronombres Preferidos
- II. Organización y su función
- III. ¿Cuál cree que es la relación entre las comunidades que tienen control sobre la tierra y el “Financiamiento de la Vivienda”?

II. RESUMEN DE LA SERIE DE ETRENAMIENTOS EN FINANCIAMIENTO

III. ENTRENAMIENTO BASICO PARA FINANCIAR VIVIENDAS

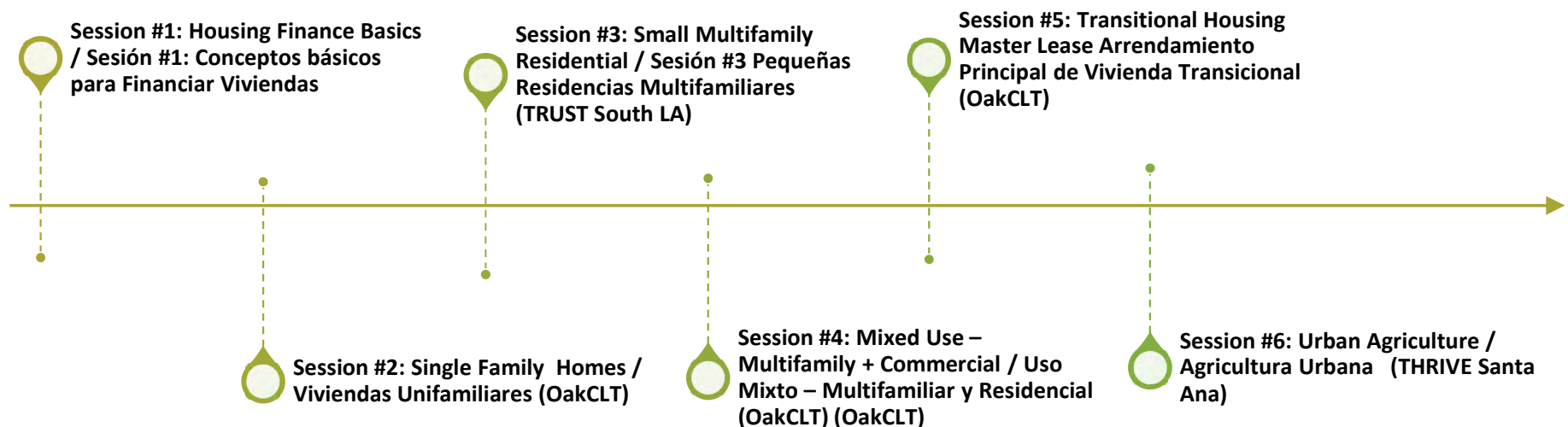
IV. PREGUNTAS Y RESPUESTAS (Preg. y Resp.)

SCHEDULE FOR BHC CLT TRAINING SERIES / PARA LA SERIE DE ENTRENAMIENTOS DE BHC CLT : DEVELOPMENT CASE STUDIES AND FINANCIAL MODELS / CASOS DE DESARROLLO Y MODELOS FINANCIEROS

CALENDARIO

ESTUDIOS DE

Alternate Wednesdays - 6:30-8:00pm / Cada dos semanas - 6:30-8:00pm



BHC CLT Session #1/BHC CLT Sesión #1: **Housing Finance Basics / Conceptos básicos para financiar vivienda**



Trainer: Yasmin Tong, CTY Housing, Inc.



IMPORTANT FINANCIAL CONCEPTS

- VALUE
 - Property value vs. property cost
- EQUITY
 - Value owned.
- DEBT
 - Loan amount determined by value.

IMPORTANT FINANCIAL CONCEPTS / CONCEPTOS FINANCIEROS IMPORTANTES

- VALOR (“VALUE”)
 - Valor de la Propiedad versus Costo de Propiedad
- CAPITAL (“EQUITY”)
 - Valor Poseído, Capital invertido, o Patrimonio neto
- DEUDA (“DEBT”)
 - Monto del préstamo determinado por valor.

DEVELOPMENT BUDGET

Budget Uses			<u>Budget</u>
Acquisition			\$690,000
Title / Escrow Closing Costs		1.00%	\$6,900
Appraisal			\$1,500
Rent Reserve -		3 mos.	\$9,000
Rehab			\$50,000
Loan Fees		1.00%	\$5,250
Total Project Cost			\$762,650

PRESUPUESTO DE DESARROLLO

Usos del Presupuesto			<u>Presupuesto</u>
Adquisición			\$690,000
Título o escrituras de Propiedad / Costos de Cierre de “escrow”		1.00%	\$6,900
Cotización de la propiedad			\$1,500
Reserva para la renta		3 mos.	\$9,000
Rehabilitación de la Propiedad			\$50,000
Costos del Préstamo		1.00%	\$5,250
Costo Total del Proyecto			\$762,650



Debt Vs. Equity

- \$525,000 – LOAN
- \$237,650—Equity
- \$762,650 TOTAL



Deuda Versus Capital ("Equity")

- \$552,000 - PRÉSTAMO
- \$138,000 - CAPITAL INVERTIDO
- \$690,000 TOTAL

Income Schedule

RENT	ROLL	MONTHLY INCOME	ANNUAL INCOME
Unit 1		\$1,150	
Unit 2		\$1,150	
Unit 3		\$1,250	
Unit 4		\$1,250	
Unit 5		\$700	
TOTAL		\$5,500	\$66,000

TABLA DE INGRESOS

UNIDADES DE ALQUILER	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Unidad 1	\$1,150	
Unidad 2	\$1,150	
Unidad 3	\$1,250	
Unidad 4	\$1,250	
Unidad 5	\$700	
TOTAL	\$5,500	\$66,000

OPERATING EXPENSES

	ANNUAL
(less Prop. Taxes - abatement for nonprofit)	(\$8,280)
(less Insurance)	(\$3,051)
(less Pest Control)	(\$300)
(less Grounds, Common Area Maintenance)	(\$2,100)
(less Water, Sewer, Trash)	(\$3,300)
(less City Fees)	(\$1,850)
(less Replacement Reserve)	(\$3,750)
Total Expenses	(\$22,631)

GASTOS DE OPERACIÓN

	ANUAL
(menos los Impuestos de la Propiedad - disminución para las agencias sin fines de lucro)	(\$8,280)
(menos la Aseguranza)	(\$3,051)
(menos el Control de Plagas)	(\$300)
(menos el mantenimiento de áreas communes y terrenos)	(\$2,100)
(menos el Agua, Drenaje, Basura)	(\$3,300)
(menos las Tarifas de la Ciudad)	(\$1,850)
(menos el Reemplazo de la Reserva)	(\$3,750)
Total de Gastos	(\$22,631)

How much debt can your project support?

Revenue		66,000
Vacancy		-3,300
		62,700
Expenses		-18,881
Reserves		-3,750
Net Operating Income		40,069
Debt Service		-33,820
Cash Flow		6,249

¿Cuánta deuda se puede soportar su proyecto?

Ingresos		66,000
Vacante ("Vacancy")		-3,300
		62,700
Gastos		-18,881
Reservas		-3750
Ingreso neto ("Net Operating Income")		40,069
Costos de la deuda ("Debt Service")		-33,820
Flujo de Efectivo		6,249

How do you use the pro forma to determine what your organization can earn?

What do you need to get paid for?

- Asset Management
- Property Management
- Ground Lease
- Training

Can your property support these expenses?

- If not, how can your organization pay for them?

¿Cómo se utiliza la “pro forma” para determinar lo que puede ganar su organización?

¿Qué se necesita pagar?

- Gestión de Activos (“Asset Management”)
- Mantenimiento de la propiedad
- Arrendamiento del Terreno
- Entrenamiento

¿Puede la propiedad sustentar estos gastos?

Si no es así, ¿cómo puede pagarlos su organización?

KEY TAKE AWAYS



1. Access to financing determines affordability.
2. Pro forma is a tool for you to use to achieve your organizational goals.
3. You need to understand the assumptions in your financial projections, even if you use a consultant to help you prepare the pro forma.
4. Think about how your projects can support your organization and try to set up their financial structure to accomplish that goal.
5. The pro forma is important, but so is building lending relationships.
6. Smaller projects that CLTs love to pursue are outside the mainstream affordable housing financing system. That's where your advocacy comes in.

CONSEJOS CLAVES

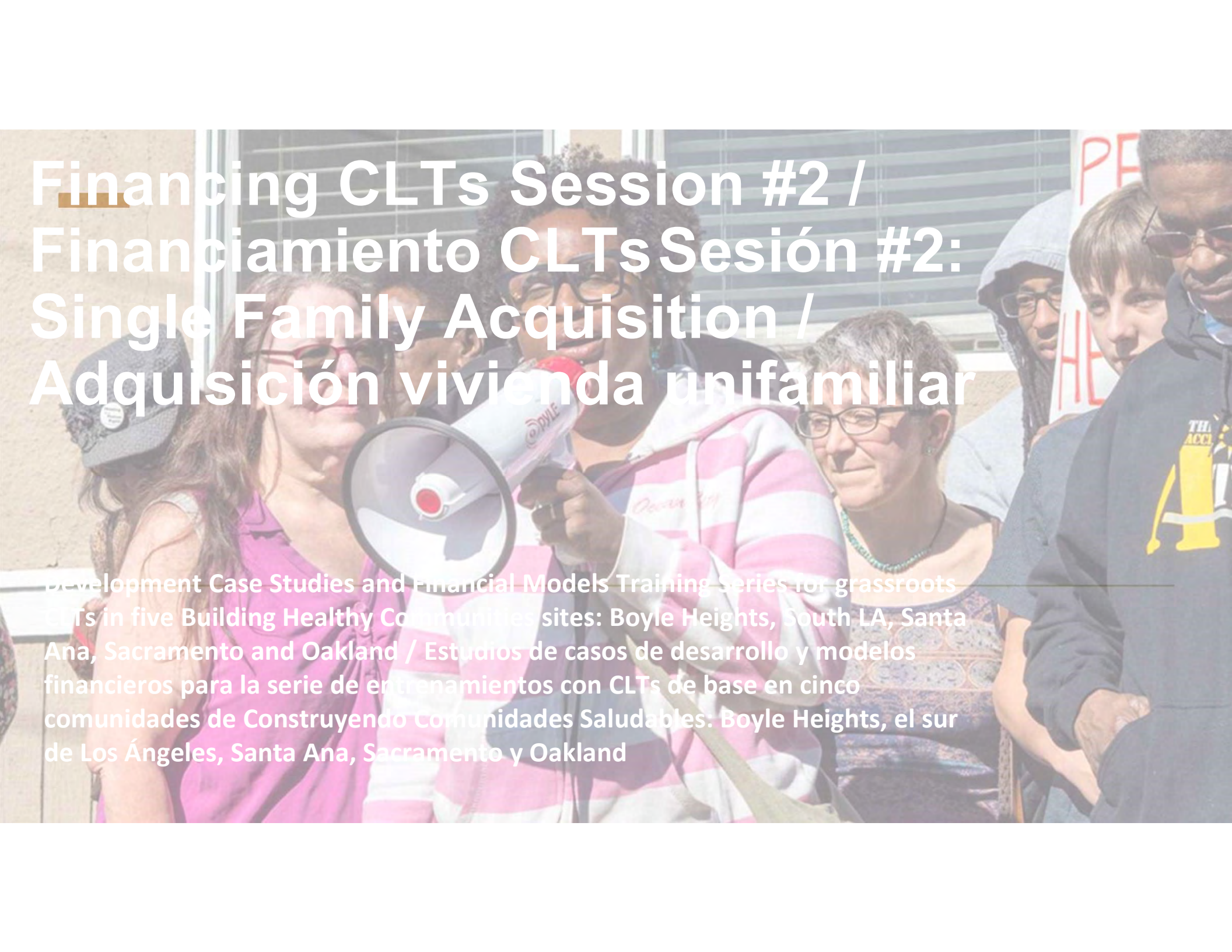


1. El acceso a la financiación determina la asequibilidad.
2. “Pro forma” es una herramienta pueda utilizar para lograr sus objetivos organizativos.
3. Necesita entender las suposiciones en sus proyecciones financieras, incluso si utiliza un/a consultor/a para ayudarle a preparar el pro-forma.
4. Piense en cómo sus proyectos pueden apoyar a su organización e intente configurar su estructura financiera para lograr ese objetivo.
5. La “pro forma” es importante, pero también lo es construir relaciones con prestamistas.
6. Los proyectos más pequeños que a los CLT les encanta llevar a cabo están fuera del sistema principal de financiamiento de viviendas asequibles. Ahí es donde entra la abogacía.



Q & A / PREGUNTAS Y RESPUESTAS

With / Con: Yasmin Tong, CTY Housing Inc.



Financing CLTs Session #2 / Financiamiento CLTs Sesión #2: Single Family Acquisition / Adquisición vivienda unifamiliar

Development Case Studies and Financial Models Training Series for grassroots CLTs in five Building Healthy Communities sites: Boyle Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and Oakland / Estudios de casos de desarrollo y modelos financieros para la serie de entrenamientos con CLTs de base en cinco comunidades de Construyendo Comunidades Saludables: Boyle Heights, el sur de Los Ángeles, Santa Ana, Sacramento y Oakland



TODAY'S AGENDA

- I. INTRO OF SESSION #2
- II. REVIEW OF KEY CONCEPTS
- III. CASE STUDY
- IV. Q & A



AGENDA de HOY

- I. INTRO a SESION #2
- II. REVISIÓN DE CONCEPTOS CLAVE
- III. CASO DE ESTUDIO
- IV. PREGUNTAS Y RESPUESTAS



BHC CLT Session #2 / Sesión # 2 de BHC CLT: SINGLE FAMILY ACQUISITION / ADQUISICIÓN DE VIVIENDA UNIFAMILIAR

Trainer / Entrenadora: Yasmin Tong, CTY Housing, Inc.,
with / con Steve King, OakCLT

OakCLT + ACCE Partnership

- 10+ years fighting together against speculation & wealth extraction
- Foreclosure crisis >>> displacement crisis
- Evolving tactics: *Home defense* to *control + ownership*
- Shared vision of building resident power
- Leverage strengths of each org to achieve shared goals



Una camaradería: OakCLT + ACCE

- Más de 10 años luchando juntos contra la especulación y la extracción de riqueza
- Crisis de ejecuciones hipotecarias >>> crisis de desplazamiento
- Tácticas en evolución: de defender hogares al control + ser propietarios
- Visión compartida de construir poder de residentes
- Aprovechar las fortalezas de cada organización para lograr objetivos compartidos





REVIEW OF FINANCIAL CONCEPTS

- VALUE-Appraisal confirms
- EQUITY-Value owned that does not require repayment.
- DEBT-Hard debt (must pay) vs. Soft debt (subsidy)
- NET OPERATING INCOME-Informs debt and value.

REVISIÓN DE CONCEPTOS FINANCIEROS

- VALOR-Estimado de propiedad confirma
- PATRIMONIO NETO-Valor en propiedad que no requiere devolución.
- DEUDA: deuda dura (debe pagarse) VS deuda blanda (subsidio)
- INGRESO OPERATIVO NETO-Informa la deuda y el valor.



NEW FINANCIAL CONCEPTS

- FEE
 - Owning land and building / improvements
- LEASEHOLD
 - Owning a building with a groundlease on underlying land.

NUEVOS CONCEPTOS FINANCIEROS

- CUOTA
 - Aduñarse de terrenos y edificios / mejoramientos
- ARRENDAMIENTO
 - Aduñarse de un edificio y ser arrendatario del terreno de bajo del edificio.

FINANCING SOURCES

Funding Sources	How Used	Flexibility	Pricing	Loan Maturity in Years	Terms	Special Conditions	Loan Sizing	Time to Access
Banks	Construction and Permanent	Not Much	4%-5%	5-30	Must Pay	1st Lien	80%/1.15	4 weeks
Community Development Financial Institution	Acquisition/Pre-development/ Permanent	More than Bank	6%	2-10	Must Pay	1st Lien	80%/1.15	4-5 weeks
Foundations	General Operating/ PRI	More than CDFI	0%-2%	0-2	Must Pay	NA	>= 80%/1.15	3-6 months
Subordinate Lenders	Long-Term	NA	3%	55	Optional	Covenant	NA	1x-2x/year

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Fuentes de Financiamiento	Como se Usa	Flexibilidad	Costo del prestamo	plazo del préstamo (en años)	Condicio nes	Condicio es especiales	Proporción del préstamo	Tiempo para acceder
Bancos	Construcción y Permanente	No mucho	4%-5%	5-30	Debe pagar	1st derecho de retencion	80%/1.15	4 semanas
Institución Financiera de Desarrollo Comunitario	Adquisición / Predesarrollo / Permanente	Más que un banco	6%	2-10	Debe pagar	1er derecho de retencion	80%/1.15	4-5 semanas
Fundaciones	Operación general/ PRI	Más que una CDFI	0%-2%	0-2	Debe pagar	NA	>= 80%/1.15	3-6 meses
Prestamistas subordinados	Largo plazo	NA	3%	55	Opcional	pacto de escritura	NA	1x-2x/años

Single Family Acquisition- 2 Stages

Stage 1) Buy and Temporary Hold:

- CLT acquires the land and improvements to prevent displacement.
- Financing structured as rental—value derived from net operating income.

Stage 2) Conversion to Resident Ownership

- CLT sells improvements on a leasehold to residents.
- Ground lease creates affordability facilitates permanent subsidy
- Prepare residents for ownership and create affordability with financing.
- Residents get approved for mortgages.

Adquisición unifamiliar - 2 etapas

Etapa 1) Compra y retención temporal:

- CLT adquiere el terreno y mejoramientos para evitar desplazamiento.
- Financiamiento estructurado como alquiler: valor derivado de los ingresos operativos netos.

Etapa 2) Conversión a propiedad adueñada por residente

- CLT vende mejoramientos en la propiedad a residentes.
- El arrendamiento de terrenos crea asequibilidad y facilita el subsidio permanente
- Prepara a los residentes para ser propietarios y crea asequibilidad con financiamiento.
- Se aprueba a los residentes para hipotecas.

Development Budget-2 Houses

Budget Uses			<u>Budget</u>
Acquisition			\$797,000
Title / Escrow Closing Costs			\$20,978
Appraisal			\$2,900
Reserve and Property Tax -			\$16,119
Rehab			\$95,000
Legal + Financing			\$15,915
Developer Fee			\$40,000
Total Project Cost			\$987,912

Presupuesto de desarrollo-2 Casas

Usos/gastos del Presupuesto				<u>Presupuesto</u>
Adquisición				\$797,000
Título o escrituras de la Propiedad / Costos de Cierre “escrow”				\$20,978
Estimado de la propiedad				\$2,900
Reserva para la Renta -				\$16,119
Rehabilitación de la Propiedad				\$95,000
Costos del Préstamo				\$15,915
Cuota del urbanizador				\$40,000
Total Usos/gastos del Presupuesto				\$987,912

Income Schedule

Acquistion		
<i>Existing Rents</i>	MONTHLY RENT	ANNUAL INCOME
Unit 1-72% AMI	\$1,800	
Unit 2-87% AMI	\$2,189	
TOTAL	\$3,989	\$47,868
<i>Reduced Rents – OakCLT Purchase</i>		
Unit 1- 70% AMI	\$1,750	
Unit 2-73% AMI	\$1,825	
TOTAL	\$3,575	\$42,900

- 1 the \$3575 rental income figure is what we had proposed to NHT and the City as a reduced rent upon our acquisition. The \$3989 was existing rents charged by the previous owner. The gross income in the operating budget reflects the reduced rents.

S King, 8/31/2020

Programa de ingresos

Acquistion		
Renta original	Renta Mensual	Ingreso Anual
Unidad 1-72% AMI	\$1,800	
Unidad 2-87% AMI	\$2,189	
TOTAL	\$3,989	\$47,868
Renta reducida - Adquisicion por OakCLT		
Unidad 1- 70% AMI	\$1750	
Unidad 2-73% AMI	\$1825	
TOTAL	\$3575	\$42,900

Operating Expenses

	ANNUAL
Property Management	(\$2,160)
Legal Fees	(\$500)
less Insurance	(\$1,300)
Homebuyer Education	(\$1,000)
Maintenance	(\$1,500)
Trash	(\$1,200)
Property Tax	(11,557)
City and State Fees	(\$2,952)
Asset Management Fees	(\$1,560)
Replacement Reserves	(\$1,000)
Total Expenses	(\$25,729)

Gastos de Operación

	Anual
Administración de propiedad	(\$2,160)
Cuotas legales	(\$500)
Menos seguro	(\$1,300)
Educación del comprador	(\$1,000)
Mantenimiento	(\$1,500)
Basura	(\$1,200)
Impuesto sobre la propiedad	(11,557)
Tarifas del estado y ciudad	(\$2,952)
Tarifa de administración inmobiliaria	(\$1,560)
Reserva de reemplazo	(\$1,000)
Gastos Totales	(\$25,729)

How much mortgage can this project afford?

Property Revenue		\$42,900
Tax Reserve		\$11,557
Vacancy		(2,145)
Effective Gross Income		52,312
Expenses		(24,729)
Reserves		(1,000)
Net Operating Income		26,584
Debt Service	DSCR 1.16	(22,863)
Cash Flow		3,720

¿Cuánta hipoteca puede pagar este proyecto?

Ingresos de la propiedad		\$42,900
Reservas de impuestos (fiscal)		\$11,557
Vacancias		(2,145)
Ingreso bruto efectivo		52,312
Gastos		(24,729)
Reservas		(1,000)
Ingreso neto		26,584
Pago de deuda	DSCR 1.16	(22,863)
Flujo de efectivo		3,720

Sources of Financing (Capital Stack)

Sources	Acquisition	Ownership Conversion
National Housing Trust	\$354,918	
SPARCC Capital Grant	\$ 79,978	
City of Oakland	\$549,616	\$549,616
OakCLT	\$3400	
Single Family Mortgage	0	\$432,620
Homebuyer Downpayment	0	\$13,380
FHLB WISH (matches 3:1)	0	\$40,140
TOTAL	\$987,912	\$1,035,756

Fuente de Financiamiento (Pila de Capital)

Fuentes	adquisición	Conversión de propiedad
National Housing Trust	\$354,918	
SPARCC Capital Grant	\$ 79,978	
City of Oakland	\$549,616	\$549,616
OakCLT	\$3400	
hipoteca unifamiliar	0	\$432,620
Pago inicial del comprador de vivienda	0	\$13,380
FHLB WISH (matches 3:1)	0	\$40,140
TOTAL	\$987,912	\$1,035,756

Ownership Conversion

	Initial Acquisition	Ownership Conversion
Land and Building	\$797,000	
Building+Leasehold		\$486,140
Land-Permanent Subsidy		\$481,000
Title,Escrow,Closing	\$20,978	\$28,222
Rehab, Appraisal,Legal	\$101,900	\$12,497
Reserves	\$16,119	\$16,119
Financing Costs	\$11,915	\$13,497
Developer Fee	\$40,000	
TOTAL	\$987,912	\$1,035,756

Conversion de la propiedad

	Adquisición inicial	Conversión de propiedad
Tierra y edificio	\$797,000	
Edificio+arrendamiento		\$486,140
Tierra + Subsidio permanente		\$481,000
Titulo,depósito,cierre	\$20,978	\$28,222
Rehabilitación, Valoración,Legal	\$101,900	\$12,497
Reservas	\$16,119	\$16,119
Costo de financiamiento	\$11,915	\$13,497
Tarifa de desarrollador	\$40,000	
TOTAL	\$987,912	\$1,035,756



Ownership Conversion

- Prior to Conversion
 - Address all rehab needs
 - Work with households to repair credit, if necessary
 - Homebuyer education
 - Mortgage qualification
- Transfer of ownership of home
 - Ongoing stewardship
 - Post-purchase support



Conversion de la propiedad

- Antes de la conversión
 - Abordar todas las necesidades de rehabilitación
 - Trabajar con las familias para reparar el crédito, si es necesario
 - Educación para compradores de vivienda
 - Calificación hipotecaria
- Transferencia de propiedad de la vivienda
 - Cuidado continuo
 - Apoyo posterior a la compra

Discussion Topics



1. Discuss the challenges in using 7 financing sources for 2 houses.
2. What are the most critical financing sources needed to achieve the affordability?
3. What are opportunities and barriers to replicating this in your community?
4. How can we achieve scale?

Temas de discusión



1. Discuta los desafíos de usar 7 fuentes de financiamiento para 2 casas.
2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más críticas necesarias para lograr la asequibilidad?
3. ¿Cuáles son las oportunidades y barreras para replicar esto en su comunidad?
4. ¿Cómo podemos lograr escala?



Q & A / Preguntas y Respuestas

With/Con Yasmin Tong, CTY Housing Inc., and/y Steve
King, Oakland Community Land Trust

Financing CLTs

Session #3/ Financiamiento de CLTs Sesión#3:

Multifamily Acquisition/Rehab / Adquisición-rehabilitación multifamiliar

Development Case Studies and Financial Models Training Series for grassroots CLTs in five California Endowment Building Healthy Communities: Boyle Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and Oakland / Estudios de casos de desarrollo y modelos financieros para la serie de entrenamientos con CLTs de base en cinco comunidades del California Endowment, Construyendo Comunidades Saludables: Boyle Heights, el sur de Los Ángeles, Santa Ana, Sacramento y Oakland





TODAY'S AGENDA

AGENDA DE HOY

- I. INTRO/INTRODUCCIONES
- II. INTRODUCTION TO THE PRO FORMA
INTRODUCCION A “PRO FORMA”
- III. MULTIFAMILY CASE STUDY
CASO DE ESTUDIO MULTIFAMILIAR
- IV. Q & A
PREGUNTAS Y RESPUESTAS

BHC CLT Session/Sesion #3: Multifamily Acquisition-Rehab

Adquisición-rehabilitación de vivienda multifamiliar

Trainer: Yasmin Tong, CTY Housing, Inc.

IMPORTANT FINANCIAL CONCEPTS/ *CONCEPTOS IMPORTANTES DE FINANZAS*

- **WHAT IS A PRO FORMA?**

- Financial model explains what a project will cost to acquire, build, and operate long term. Reflects assumptions about time, cost, rents, interest rates, and funding sources.
- You need to understand the assumptions behind the model. Where do they come from and are they reasonable?

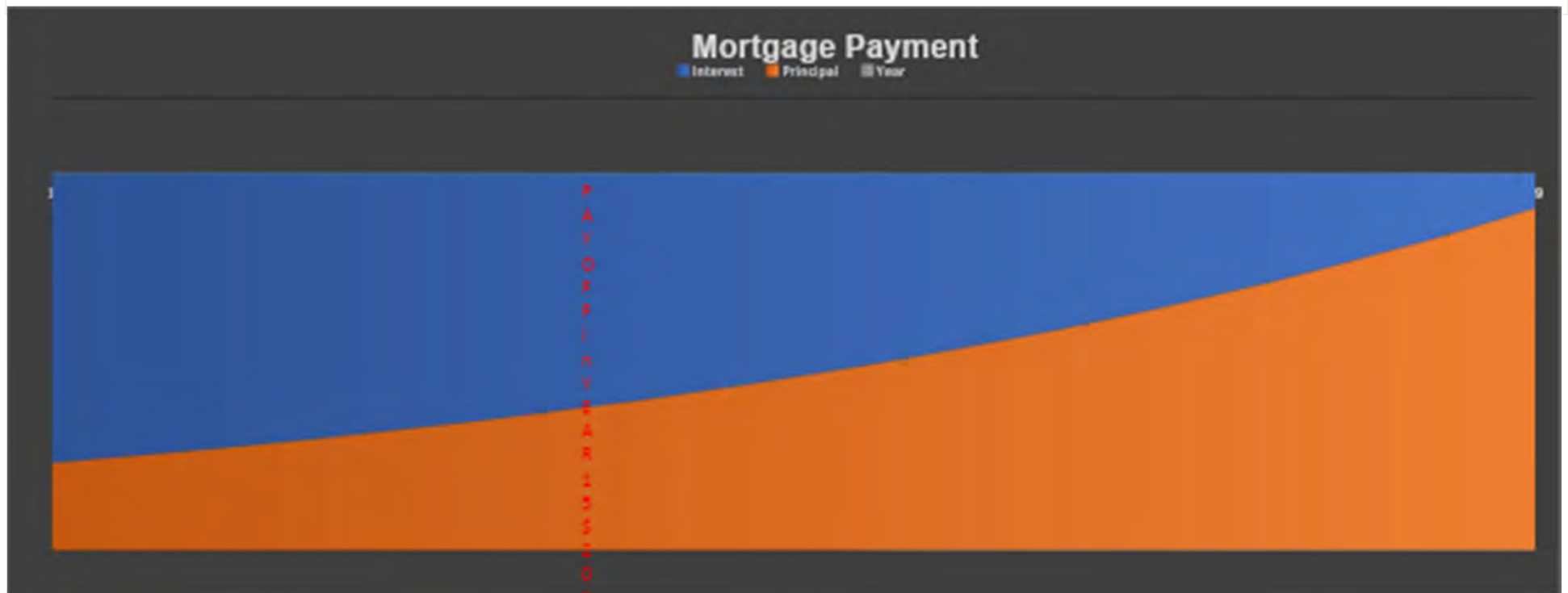
- ***¿QUÉ ES UNA PRO FORMA?***

- *El modelo financiero explica lo que costará adquirir, construir y operar un proyecto a largo plazo. Refleja supuestos sobre tiempo, costo, rentas, tasas de interés y fuentes de financiamiento.*
- *Necesita comprender las suposiciones detrás del modelo. ¿De dónde vienen y son razonables?*

DEBT SERVICE-MORTGAGE PAYMENT / *SERVICIO DE DEUDA-PAGO DE HIPOTECA*

- Principal—outstanding loan balance
 - Interest-lender's earnings on the loan amount
 - Amortization-time to repay the loan in its entirety
 - Term/Maturity-when you have to repay the loan
- *Principal: saldo pendiente del préstamo*
 - *Ganancias del prestamista con intereses sobre el monto del préstamo*
 - *Amortización - tiempo para pagar el préstamo en su totalidad*
 - *Plazo / Vencimiento: cuando tiene que pagar el préstamo*

Mortgage Payment / Pago de Hipoteca



SOURCES OF FINANCING-FUENTES DE FINANCIAMIENTO

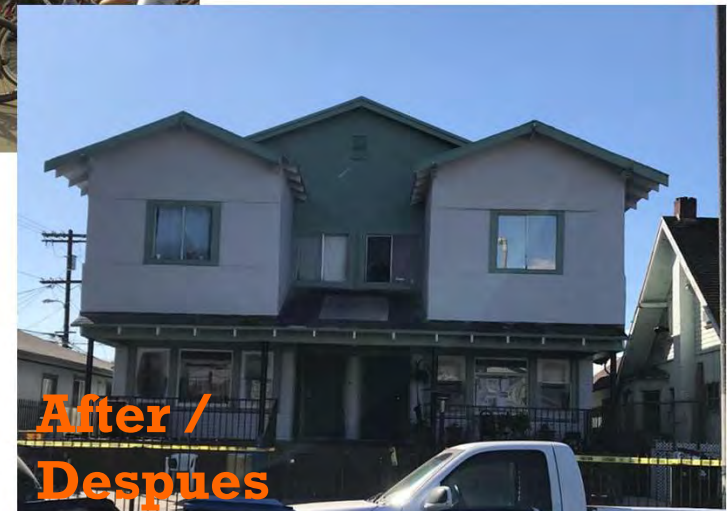
Financing Sources-Fuentes de financiamiento			
Genesis LA Loan			\$525,000
TRUST Equity			\$231,650
RNLA Equity			\$6,000
Total			\$762,650

Community Mosaic: Anti-Displacement Pilot Project

Proyecto Piloto Anti Desplazamiento

- Small Multi-family/
Multifamiliar Pequeña
- Acquisition / Rehab
Adquisicion / Rehabilitacion
- Co-op Conversion
Conversion a Cooperativa
- Goal is to scale the model up to 50 units

La meta es escalar el modelo a 50 unidades



Our Partners/Nuestros Socios:



T.R.U.S.T.
SOUTH LA
TRUST FOR THE REGENERATION OF SOUTH L.A. DISTRICT

RNLA
RESTORE NEIGHBORHOODS L.A. INC.



Land Stewardship / *Cuidado de la Tierra*

Community Mosaic Capacity Building Workshop September 7, 2018 /
Taller de creación de capacidad de mosaico comunitario 7 de septiembre de 2018



Land Stewardship / *Administracion de Tierra*

Earth Day with Community Mosaic. April 20, 2019

Día de la Tierra con Mosaico Comunitario. 20 de abril de 2019



Next for Community Mosaic / *Que sigue para Mosaico Comunitario*

- USC Community Benefits Agreement (\$5.6million) /
Acuerdo de Beneficios Comunitarios de la USC
- 3- Yr Strategic Acquisitions Plan / *Plan de adquisiciones estratégicas - 3 años*
- Transformative Climate Communities / *Comunidades climáticas transformadoras*

SCOPE STRATEGIC
COMMUNITY
AGENDA

BROTHERHOOD
Crusade
Sowing Seeds and Growing a Strong Community

SLATE
A Project of Community Partners



SAJE
Strategic Actions for a Just Economy

 **LOS ANGELES
NEIGHBORHOOD
LAND TRUST**

 **T.R.U.S.T.**
SOUTH LA
TENEMOS QUE RECLAMAR Y UNIDOS SALVAR LA TIERRA



Development Budget / Presupuesto de Desarrollo

Budget Uses/Usos de Presupuesto			<u>Budget / Presupuesto</u>
Acquisition / Adquisicion			\$690,000
Title / Escrow Closing Costs			
Titulo/Costos de cierre		1.00%	\$6,900
Appraisal / Valorizacion			\$1,500
Rent Reserve - Reserva de Renta		3 mos.	\$9,000
Rehab / Rehabilitacion			\$50,000
Loan Fees / Cuota de Prestamo		1.00%	\$5,250
Total Project Cost / Costo Total de Proyecto			\$762,650

Income Schedule / Programa de Ingresos

Rent Roll/ Lista de alquileres	MONTHLY INCOME/Ingreso Mensual	ANNUAL INCOME/Ingreso Anual
Unit/Unidad 1	\$1,150	
Unit/Unidad 2	\$1,150	
Unit/Unidad 3	\$1,250	
Unit/Unidad 4	\$1,250	
Unit/Unidad 5	\$700	
TOTAL	\$5,500	\$66,000

Operating Expenses

	ANNUAL
(less Prop. Taxes - abatement for nonprofit)	(\$8,280)
(less Insurance)	(\$3,051)
(less Pest Control)	(\$300)
(less Grounds, Common Area Maintenance)	(\$2,100)
(less Water, Sewer, Trash)	(\$3,300)
(less City Fees)	(\$1,850)
(less Replacement Reserve)	(\$3,750)
Total Expenses	(\$22,631)

Gastos de Operacion

	ANNUAL
(menos Impuesto sobre la propiedad - reducción para organizaciones sin fines de lucro)	(\$8,280)
(Menos seguro)	(\$3,051)
(menos control de plaga)	(\$300)
(menos mantenimiento de terreno y áreas comunes)	(\$2,100)
(menos agua, drenaje, basura)	(\$3,300)
(menos tarifas de la ciudad)	(\$1,850)
(menos Reserva de reemplazo)	(\$3,750)
Total de Gastos	(\$22,631)

Why is the debt service increasing? *¿Por qué aumenta el servicio de la deuda?*

	Year/año 1	Year/año 7	Year/año 8
Revenue / Ingresos	66,000	78,807	81,172
Vacancy / Vacancias	-3,300	-3,940	-4,059
	62,700	74,867	77,113
Expenses / Gastos	-18,881	-13,894	-14,421
Reserves / Reservas	-3750	-4349	-3750
Net Operating Income / Ingreso Operativo Neto	40,069	56,624	58,414
Debt Service / Servicio de deuda	-26,250	-33,820	-39,149
DSCR/ Proporción de cobertura del servicio de la deuda	1.53	1.67	1.49

From Advocate to Landlord De Defensor a Propietario

- Opportunities / *Oportunidades*
 - Stabilizing families
Estabilizar Familias
 - Popular education
Educacion Popular
- Challenges/ *Retos*
 - Property and Property Management
Propiedad y administración de propiedad
 - Residents / *Residentes*
 - Lender / *Instituciones financieras*
 - Permitting / *Permisos*



KEY TAKE AWAYS



1. You have seen a lot of pro formas, and they tell you a story about a property through the assumptions about costs, revenue, and financing.
2. You need to understand the assumptions in your financial projections, even if you use a consultant to help you prepare the pro forma.
3. The structure of payments (with and without interest) with the same lender can change over time to meet the needs of the borrower, the property, and the residents.
4. The CDFI's flexibility allowed the project to support enough debt to pay for immediate repairs and to continue paying for needed rehabilitation from cash flow.
5. The pro forma is important, but so is building lending relationships.

CONSEJOS CLAVE

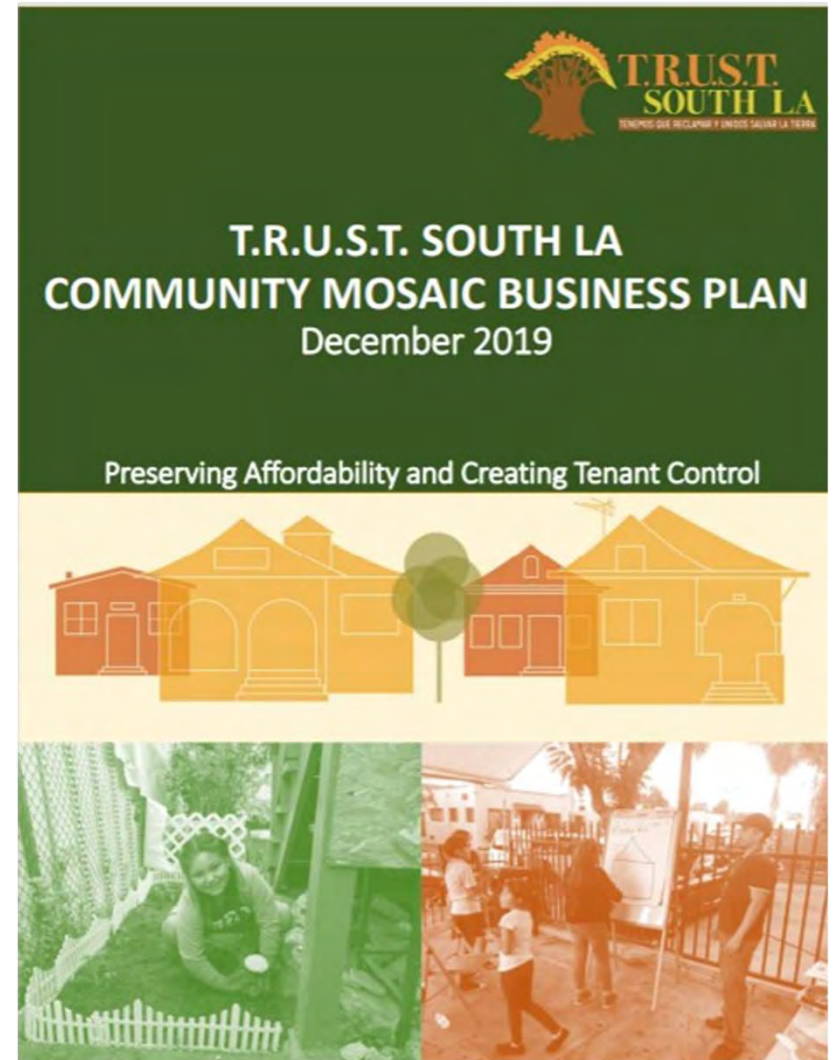


1. Hemos visto muchas *pro formas* y le cuentan una historia sobre una propiedad a través de supuestos sobre costos, ingresos y financiamiento.
2. Debe comprender las suposiciones en sus proyecciones financieras, incluso si utiliza un consultor para que les ayude a preparar la pro forma.
3. La estructura de pagos (con y sin intereses) con el mismo prestamista puede cambiar con el tiempo para satisfacer las necesidades del prestatario, la propiedad y los residentes.
4. La flexibilidad de la CDFI permitió que el proyecto respaldara suficiente deuda para pagar las reparaciones inmediatas y continuar pagando la rehabilitación necesaria con el flujo de caja.
5. La *pro forma* es importante, pero también lo es la construcción de relaciones crediticias.

Q & A

Preguntas y Respuestas

Discussion with/con Yasmin Tong
and/y Oscar Monge



Financing CLTs Session/ #4: Mixed-Use Acquisition-Rehab

Financiamiento de CLTs Sesión #4 Uso-mixto Adquisición-rehabilitación

Development Case Studies and Financial Models
Training Series for grassroots CLTs in five California
Endowment Building Healthy Communities: Boyle
Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and
Oakland

Wednesday, September 30, 2020
6:30 to 8:00pm





TODAY'S AGENDA

AGENDA DE HOY

- I. INTRO/INTRODUCCIONES
- II. REVIEW INTRODUCTION TO THE PRO FORMA
REVISAR INTRODUCCIÓN A “PRO FORMA”
- III. MIXED USE CASE STUDY
CASO DE ESTUDIO USO-MIXTO
- IV. Q & A
PREGUNTAS Y RESPUESTAS

BHC CLT Session/Sesion #4: Mixed Use Acquisition-Rehab

Adquisición-rehabilitación de Uso Mixto

Trainer / Entrenadora: Yasmin Tong, CTY Housing, Inc., with/con Steve King, Oakland CLT

23rd Avenue/Avenida 23a



23rd Avenue: Mixed-Use Preservation

Preservación de Uso-Mixto

- Owner provided notice-opportunity to plan
- Residents organized
 - Raised equity
- CLT Acquired property
- Co-op Conversion

- Dueño da notificación - oportunidad de planear
- Residentes se organizan
 - Recaudación de capital
- Propiedad adquirida por CLT
- Conversion a cooperativa



Review Pro Forma Hand Out
Repaso de folleto “Pro Forma”

DEBT SERVICE-MORTGAGE PAYMENT / *SERVICIO DE DEUDA-PAGO DE HIPOTECA*

- Principal: Outstanding loan balance
 - Interest: Monthly cost to borrow loan amount
 - Amortization: Schedule for repaying the loan in its entirety
 - Term/Maturity: When lender expects repayment of the loan.
- *Principal: saldo pendiente del préstamo*
 - *Intereses: Ganancias del prestamista con intereses sobre el monto del préstamo*
 - *Amortización: Cálculo del tiempo para el pago total del préstamo*
 - *Plazo / Vencimiento: cuando tiene que pagar el préstamo*

Mortgage Payment / Pago de Hipoteca

Amortization Chart for		\$300,000			
Interest	5%				
Amortization	30 Term		15		
Interest	Principal	Payment	Prin Balance	Year	
(\$15,000.00)	(\$4,515.43)	(\$19,515.43)	\$295,484.57	1	
(\$14,774.23)	(\$4,741.20)	(\$19,515.43)	\$290,743.37	2	
(\$14,537.17)	(\$4,978.26)	(\$19,515.43)	\$285,765.11	3	
ETCETERA					
(\$11,792.51)	(\$7,722.92)	(\$19,515.43)	\$278,042.19	12	Total Payments over 15 years- \$292,731 Principal paid: \$47,622 Interest paid: \$245,109 Total Due: \$252,478.
(\$11,406.37)	(\$8,109.06)	(\$19,515.43)	\$269,933.12	13	
(\$11,000.91)	(\$8,514.52)	(\$19,515.43)	\$261,418.60	14	
(\$10,575.19)	(\$8,940.24)	(\$19,515.43)	\$252,478.36	15	
(\$3,460.04)	(\$16,055.39)	(\$19,515.43)	\$246,854.64	27	30 year schedule totals: \$585,463. Principal paid: \$300,000. Interest paid: \$285,463
(\$2,657.27)	(\$16,858.16)	(\$19,515.43)	\$263,712.80	28	
(\$1,814.36)	(\$17,701.07)	(\$19,515.43)	\$281,413.88	29	
(\$929.31)	(\$18,586.12)	(\$19,515.43)	\$300,000.00	30	

From Advocate to Landlord De Defensor a Propietario

- Opportunities / *Oportunidades*
 - Stabilizing families and organizations
Estabilizar Familias y organizaciones
 - Popular education
Educacion Popular
- Challenges/ *Retos*
 - Property and Asset Management
Propiedad y administración de propiedad
 - Residents' Capacity / *Capacidad de Residentes*
 - Lender / *Instituciones financieras*
 - Permitting / *Permisos*



1. Residents/commercial tenants already organized, brought equity and raised profile of project.
2. OakCLT wasn't compensated with a developer fee, but is receiving asset management fees.
3. Operating expenses are much less than single family due to economies of scale.
4. Mixed-use development is more challenging to finance and structure, but easier to make feasible because of more income.
5. The CDFI was a challenge and required a lot of capacity from OakCLT to justify making the loan.
6. Now the work of bringing the tenants into more control, but OakCLT received a grant for this instead of supporting the work through fees generated by the development work.

KEY TAKEAWAYS / CONCLUSIONES CLAVE



1. Los residentes / inquilinos comerciales ya se organizaron, aportaron capital y elevaron el perfil del proyecto.
2. OakCLT no fue compensado con una tarifa de desarrollador, pero está recibiendo tarifas de administración de activos.
3. Los gastos operativos son mucho menores que los de una sola familia debido a las economías de escala.
4. El desarrollo de uso mixto es más difícil de financiar y estructurar, pero más fácil de hacer factible debido a más ingresos.
5. El CDFI fue un desafío y requirió mucha capacidad de OakCLT para justificar la concesión del préstamo.
6. Ahora el trabajo de llevar a los inquilinos a un mayor control, pero OakCLT recibió una beca para esto en lugar de apoyar el trabajo a través de las tarifas generadas por el trabajo de desarrollo.



Q & A

Preguntas y Respuestas

Discussion with Yasmin Tong and
Steve King

Financing CLTs Session/ #5: Transitional Housing

Financiamiento de CLTs Sesión #5 Vivienda Transicional

Development Case Studies and Financial Models
Training Series for grassroots CLTs in five California
Endowment Building Healthy Communities: Boyle
Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and
Oakland / Estudios de casos de desarrollo y modelos
financieros para la serie de entrenamientos con CLTs
de base en cinco comunidades del California
Endowment, Construyendo Comunidades
Saludables: Boyle Heights, el sur de Los Ángeles,
Santa Ana, Sacramento y Oakland





TODAY'S AGENDA

AGENDA DE HOY

- I. INTRO/INTRODUCCIONES
- II. TRANSITIONAL HOUSING CASE STUDY
CASO DE VIVIENDA TRANSICIONAL
- III. REVIEW PRO FORMA
REVISAR “PRO FORMA”
- IV. Q & A
PREGUNTAS Y RESPUESTAS

BHC CLT Session/Sesion #4:

Transitional Housing Masterlease
*Vivienda transicional con contrato de
arrendamiento principal*

Trainer/Entrenadora: Yasmin Tong, CTY Housing, Inc. with/con
Steve King and/y Jen Collins, Oakland CLT

Harvest House Transitional Housing



Harvest House: Transitional Housing Masterlease

Vivienda Transicional

- Owner provided notice-opportunity to plan
- Tenant advocated for Subsidies
- CLT Acquired property
- CLT Leases Land and Building

- Dueño da notificación-oportunidad de planear
- Residentes abogan por subsidios
- CLT compra la propiedad
- CLT arrenda la tierra y el edificio



Review Pro Forma Hand Out
Revisar “Pro Forma”

Masterlease Provides Control

Arrendamiento Principal Provee Control

- Opportunities / *Oportunidades*
 - Stabilizing organizations and vulnerable women / *Estabilizar organizaciones y mujeres vulnerables*
- Replicability/*Replicabilidad*
- Transition to Permanent housing /*Transición a vivienda permanente*

Challenges / *Retos*

- Property and Asset Management
Propiedad y administración de propiedad
- Defining Roles and Responsibilities / *Definir Roles y responsabilidades.*



KEY TAKE AWAYS



1. Tenant already organized, and brought program funds to pay for operations.
2. OakCLT was compensated with a developer fee due to high level of subsidy, but still had to leave equity in the funding sources.
3. City still hasn't funded its commitments, more than a year after acquisition.
4. The Community Bank was easy to work with.
5. Created a model that can be replicated with other small service providers.
6. OakCLT would like to provide permanent housing for Harvest House residents in the future.

CONSEJOS CLAVE



1. El inquilino ya se organizó y trajo fondos del programa para pagar las operaciones.
2. OakCLT fue compensada con una tarifa de desarrollador debido al alto nivel de subsidio, pero aún así tuvo que dejar capital en las fuentes de financiamiento.
3. La ciudad aún no ha financiado sus compromisos, más de un año después de la adquisición.
4. El Community Bank fue fácil de trabajar.
5. Creó un modelo que se puede replicar con otros pequeños proveedores de servicios.
6. A OakCLT le gustaría proporcionar vivienda permanente para los residentes de Harvest House en el futuro.



Q & A

Preguntas y Respuestas

Discussion with Yasmin Tong and
Steve King & Jen Collins



Financing CLTs Session #6 / Financiamiento de CLTs Sesión #6: Urban Agriculture / Agricultura Urbana



Development Case Studies and Financial Models Training Series for grassroots CLTs in five California Endowment Building Healthy Communities: Boyle Heights, South LA, Santa Ana, Sacramento and Oakland / Estudios de casos de desarrollo y modelos financieros para la serie de entrenamientos con CLTs de base en cinco comunidades del California Endowment, Construyendo Comunidades Saludables: Boyle Heights, el sur de Los Angeles, Santa Ana, Sacramento y Oakland



TODAY'S AGENDA

AGENDA DE HOY

I. INTRO/INTRODUCCIONES

II. URBAN AGRICULTURE CASE STUDY

CASO DE ESTUDIO: AGRICULTURA URBANA

III. Q & A

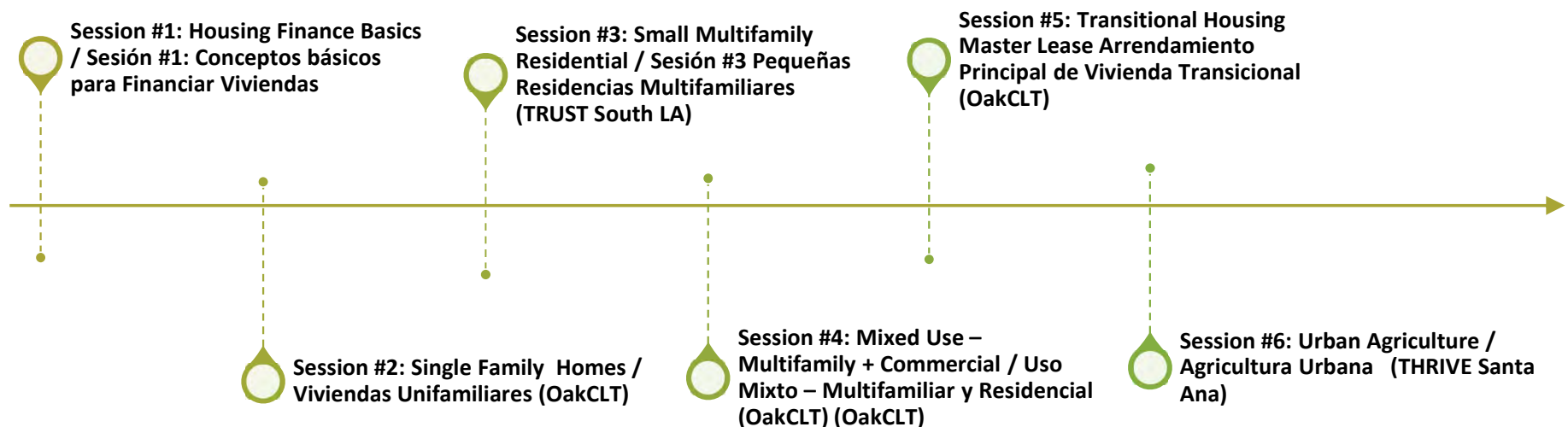
PREGUNTAS Y RESPUESTAS

SCHEDULE FOR BHC CLT TRAINING SERIES / PARA LA SERIE DE ENTRENAMIENTOS DE BHC CLT : DEVELOPMENT CASE STUDIES AND FINANCIAL MODELS / CASOS DE DESARROLLO Y MODELOS FINANCIEROS

CALENDARIO

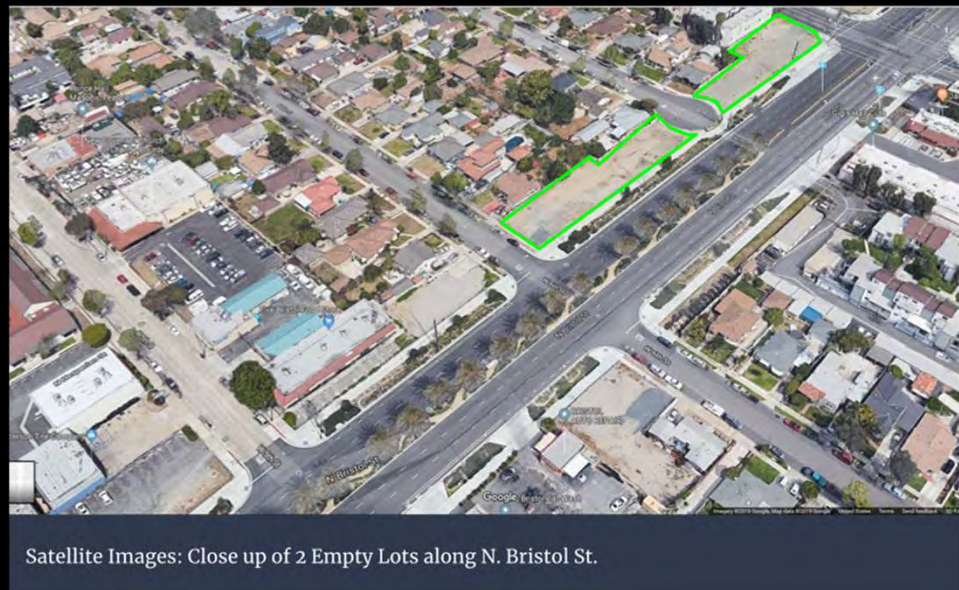
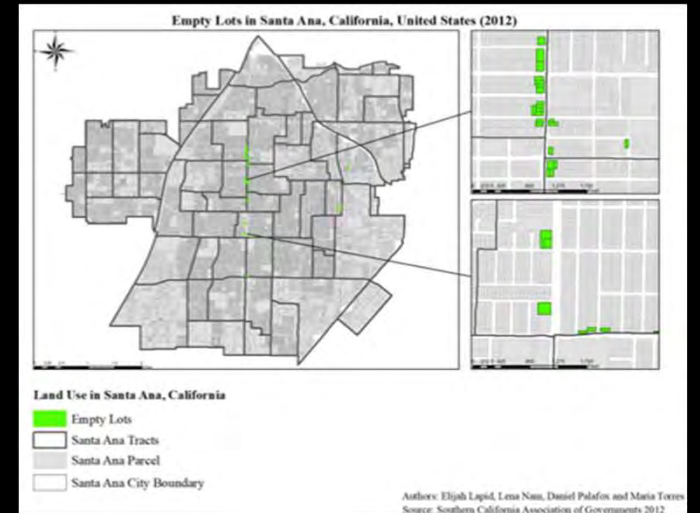
ESTUDIOS DE

Alternate Wednesdays - 6:30-8:00pm / Cada dos semanas - 6:30-8:00pm



BHC CLT Session/Sesion #6: Urban Agriculture

Agricultural Urbana

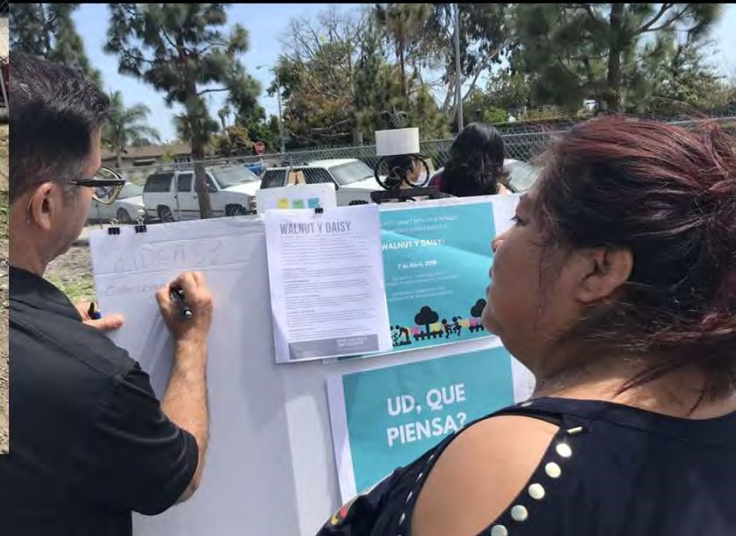




¡PARTICIPA!

REUNIONES DE VECINOS
 Sobre Walnut/Daisy y Tierras
 Comunitarias
 THRIVE Santa Ana (714)425-5562
thrivesantaana@gmail.com





FE VAI

#Tic

**Dom
llam
1901
Even**



**M
3D
6**

**(714) 6
Somos
tierras**

¡¡ LO LOGRAMOS !!

1er Terreno Comunitario en Santa Ana



WE DID IT!

1st piece of community land in Santa Ana

SITE/FLOOR PLAN

- ② WORK SPACE
- ② FARM STAND
- ② AQUAPONICS LAB
- ② STORAGE
- ② STAFF OFFICE
- ② RESTROOM
- ② RAISED PLANTERS (FARM)
- ② NATIVE GARDEN
- ② BIOSWALE
- ① COURTYARD
- ① OPEN FLEX SPACE
- ① TRASH ENCLOSURE
- ① BICYCLE PARKING
- ① VEHICLE PARKING (CARPORTS)
- ① SEATING/DINING AREA
- ① PATHS/BOARDWALK

- LEGEND**
- CONCRETE STANDARD*
 - CONCRETE PERMEABLE*
 - STABILIZED DECOMPOSED GRANITE*
 - GRAVEL
 - WOOD DECKING*
 - PLANTING

KEYNOTES

- 2 Replace concrete top/surface, and replace and repair curbs, gutters and sidewalks per City standards as necessary
- 3 Remove existing around driveway approach, Replace and repair curb, gutters, and sidewalks per City standards as necessary.
- 4 Repair existing driveway approach, Replace and repair curb, gutters, and sidewalks per City standards as necessary.
- 5 Install street trees on both Walnut and Daley per City standard.
- 6 Repair existing wheelchair ramp and install a landscaped drive mulch.



WALNUT AND DAISY MICRO-FARM



RESUBMIT TAL
PREPARED BY CITY FAB RICK
FOR THRIVE SANTA ANA

JULY 31, 2019



Review Pro Forma Hand Out

Repaso de “Pro Forma”

KEY TAKE AWAYS



1. Securing this land for the urban farm was a lengthy process that resulted from years of community pressure on the City. The City's timelines and planning process does not include resident participation.
2. THRIVE Santa Ana will be subsidizing operations for at least the first 5 years, and potentially more, and receives no developer fee for its work.
3. Operating expenses are low, but without increasing rent, THRIVE Santa Ana will need to identify other sources of funding.
4. THRIVE has partnered with a worker cooperative to open up operations, expected to begin in 2021.

LECCIONES CLAVE



1. Obtener este terreno para la Granjita Comunitaria ha sido un proceso largo, con varios años de presionar a la Ciudad. La línea de tiempo y procesos de planeación de la Ciudad no incluyen la participación de residentes.
2. THRIVE tendrá que subsidiar las operaciones de la micro-granja por los primeros 5 años, por lo menos, y posiblemente más. Además no recibirán cuotas de urbanizador para este proyecto.
3. Los costos de operación son bajos, pero sin incrementar la renta, THRIVE tendrá que identificar otras fuentes de ingreso.
4. THRIVE se ha unido con una cooperativa de trabajadores para iniciar operaciones, proyectado para el 2021.

Q & A

Preguntas y
Respuestas



COMMUNITY LAND TRUST PROJECT CASE STUDIES

Bilingual: English/Spanish. La versión en español sigue a la versión en inglés.

SINGLE FAMILY ACQUISITION WITH LEASE TO OWN: WENTWORTH & 87TH AVENUE

The Wentworth and 78th Avenue development case study is a model for acquiring single family homes that demonstrates how the CLT removes housing from the speculative market to provide residents with the necessary time to stabilize and gather the resources necessary to become homeowners by temporarily leasing from Oakland CLT. This case study also illustrates the necessity of public subsidy required to achieve affordability and to ensure the CLT's financial sustainability.

Project Name:	Wentworth & 87th Single Family Acquisition with Lease to Own
Project Description	OakCLT acquired 6 single family homes (all 2 bdrms) from a corporate investor and is preparing to transition the ownership of the improvements to residents. These families, all people of color with incomes ranging from 50% to 100% of AMI had the same landlord, a corporate investor who wanted to double their rent overnight, from \$1200 to \$2400. One woman started talking with her neighbors and found others with the same landlord and astronomical rent increases, and they decided to organize. The neighbors found their way to Alliance of Californians for Community Empowerment (ACCE) which provided support in waging a campaign to halt the rent increase and sell the properties to OakCLT. ACCE's core competency is in organizing, education, and advocacy. They connected the residents to OakCLT, which negotiated the acquisition and arranged the financing necessary for the sale. The division of responsibilities between ACCE and OakCLT played to their organizational strengths but was strategic in other ways as well. When the owner was frustrated with ACCE and the tenants, OakCLT was able to step in as a party that could address each party's needs. ACCE and OakCLT worked with the residents to understand their goals and developed a strategy with a three-stage process that is anticipated to take three years: ● Stabilize Housing: acquire properties from the investor and stabilize rents. ● Transition Residents to Homeownership: prepare residents to transition from renters to homeowners with homebuyer education, credit repair, and arrange public subsidies to achieve affordability. ● Land Stewardship: Sell improvements to the residents. OWNERSHIP: ● Stages 1 and 2: Oakland CLT starts off as the owner of land and building. ● Stage 3: OakCLT sells improvements to residents but continues to own the land and ground leases it to homeowners. CLT's ROLE: ● Negotiated with sellers and implemented a two stage financing plan. ● Arranged interim acquisition financing and became the landlord to the residents to ensure rents remain stable. ● Arranged local subsidies to make the homes affordable to residents as owners. ● OakCLT advocated for policy changes at the City that carved out \$12M for land trusts of \$100M bond issue to finance affordable housing development, and that increased loan limits for smaller properties. Originally, the City's funding was capped at \$150K /unit. Now the City can fund up to \$300K/unit for properties with 1-4 units, and between \$200K-\$250K/unit for 5-10 units, and for properties with more than 10 units the maximum loan amount is \$150K/unit. ● Working with residents as a cohort to arrange for homebuyer education and credit repair/debt management

	necessary to become homeowners. ● Preparing for transition to land steward and seller of houses to residents. ● Additionally, OakCLT is property manager and asset manager, responsible for collecting rents, maintenance, and repairs. OPERATIONS: ● Due to the relationship fostered during the negotiation with the seller, OakCLT and the residents do some of the property management work themselves with repairs and maintenance. PROPERTY MANAGEMENT Role: ● OakCLT collects rent, and arranges maintenance and repairs. ISSUES/CHALLENGES: State/Local Policy: Lack of protection in single family home evictions. Oakland only has just cause protection but there's frequently corporate investor ownership. When those investors sell it's usually to someone who will become owner/occupant who has a right to an owner-move-in eviction. Also, California law currently prohibits rent control for single family homes. CLT Compensation: OakCLT is not receiving a developer fee from the acquisition of the first three homes, but builds into the properties' operating budget property management and asset management fees that covers most of the cost of all the services they provide. While the CLT doesn't dedicate much time to project oversight during operations, they do collect rents, pay property tax and arrange for maintenance.
Acquisition Strategy	OakCLT needs at least 90 days to acquire a property—to complete due diligence and arrange financing. During the stabilization phase, OakCLT secured an acquisition loan from National Housing Trust, and accessed a \$600,000 revolving capital grant from Strong Prosperous and Resilient Communities Challenge to provide interim funding. This interim financing scheme enabled OakCLT to acquire the properties according to the investor's timeline and stabilize rents for residents while arrangements for local subsidies could be made. OakCLT will begin the stewardship phase when each family is ready to acquire the improvements. Currently, OakCLT is securing financing from the City of Oakland that will remain in each property as a permanent subsidy, and residents are preparing to acquire their homes using conventional mortgages.
Land and Building Tenure	All 6 homes are currently owned by OakCLT and not a related entity. Upon sale of the improvements to the residents OakCLT will continue to own the land.
Development Sources	\$500,000 Market Value \$217,000 Mortgage affordable to a household earning \$70,500 (60% AMI) annually The household can afford a \$217,000 mortgage plus taxes, insurance, and ground lease fee. The appraised market value of and and building are \$500,000. The difference between what the household can afford to pay and the total development cost will be converted to a permanent subsidy in the land.
Operating Sources	Once converted to resident ownership the ground lease fee (\$50/month for 2 bdrm and \$85/month for 3 and 4 bedroom) is the only revenue stream anticipated from the properties. The ground lease provides an option to raise the ground lease fee based on Consumer Price Index, and is not a major revenue source for OakCLT. As a result, the ground lease fee functions more as a monitoring device and way to maintain a relationship with residents. When residents don't pay the ground lease fee it notifies the CLT that residents may be confronting financial issues that need to be addressed.
Replicability	Key to the feasibility of this model is the availability of subsidy from the City, and higher loan limits that facilitate targeting sales prices for households at 70% AMI. Additionally, OakCLT had working capital to pay for predevelopment expenses, such as appraisals, inspections, and other necessary third-party reports.

Lessons Learned	- Political pressure from ACCE and the residents was an important component in the negotiation that forced the sellers to come to the negotiation table. - For OakCLT the transition from organizer to landlord was eased by the relationship built with residents who are very grateful to have housing stability and an opportunity to become homeowners since they were all on the verge of losing their homes. - OakCLT's financial and technical capacity were critical to being able to negotiate with the sellers who were trying to squeeze every last dollar from the transaction. Exs: The sellers wouldn't pay typical fees such as the buyer's broker commission, and they insisted on it being an as-is sale, meaning there were no reductions to the purchase price for deferred maintenance. OakCLT worked with an experienced broker to complete the negotiations.
-----------------	--

SMALL MULTIFAMILY ACQUISITION/REHAB: COMMUNITY MOSAIC 42ND PLACE

This case study from T.R.U.S.T. South LA demonstrates the possibilities and challenges for acquiring buildings with low-income residents who have not yet organized to stabilize their housing. In this instance, T.R.U.S.T. used capital raised from a community benefits agreement negotiated by community partners, as well as a foundation grant, to subsidize the housing; and identified a development partner to assist them in executing the transaction. Even as residents have become actively engaged in building management decisions, the building has not yet converted to cooperative ownership, in part due to financing, but also and more importantly, the residents are still preparing to assume the responsibilities of ownership.

Project Name	Community Mosaic - 42nd Place Small Multifamily Acquisition/Rehab
Community Land Trust	Tenemos Que Reclamar y Unidos Salvar La Tierra-South LA (T.R.U.S.T South LA)
Project Description	T.R.U.S.T. South LA is based in South Los Angeles, an area a couple of miles south of Downtown that includes University of Southern California. The City recently approved for redevelopment including commercial spaces, hotels, and student housing options. The gentrification pressures resulting from this expanding institutional and downtown development have resulted in increased displacement of Black and brown families from one of the last remaining areas of Los Angeles with naturally occurring affordable housing. In response to these pressures, T.R.U.S.T. initiated a strategy to acquire existing apartment buildings in multiple locations with the intention of establishing a mosaic of limited equity housing cooperatives under resident control. For the time being, the first and only building T.R.U.S.T. has acquired is a 5-unit apartment building in fee (land and building) with funding from a CDFI, a grant, and funds raised from a community benefits agreement negotiated with a real estate developer. One of the 5 units is not permitted, but occupied and T.R.U.S.T. has been working to legalize it. At the time of Community Mosaic' acquisition, T.R.U.S.T. did not have the capacity to independently acquire and rehabilitate the building, but found a collaborator in Restore Neighborhoods-Los Angeles (RNLA), a nonprofit housing development organization with the ability to support the acquisition process, and to coordinate the rehabilitation of the property.
Residents	At purchase in August 2016, the building was fully occupied with low-income monolingual Spanish speaking families. Since then, three of the five residents are members of T.R.U.S.T. and either pay dues of \$25/year or volunteer 3 hours. While some residents participate in T.R.U.S.T.'s activities and workshops, all of them participate in building meetings.
Roles and Responsibilities in a Joint Venture	CLT's ROLES: T.R.U.S.T. chose to create a limited liability company to own the land and building in partnership with RNLA. The apartment owner is Mosaic, LLC a California limited liability company (LLC) in which T.R.U.S.T. has 95% interest and Restore Neighborhoods Los Angeles owns 5%. T.R.U.S.T. is the General Manager of the LLC.

	• T.R.U.S.T.’s vision for Community Mosaic led it to secure a capital grant of \$180,000 that resulted from a Community Benefits Agreement negotiated by United Neighbors in Defense Against Displacement (UNIDAD) with a developer, and \$50,000 from the National CLT Network (AKA Grounded Solutions) to subsidize the \$690,000 acquisition, and secured financing from a local CDFI. • T.R.U.S.T. worked with residents after acquisition to have input into the rehabilitation plans; and T.R.U.S.T. continues to engage with residents around advocacy, education, and resident capacity building, which includes education on renters’ rights, negotiating payment plans with property management, and review of the building’s operating budget. • T.R.U.S.T. also provides asset management, including filing an annual property tax exemption, and is a liaison between residents and the property management company. JOINT VENTURE PARTNER’S ROLES: • RNLA organized the rehabilitation, secured building permits, and funded \$6,000 of equity.
Acquisition Strategy	The property cost \$690,000 in 2016 and needed another \$50,000 in rehabilitation. Total development costs were \$762,650 paid from the following: \$525,000 CDFI \$180,000 T.R.U.S.T.: UNIDAD/Lorenzo Community Benefits Agreement grant \$ 50,000 National Community Land Trust Network (now Grounded Solutions) grant \$ 1,650 T.R.U.S.T. equity \$ 6,000 RNLA equity \$762,650 Local CDFI Genesis LA provided a 10-year loan with 30-year amortization to maximize the loan proceeds. Years 1-7 are @ 5% interest only. Years 8-10 are @ 6.5% with principal and interest. This structure is unconventional and reflects how CDFIs can be more flexible than banks. The property needed some of the cash flow to be re-invested into capital improvements since the property didn’t have sufficient cash flow to cover the anticipated rehab. The longer interest-only period helped with the cash flow generation to fund this. The CDFI sometimes offers a 6-12 months interest-only period, but generally doesn’t offer that 3-year period as a regular lending term. They do have an interest rate step up to help accommodate the deal structure. because it allows the property to spend less money on mortgage in the early years instead of paying principal. The CDFI’s flexibility in financing allowed for significantly-improved and healthier living conditions for the residents, and probably prevented all of these residents from losing their housing.
Land and Building Tenure	Prior to Covid-19, T.R.U.S.T. anticipated 18 months to complete training to prepare residents to convert to a cooperative structure model. T.R.U.S.T. may attempt to convert the property when the existing financing needs to be repaid.
Operating Subsidies	None.
Replicability	To expand the Community Mosaic, T.R.U.S.T. needs to access additional equity for down payments to purchase more buildings and working capital to invest in site feasibility analysis—appraisals, environmental reports, escrow deposits, etc. At present, the City of Los Angeles does not fund any subsidies for small rental properties. The CDFI loan product had an extended interest-only period that allowed T.R.U.S.T. time to raise rents gradually so that the property can support more mortgage. Development partner is an important capacity component that enabled this transaction to occur. The CDFI required T.R.U.S.T. to partner with RNLA or another entity with development expertise as a condition for making the loan. T.R.U.S.T. does not get compensated for its work.

Lessons Learned	• Advocacy for community benefits settlement secured needed equity. • Well defined roles and responsibilities among the partners built on each other's strengths. • The CDFI Lender provided exceptional flexibility in structuring financing without which the acquisition and rehabilitation would not have been feasible. • From the outset, it is important to have funded reserves (for rehabilitation and operating deficits—when residents can't pay one month or fall behind) to support members who can't always pay on time or pay as much as required. • T.R.U.S.T.'s engagement with residents' capacity building and asset management work is not compensated. • T.R.U.S.T. will need to determine how much to charge for engaging with residents if they want to transition to cooperative. • T.R.U.S.T. has made very little progress in legalizing the unpermitted unit, despite investing significant time and effort engaging the city, which evidences a need for an advocacy/policy solution with the City that has yet to be implemented. • Strong accounting is necessary to manage multiple bank accounts for these projects. T.R.U.S.T. has the LLC and 3 reserve accounts for just one property.
-----------------	--

MIXED USE: COMMERCIAL AND RESIDENTIAL: LIBERATED 23RD AVENUE

This case study demonstrates how the power and energy of residential and commercial tenants who are at-risk of losing their housing and workspace could be converted into a fundraising campaign that contributed more than \$100,000 of equity to purchase a mixed-use building. OakCLT was able to arrange the funding to acquire the property and stabilize it while the tenants organize and prepare to become owners. Due to the different interests of residents and the commercial tenants, the challenge facing the CLT is creating and implementing a plan to create separate ownership entities that can be controlled by the occupants of the building.

Project Name	Liberated 23rd Ave Mixed Use: Commercial, Residential and Community Garden
Community Land Trust	Oakland Community Land Trust (OakCLT)
Project Description	OakCLT acquired a mixed-use building in Oakland with 8 residential units above 4 ground floor commercial spaces and a vacant lot used for a community garden behind the building. The long-term vision of this acquisition is occupant ownership. OakCLT worked with the tenants to develop a vision for resident ownership and how that could be accomplished. The commercial tenants are all nonprofits serving the community, including a bike kitchen, a martial art studio, and LGBTQ groups with long-standing relationships in Oakland. Some of the residential tenants were affiliated with the different nonprofits on the ground floor. The tenants contacted numerous affordable rental housing developers, none of whom could do anything because the site did not lend itself well to for the financing they typically use, and they didn't know how to execute tenant control/owner. The seller notified the tenants of her plans to sell the property and gave them 4 months to make an offer. The tenants started looking for a partner to help them realize their vision of some form of occupant ownership, and eventually connected with OakCLT. Through a GoFundMe campaign, the tenants raised \$100K, \$45K of which was used as a down payment, and the remainder was set-aside as a building reserve fund. The Property was also valued at \$1.7MM and was sold for \$1.5MM, so that the transaction raised \$200,000 in equity upon execution. OakCLT has owned the property for 2.5 years, and does not have a precise timeframe for transferring the building to cooperative ownership, which will involve securing new financing for a tenant-controlled entity. CLT's ROLE: • Worked with residents and commercial tenants to determine a long-term vision for the property, which included a

	desire to be part of the ownership structure in the future (cooperative later) and how it could be done. • Negotiated sales price with seller, which was \$200K less than appraised value. • Arranged financing from multiple sources for the acquisition, including securing a donation that could be used as equity and a building reserve. • Negotiated a discounted contract with the property manager that handles collection of rent and maintenance. • Prepares an annual application for property tax exemption and oversees property management. • Works with occupants to build the capacity of tenant-led committees, which include: maintenance, organizational-group process structure, and finance and budget. OPERATIONS: • To minimize operating costs, residents clean common areas, maintain the garden, and take out the trash. PROPERTY MANAGEMENT: • A third party property management firm receives a reduced fee to collect rent, do project accounting, and perform maintenance and repairs. • OakCLT negotiated reduced fees with the property manager by having CLT and residents take responsibility for janitorial duties. OakCLT is responsible for fielding maintenance requests and is an intermediary between residents and property management. OakCLT also secures property tax exemption and prepares income certification. ISSUES/CHALLENGES: Infrastructure for cooperative ownership: There is limited financial and organizational infrastructure in the affordable housing field to support transition to cooperative ownership for current tenants and residents. Compensation: Rent and asset management fees are not sufficient to pay for all staff time devoted to this project, which includes developing a cooperative ownership structure and resident capacity building. However, OakCLT has received a grant to do planning for the ownership conversion process. Meanwhile, OakCLT is subsidizing their work at this property as a demonstration project that will inform future ownership conversions.
Acquisition Strategy	The property's existing rent structure could support a \$900,000 loan with a 30-year amortization, which will need to be refinanced in the future. Another \$300,000 in fundraising provided the equity, which was funded by donations made to the tenants and OakCLT. \$300,000 from the City of Oakland was used to pay for reserves, repairs, and closing costs.
Land and Building Tenure	The CLT created a single member LLC controlled by the CLT to be the owner of the land and building since this was not a single-family dwelling, and involved multiple tenants, and potentially multiple owners.
Development Sources	\$900,000 Northern California Community Loan Fund (NCCLF) with 10 year term \$300,000 acquisition loan from City of Oakland with 55 year term \$100,000 private fundraising (Occupant Go Fund Me) <u>\$200,000</u> OakCLT equity – (anonymous donation for acquisition) \$1.5M The sources paid for the acquisition in addition to a repair reserve and a replacement reserve.
Operating Sources	The project's day to day cash flow is positive even though there is no rental subsidy.

Opportunities and Challenges for Replicability	• The tenants were already organized and had the beginning of a vision for ownership prior to collaborating with OakCLT. • The tenants had some funds to donate to the transaction from a crowdfunding campaign. • While the property's rent structure is able to support approximately 80% of the property's acquisition sales price, the remaining funding (equity) to acquire the property was derived from fundraising by tenants and OakCLT. • The City only funded about 20% of total project cost.
Lessons Learned	• Residents organized themselves and invited OakCLT to partner with them. • Converting mixed-use properties to occupant ownership is more complex (legally and financially) and requires more and different capacity than acquiring and holding a single family property. • Northern California Community Loan Fund underwriting was challenging and required significant capacity from OakCLT to get loan approval. • Due to greater economies of scale this model is easier to pencil out than the single family model. • Fundraising played a key role in financial feasibility. • The City funded a relatively small portion of the development cost and would fund more in other scenarios.

TRANSITIONAL HOUSING MASTER LEASE: HARVEST HOUSE

This model for transitional housing demonstrates how a CLT was able to use its capacity to support another community-based nonprofit residential program by acquiring and master-leasing the property. In this example, each organization brings its strengths to the benefit of the community without duplication of effort. The CLT uses its expertise in acquiring, rehabilitating, and leasing real estate, meanwhile the nonprofit transitional housing program continues to focus on providing services instead of trying to learn how to execute real estate transactions. Now a cohort of similar transitional housing providers are interested in working with OakCLT to replicate this model.

Project Name	Harvest House Transitional Housing Master Lease
Community Land Trust	Oakland Community Land Trust (OakCLT)
Project Description	A Diamond in the Ruff (ADITR) is a nonprofit residential services program for homeless women who are survivors of domestic violence and a range of other challenges had been renting a single family home with 2 bedrooms for several years. The owners, a family that had been leasing the property to ADITR for 10 years, notified them of their intention to sell and gave them time to develop a strategy for controlling the property. ADITR went to OakCLT to help them, and together the organizations decided to create a master lease arrangement where OakCLT owns the land and building and leases it to ADITR to run their residential program. OakCLT will remain the owner in perpetuity, and is analyzing the feasibility of adding a 3 bedroom accessory dwelling unit in the backyard. OakCLT was able to structure the financing to allow ADITR to continue paying the same rent at the property, prior to OakCLT's acquisition using a loan from a community bank and public subsidies. ADITR approached the Mayor's office and requested funding, and \$150,000 from Measure KK funds was allocated to the project, in addition to \$200,000 in Community Development Block Grant funds, a federal source granted to cities to use in a variety of ways. OakCLT has applied for a property tax exemption. OPERATIONS:

	- Now that the property is under OakCLT’s ownership, a master lease with ADITR defines the roles and responsibilities of each entity. OakCLT conducted a lot of research and outreach to find a form of agreement that defined the terms of the contact and roles and responsibilities for the two organizations that are now close collaborators. For routine maintenance, ADITR is responsible, but for major repairs, OakCLT gets involved. OakCLT is also responsible for insurance and securing the property tax exemption, and oversight of major capital improvements. PROPERTY MANAGEMENT: - OakCLT provides property management services and will help ADITR develop its capacity to provide income certification of program participants. ISSUES/CHALLENGES: Regulatory Agreement tied to current use: The subsidies all have recorded 55 year regulatory agreements that provide the funding on the condition that the transitional housing program is operated from the building. In the event the ADITR were to go out of business or stop operations, OakCLT would need to either find a replacement residential program to occupy the property, or renegotiate the regulatory agreement with the City to allow for a different use. The rest of the lease terms are standard CLT advance significant working capital: OakCLT advanced \$350,000 of its own working capital to acquire the property from the sellers. OakCLT will be repaid at some point, but the City still has not released its Measure KK funds to reimburse OakCLT. CLT invested equity: OakCLT will keep approximately \$30,000 in equity for the project, but is trying not to do that in the future. OakCLT is still learning and developing policies around how to use its working capital so that it doesn’t have to remain in projects as subsidy indefinitely. New area of work, new relationships: Working with ADITR to figuring out roles and responsibilities has been a new direction for OakCLT, and the collaboration has led to establishing a cohort of 7-8 other organizations, all run by highly committed people providing small transitional housing programs. With OakCLT, these transitional housing providers are looking at them to collaborate and find more stable housing with or without a CLT.
Acquisition Strategy	The community bank loan was sized based on the rent that ADITR currently pays. With stronger administration, ADITR could potentially afford more rent since it has contracts with larger social service providers that pay for its residential programs. With nearly 64% of project costs paid with subsidy on the Harvest House development, OakCLT was able to collect a \$20,000 developer fee. However, the developer fee is not funding out of the available funding sources, it is paid through cash flow over time over the next four years.
Land and Building Tenure	OakCLT owns both land and building. ADITR masterleases the entire property from OakCLT.
Development Sources	See acquisition strategy.
Operating Sources	ADITR is funded through 5-6 different agencies, which pay for program operations, including occupancy expense. OakCLT worked to ensure that the level of rent paid stayed the same before and after the sale.
Replicability	This project has a high level of replicability. ADITR has leased two other houses, but OakCLT is not planning to acquire those any time soon. The cohort of other organization is interested in finding properties that they can lease. The masterlease structure is an opportunity to access other funding sources and serve diverse populations needing residential programs.

Lessons Learned	• OakCLT is interested in providing a continuum of housing resources so that after completing the 24 month transitional housing program with ADITR, residents could potentially move into homeownership or rental housing owned by OakCLT. • This model of working in collaboration with service providers needing a residential component to their programs could be the beginning of a system for newer CLTs that are getting started.
-----------------	---

URBAN FARM: WALNUT AND DAISY MICRO FARM

This case illustrates how a CLT’s work can have applications for non-residential uses. After a lengthy negotiation and decades of advocacy, community members who had established THRIVE Santa Ana were successful in securing a donation of public land for the CLT to address a variety of commercial and agricultural uses that reflect the community’s vision, interest, and priorities.

Project Name:	Walnut and Daisy Micro Farm Urban Farm
Community Land Trust	THRIVE Santa Ana
Project Description	THRIVE Santa Ana’s inaugural project is a .3 acre urban micro-farm located in Central Santa Ana. The “Walnut and Daisy” site will include urban agriculture, event space, and weekly farmer’s markets, all operated in partnership with a local worker cooperative. Currently, there are no utilities on the site and THRIVE is working with the City to obtain the necessary approvals to install utilities, pave parking areas, and secure building permits for the event space. While THRIVE has met all of the City’s deadlines, it now waits for City approvals. THRIVE negotiated with the City of Santa Ana for over 2 years before entering into a Disposition and Development Agreement that allows THRIVE to lease the land for 99 years at a cost of \$1/month. The story of the project goes back nearly 15 years more. In 2006, the City set forth a plan to rezone 400 acres of land in downtown for mixed-use/market rate development with no community benefits, affordable housing, or open space. A grassroots coalition that would evolve into THRIVE advocated for greater transparency around development projects, and more resident control. This coalition would lead the adoption of policies to provide for greater citizen oversight over the City’s development plans, including: • 2012 - The Santa Ana Sunshine Ordinance required greater disclosures by the City around development projects and meetings with developers, and a Five Year Strategic Plan based on resident input, among other measures. • 2015 - The City’s Wellness District Resolution highlighted the findings of a market study: the City was losing money by not investing in economic development that included its majority Latinx renter demographic. In this Resolution, the City committed to identify land for community economic projects. In 2016, the City was preparing to sell over 90 vacant parcels to the highest bidder, without community benefits; advocates delayed the sale of the land, and pushed City Council members to create a Community Land Trust Workgroup, comprised of community members and city staff, to investigate ways to address the community’s agenda for development. Through the CLT Workgroup, one property was identified, the only parcel purchased with City general funds that had no restrictions on use — the Walnut and Daisy parcel. Between 2018 and now THRIVE has been meeting the performance milestones in its agreement with the City, and conducting due diligence: environmental assessment, completing engineering studies, preparing a site plan, project budgets and timelines, and a Community Benefits study. And although the City’s schedule does not acknowledge the time and work THRIVE takes to engage its members, residents, and other community stakeholders in the development process,

	THRIVE continues to center resident participation and deep community engagement. With door to door surveys, community meetings, events, and participatory art projects, THRIVE has insisted on responding to the City's requirements with ever greater community participation.
Acquisition Strategy	THRIVE's strategy is to secure and control publicly owned land that has not yet been conveyed to the CLT. They have entered into a development agreement with the city to lease a first site for \$12/year for 99 years. THRIVE expects to secure additional city-owned or other publicly owned sites, while also exploring strategies to acquire privately owned sites.
Ownership Structure for Land	THRIVES Santa Ana is a 501c3 nonprofit public benefit corporation with 10 board members, including 4 organizational representatives from local nonprofits—with areas of expertise in housing policy, health care, arts and culture, and interfaith organizing. The remaining six members are local residents who have been organizing around economic development for several years. All members are low-income with one exception; all are people of color.
Tenure	The property users will be leasing property from the CLT.
Development Sources	The project budget totals approximately \$216,000, and is being financed with donations from foundations based in Southern California. THRIVE is pursuing financing from a local community development financial institution and a national cooperative of community loan funds that focuses on worker cooperatives. There is no dedicated revenue source for the urban farm, at this time.
Operating Sources	THRIVE is prepared to support the micro-farm this year and for the first two years, while at the same time investigating the possibility of charging the worker cooperative \$1000/month for the use of the space. Challenges are to diversify revenue sources and identify reliable subsidy to support the operations of the micro-farm.
Replicability	THRIVE anticipates securing additional city-owned sites and providing stewardship for larger projects, such as affordable housing and other economic development projects such as a community market.
Lessons Learned	- THRIVE Santa Ana has become a facilitator of community-led development processes. - Having a resident-driven advocacy effort has taken time but it has achieved results and built the capacity of residents along the way. - Educating the City about the value of resident-involvement in land use and development process is important since the City has been an obstacle at every turn. - There is value in partnerships and collaborating with other organizations, such as CRECE worker's cooperative, and securing resources from institutions would help to advance the mission of THRIVE. THRIVE has submitted a proposal to the City to secure additional land for micro-farming and economic projects, and plans to pursue partnerships to develop jobs and locally affordable housing.

NEW CONSTRUCTION MULTIFAMILY RENTAL HOUSING: ROLLAND CURTIS GARDENS

Project Name	Rolland Curtis Gardens New Construction Multifamily Rental Housing
Community Land Trust	Tenemos que Reclamar y Unidos Salvar La Tierra (T.R.U.S.T. South LA)

An extensive teaching case study was published in 2020 as a Working Paper by University of Southern California professor Annette Kim, co-authored by doctoral student Andrew Eisenlohr, entitled “Rolland Curtis Gardens Apartments: A Case Study of an Urban Community Land Trust in Los Angeles”¹, with an article drawn from the Working Paper forthcoming from the Lincoln Land Institute in 2021.² Either should be reviewed for a full analysis of a 140 unit Low Income Housing Tax Credit project with a health clinic and community market located on CLT land. The new Rolland Curtis Gardens emerged from a one and a half year tenant-led struggle against displacement from an aging 48 unit housing complex with expired affordability covenants that sits across the street from a new light rail station, a block from a 160 acre park and museum complex, and a stone’s throw from the University of Southern California, LA’s largest private employer and a main driver of escalating rents and real estate values in the local area.

¹ Kim, A. M. and Andrew Eisenlohr (2020). Rolland Curtis Garden Apartments: A Case Study of an Urban Community Land Trust in Los Angeles. Los Angeles: SLAB Working Paper Series 2020:1.

² Eisenlohr, A. and Annette M. Kim. forthcoming 2021. "Can Community Land Trust Provide Solutions to the Problem of Affordable Housing in Expensive Urban Cities?: The Case of Rolland Curtis Gardens in Los Angeles," Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy Case.

ESTUDIOS DE CASOS DE PROYECTOS DE LA CLT

Bilingüe: inglés / español. La versión en inglés precede a la versión en español.

Para asegurar que estas capacitaciones y estudios de casos sean accesibles a un mayor número de personas, hemos traducido estos documentos al español. Esta importante tarea de traducción estuvo a cargo de Cooperativa Brújulas~ Trabajadores de Justicia del Lenguaje y Sanación. Mientras esté leyendo, va a notar que varias palabras tienen una “x” en lugar de tener una “o” o “a”. Por ejemplo: lxs residentes (se lee- les residentes) en lugar de solo los o las residentes. Esto no es un error, se conoce como lenguaje inclusivo y es una acción intencional para ir desmantelando el vocabulario donde predomina el binario masculino y femenino. Lo hacemos de este modo para reconocer la diversidad y fluidez de identidades de género que existen más allá de los hombres y las mujeres. Utilizando la “x” aseguramos que todas las personas sean identificadas a lo largo de estas páginas y aportamos a la sanación colectiva e interseccional que se está dando tras décadas de exclusión, invisibilidad, marginalización y violencia por género.

ADQUISICIÓN UNIFAMILIAR CON ARRENDAMIENTO/ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA: WENTWORTH Y 87TH AVENUE

El estudio de caso del desarrollo de Wentworth y 87th Avenue es un modelo para la adquisición de viviendas unifamiliares que demuestra cómo el CLT elimina las viviendas del mercado especulativo para proporcionar a lxs residentes el tiempo necesario para estabilizarse y reunir los recursos necesarios para convertirse en propietarios de viviendas mediante el arrendamiento temporal de Oakland CLT. Este estudio de caso también ilustra la necesidad del subsidio público requerido para lograr la asequibilidad y asegurar la sostenibilidad financiera de CLT.

Nombre del Proyecto:	Wentworth & 87th Adquisición unifamiliar con arrendamiento con opción a compra
Descripción del Proyecto:	OakCLT adquirió 6 viviendas unifamiliares (todas de 2 hab) de un inversionista corporativo y se está preparando para transferir la propiedad de las mejoras a lxs residentes. Estas familias, todas las personas de comunidades marginalizadas con ingresos que iban del 50% al 100% de AMI (por sus siglas en inglés: Area Median Income/Ingreso Medio del Área), tenían el mismo propietario, un inversionista corporativo que quería duplicar su alquiler/renta de la noche a la mañana, de \$ 1,200 a \$ 2,400. Una mujer comenzó a hablar con sus vecinxs y encontró a otras con el mismo propietario y aumentos astronómicos de alquiler, y decidieron organizarse. Lxs vecinxs encontraron su camino hasta Alliance of Californians for Community Empowerment (ACCE, por sus siglas en inglés), que brindó apoyo para emprender una campaña para detener el aumento de alquiler y vender las propiedades a OakCLT. La capacidad específica de ACCE es en organizar, la educación y la abogacía. Conectaron a lxs residentes con OakCLT, que negoció la adquisición y dispuso el financiamiento necesario para la venta. La división de responsabilidades entre ACCE y OakCLT influyó en sus fortalezas organizativas, pero también fue estratégica en otros aspectos. Cuando el propietario se sintió frustrado con ACCE y lxs inquilinxs, OakCLT pudo intervenir como una de las partes que podría abordar las necesidades de cada parte. ACCE y OakCLT trabajaron con lxs residentes para comprender sus objetivos y desarrollaron una estrategia con un proceso de tres etapas que se prevé que tomará tres años: ● Estabilizar la Vivienda: adquirir propiedades del inversionista y estabilizar las rentas. ● Transición de Residentes a Dueñxs de su Vivienda/Propietarixs: preparar a lxs residentes para la transición de

	inquilinxs residentes a propietarixs de su vivienda con educación para compradores de vivienda, reparación de crédito y arreglos de subsidios públicos para lograr la asequibilidad. ● Administración/Cuidado de la tierra: Vender propiedad/edificio/s con mejoras a lxs residentes. PROPIETARIIXS: ● Etapas 1 y 2: Oakland CLT empieza como lxs propietarixs de la tierra y edificio. ● Etapa 3: OakCLT vende propiedad/edificio/s con mejoras a lxs residentes pero continua como dueñxs de la tierra/terreno y alquila/renta el terreno a lxs propietarixs. ROL/FUNCION DE la CLT: ● Negocio con lxs vendedores e implementaron un plan de financiamiento de dos etapas. ● Arregló el financiamiento de adquisiciones provisionales y se convirtió en propietarxs de vivienda de lxs residentes para garantizar que los alquileres permanezcan estables. ● Se organizaron subsidios locales para que las viviendas fueran asequibles para lxs residentes como propietarixs. ● OakCLT abogó por cambios en las políticas de la Ciudad que ahorraron \$12 millones para fideicomisos de tierras de la emisión de bonos de \$100 millones para financiar el desarrollo de viviendas asequibles, y que aumentaron los límites de préstamos para propiedades más pequeñas. Originalmente, el financiamiento de la Ciudad tenía un límite de \$150K / unidad. Ahora la Ciudad puede financiar hasta \$300K / unidad para propiedades con 1-4 unidades, y entre \$200K- \$250K / unidad para 5-10 unidades, y para propiedades con más de 10 unidades, el monto máximo del préstamo es \$150K / unidad. ● Trabajar con lxs residentes como una cohorte para organizar la educación para compradores de vivienda y la reparación de crédito / gestión de deudas necesarias para convertirse en propietarixs. ● Prepararse para la transición a administradores/cuidadores de tierras y vendedores de casas/edificios a lxs residentes. ● Además, OakCLT es administradore/cuidadore de propiedades y administradore de activos, responsable de cobrar alquileres, mantenimiento y reparaciones. OPERACIONES: ● Debido a la relación que se fomentó durante la negociación con el vendedor, OakCLT y lxs residentes hacen parte del trabajo de administración de la propiedad ellxs mismxs con las reparaciones y el mantenimiento. Rol de ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES: ● OakCLT cobra el alquiler/renta y organiza el mantenimiento y las reparaciones. PROBLEMAS / DESAFÍOS/ RETOS: Política Pública Estatal / Local: Falta de protección en desalojos de viviendas unifamiliares. Oakland solo tiene una protección de causa justa, pero con frecuencia hay propiedad de inversionistas corporativos. Cuando esos inversionistas venden, generalmente es a alguien que se convertirá en propietarix / ocupante y que tiene derecho a un desalojo por mudanza de ser propietarix. Además, la ley de California prohíbe actualmente el control de renta/alquileres para viviendas unifamiliares. Compensación a la CLT: OakCLT no recibe una tarifa de desarrollador por la adquisición de las primeras tres casas, pero incorpora en el presupuesto operativo de las propiedades las tarifas de administración de propiedades y administración de activos que cubren la mayor parte del costo de todos los servicios que brindan. Si bien el CLT no dedica mucho tiempo a la supervisión de proyectos durante las operaciones, sí recauda alquileres, paga impuestos sobre la propiedad y organiza el mantenimiento.
Estrategia de Adquisición	OakCLT necesita al menos 90 días para adquirir una propiedad, para completar la diligencia debida y organizar el financiamiento. Durante la fase de estabilización, OakCLT obtuvo un préstamo de adquisición de National Housing Trust y obtuvo una subvención de capital renovable de \$600,000 de Strong Prosperous and Resilient Communities Challenge para proporcionar fondos provisionales. Este esquema de financiamiento provisional permitió a OakCLT adquirir las propiedades de acuerdo con el cronograma del inversionista y estabilizar los alquileres para lxs residentes mientras se podían hacer arreglos para los subsidios locales. OakCLT comenzará la fase de administración/cuidado cuando cada familia esté lista para adquirir las mejoras. Actualmente, OakCLT está obteniendo financiamiento de la Ciudad de Oakland que permanecerá en cada propiedad como un subsidio permanente, y lxs residentes se están preparando para adquirir sus viviendas mediante hipotecas convencionales.

Tenencia de la Tierra y Edificio	Las 6 casas son actualmente propiedad de OakCLT y no una entidad relacionada. Tras la venta de los edificios con las mejoras a lxs residentes, OakCLT seguirá siendo la propietaria del terreno.
Fuentes de Desarrollo	\$ 500,000 Valor de mercado \$217,000 Hipoteca asequible para un hogar que gana \$ 70,500 (60% AMI) anualmente El hogar puede pagar una hipoteca de \$217,000 más impuestos, seguro y tarifa de arrendamiento del terreno. El valor de mercado de tasación del terreno y edificio es de \$500,000. La diferencia entre lo que el hogar puede pagar y el costo total del desarrollo se convertirá en un subsidio permanente en la tierra.
Fuentes de Operaciones	Una vez convertido a propiedad residente, la tarifa de arrendamiento del terreno (\$50 / mes por 2 hab y \$85 / mes por 3 y 4 recámaras) es la única fuente de ingresos anticipada de las propiedades. El arrendamiento de terreno ofrece una opción para aumentar la tarifa de arrendamiento de terreno según el índice de precios al consumidor y no es una fuente de ingresos importante para OakCLT. Como resultado, la tarifa de arrendamiento de terreno funciona más como un dispositivo de monitoreo y una forma de mantener una relación con los residentes. Cuando los residentes no pagan la tarifa de arrendamiento del terreno, notifica al CLT que los residentes pueden estar enfrentando problemas financieros que deben abordarse.
Replicabilidad	La clave para la viabilidad de este modelo es la disponibilidad de subsidio de la Ciudad y límites de préstamos más altos que facilitan la focalización de precios de venta para hogares en 70% AMI. Además, OakCLT tenía capital de trabajo para pagar los gastos previos al desarrollo, como tasaciones, inspecciones y otros informes necesarios de terceros.
Lecciones Aprendidas	- La presión política de ACCE y los vecinos fue un componente importante en la negociación que obligó a lxs vendedores a acudir a la mesa de negociaciones. - Para OakCLT, la transición de organizadores a propietarios se vio facilitada por la relación construida con lxs residentes que están muy agradecidos de tener la estabilidad de la vivienda y la oportunidad de convertirse en propietarios, ya que todos estaban a punto de perder sus hogares. - La capacidad financiera y técnica de OakCLT fue fundamental para poder negociar con lxs vendedores que intentaban exprimir hasta el último dólar de la transacción. Exs: lxs vendedores no pagarían tarifas típicas, como la comisión de corredor del comprador, e insistieron en que fuera una venta tal cual, lo que significa que no hubo reducciones en el precio de compra por mantenimiento diferido. OakCLT trabajó con un corredor experimentado para completar las negociaciones.

ADQUISICIÓN / REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS MULTIFAMILIARES PEQUEÑAS: COMMUNITY MOSAIC 42ND PLACE

Este caso de estudio de T.R.U.S.T. South LA demuestra las posibilidades y desafíos para adquirir edificios con residentes de bajos ingresos que aún no se han organizado para estabilizar sus viviendas. En este caso, T.R.U.S.T. utilizó capital recaudado de un acuerdo de beneficios comunitarios negociado por socios de la comunidad, así como una subvención de una fundación, para subsidiar la vivienda; e identificó un socio de desarrollo para ayudarlos a ejecutar la transacción. A pesar de que lxs residentes se han involucrado activamente en las decisiones de administración del edificio, el edificio aún no se ha convertido en propiedad cooperativa, en parte debido al financiamiento, pero también, y lo que es más importante, lxs residentes todavía se están preparando para asumir las responsabilidades de propiedad.

Nome del Proyecto:	Community Mosaic - 42nd Place Adquisición / Rehabilitación de Viviendas Multifamiliares Pequeñas
--------------------	---

Fideicomiso / Community Land Trust (CLT, por sus siglas en inglés)	Tenemos Que Reclamar y Unidos Salvar La Tierra-South LA (T.R.U.S.T South LA)
Descripción del Proyecto:	T.R.U.S.T. South LA tiene su sede en el sur de Los Ángeles, un área a un par de millas al sur del centro que incluye la Universidad del Sur de California. La Ciudad aprobó recientemente la remodelación que incluye espacios comerciales, hoteles y opciones de alojamiento para estudiantes. Las presiones de gentrificación que resultan de este desarrollo institucional y del centro de la ciudad en expansión han resultado en un mayor desplazamiento de familias Africanos-Americanos y Latinx, incluyendo personas latinas afro-descendientes, de una de las últimas áreas restantes de Los Ángeles con viviendas asequibles naturalmente ocurriendo. En respuesta a estas presiones, T.R.U.S.T. inició una estrategia para adquirir edificios de apartamentos existentes en múltiples ubicaciones con la intención de establecer un mosaico de cooperativas de vivienda con equidad limitada bajo el control de lxs residentes. Por el momento, el primer y único edificio que T.R.U.S.T. ha adquirido es un edificio de apartamentos de 5 unidades en tarifa (terreno y edificio) con fondos de una CDFI, una subvención y fondos recaudados de un acuerdo de beneficios comunitarios negociado con un desarrollador de bienes raíces. Una de las 5 unidades no está permitida, pero ocupada y T.R.U.S.T. ha estado trabajando para legalizarlo. En el momento de la adquisición de Community Mosaic, T.R.U.S.T. no tenía la capacidad para adquirir y rehabilitar el edificio de forma independiente, pero encontró una organización colaboradora en Restore Neighborhoods-Los Angeles (RNLA, por sus siglas en inglés), una organización de desarrollo de viviendas sin fines de lucro con la capacidad de apoyar el proceso de adquisición y coordinar la rehabilitación de la propiedad.
Residentes	En el momento de la compra en agosto de 2016, el edificio estaba totalmente ocupado por familias monolingües de habla hispana de bajos ingresos. Desde entonces, tres de lxs cinco residentes son miembros de T.R.U.S.T. y pagan cuotas de \$25 al año o hacen voluntariado de 3 horas. Si bien algunos residentes participan en las actividades y talleres de T.R.U.S.T., todos participan en reuniones del edificio/viviendas.
Roles / Funciones y Responsabilidades en una Empresa Conjunta	ROLES de la CLT: - T.R.U.S.T. eligió crear una sociedad de responsabilidad limitada para poseer el terreno y el edificio en sociedad con RNLA. El propietario del apartamento es Mosaic, LLC, una sociedad de responsabilidad limitada (LLC) de California en la que T.R.U.S.T. tiene una participación del 95% y Restore Neighborhoods Los Angeles posee el 5%. T.R.U.S.T. es Gerente General de la LLC. - La visión de T.R.U.S.T. para Community Mosaic lo llevó a asegurar una subvención de capital de \$ 180,000 que resultó de un Acuerdo de Beneficios Comunitarios negociado por Vecinos Unidos en Defensa contra el Desplazamiento (UNIDAD) con un desarrollador, y \$ 50,000 de la Red Nacional CLT (alias Grounded Solutions) para subsidiar la adquisición de \$690,000 y obtener financiamiento de una CDFI (por sus siglas en inglés de Community Development Financial Institution/ Institución Financiera de Desarrollo Comunitario) local. - T.R.U.S.T. trabajó con lxs residentes después de la adquisición para participar en los planes de rehabilitación; y T.R.U.S.T. continúa interactuando con lxs residentes en torno a la defensa, la educación y el desarrollo de capacidades de lxs residentes, que incluye educación sobre los derechos de lxs inquilinxs, negociación de planes de pago con la administración de la propiedad y revisión del presupuesto operativo del edificio. - T.R.U.S.T. también proporciona administración de activos, incluida la presentación de una exención anual de impuestos a la propiedad, y es un enlace entre lxs residentes y la compañía de administración de propiedades. ROLES / Funciones de Colaboradores/Socios en la EMPRESA CONJUNTA: - RNLA organizó la rehabilitación, obtuvo los permisos de construcción y financió \$ 6,000 de capital.

Estrategia de Adquisición	La propiedad costó \$690,000 en 2016 y necesitaba otros \$50,000 en rehabilitación. Los costos totales de desarrollo fueron \$ 762,650 pagados de lo siguiente: \$525,000 CDFI \$180,000 T.R.U.S.T.: UNIDAD/Lorenzo Community Benefits Agreement subvención \$ 50,000 National Community Land Trust Network (ahora Grounded Solutions) subvención \$ 1,650 T.R.U.S.T. capital \$ 6,000 RNLA capital \$762,650 El CDFI local Genesis LA otorgó un préstamo a 10 años con una amortización a 30 años para maximizar los ingresos del préstamo. Los años 1-7 tienen un interés del 5% únicamente. Los años 8 a 10 están al 6,5% con capital e intereses. Esta estructura no es convencional y refleja cómo las CDFI pueden ser más flexibles que los bancos. La propiedad necesitaba reinvertir parte del flujo de efectivo en mejoras de capital, ya que la propiedad no tenía suficiente flujo de efectivo para cubrir la rehabilitación anticipada. El período más largo de solo intereses ayudó con la generación de flujo de efectivo para financiar esto. El CDFI a veces ofrece un período de interés de 6 a 12 meses, pero generalmente no ofrece ese período de 3 años como un plazo de préstamo regular. Tienen un aumento de la tasa de interés para ayudar a acomodar la estructura del trato, porque permite que la propiedad gaste menos dinero en hipotecas en los primeros años en lugar de pagar el principal. La flexibilidad de la CDFI en el financiamiento permitió condiciones de vida significativamente mejores y más saludables para los residentes y probablemente evitó que todos estos residentes perdieran sus viviendas.
Tenencia de la Tierra y Edificio	Antes de Covid-19, T.R.U.S.T. aticipaba 18 meses para completar la capacitación para preparar a lxs residentes para que se conviertan a un modelo de estructura cooperativa. T.R.U.S.T. puede intentar convertir la propiedad cuando el financiamiento existente se necesite repagar.
Subsidios Operativos	Ninguno.
Replicabilidad	Para expandir Community Mosaics, T.R.U.S.T. necesita acceder a capital adicional para pagos iniciales para comprar más edificios y capital de trabajo para invertir en análisis de viabilidad del sitio: tasaciones, informes ambientales, depósitos en garantía, etc. En la actualidad, la ciudad de Los Ángeles no financia ningún subsidio para pequeñas propiedades de alquiler. El producto crediticio CDFI tenía un período de interés extendido que permitio a T.R.U.S.T. tiempo para subir los alquileres gradualmente para que la propiedad pueda aguantar pagar más hipoteca. Colaboradores/socixs de desarrollo son un componente de capacidad importante que permitió que ocurriera esta transacción. El CDFI requería que T.R.U.S.T. se asociara con RNLA u otra entidad con experiencia en desarrollo como condición para otorgar el préstamo. T.R.U.S.T. no recibe compensación por su trabajo.
Lecciones Aprendidas	● Abogacía para acuerdos de beneficios de la comunidad aseguraban capital necesario. ● Roles y responsabilidades bien definidas entre les colaboradores/socixs se desarrollaron con las fuerzas de cada quien. ● El prestamista CDFI brindó una flexibilidad excepcional para estructurar el financiamiento sin el cual la adquisición y rehabilitación no hubieran sido factibles. ● Desde el principio, es importante tener reservas financiadas (para la rehabilitación y los déficits operativos, cuando los residentes no pueden pagar un mes o se atrasan) para apoyar a los miembros que no siempre pueden pagar a tiempo o pagar tanto como se requiere. ● El compromiso de T.R.U.S.T. con el trabajo de creación de capacidad y gestión de activos de los residentes no se compensa. ● T.R.U.S.T. tendrá que determinar cuánto cobrar por interactuar con lxs residentes si quieren hacer la transición a cooperativa. ● T.R.U.S.T ha avanzado muy poco en la legalización de la unidad no autorizada, a pesar de invertir mucho tiempo y

	esfuerzo en involucrar a la ciudad, lo que evidencia la necesidad de una solución de abogacía / política con la Ciudad que aún no se ha implementado. Se necesita una contabilidad sólida para administrar múltiples cuentas bancarias para estos proyectos. T.R.U.S.T. tiene la LLC y 3 cuentas de reserva para una sola propiedad.
--	---

USO MIXTO: COMERCIAL Y RESIDENCIAL: LIBERATED 23RD AVENUE

Este estudio de caso demuestra cómo el poder y la energía de lxs inquilinxs residenciales y comerciales que corren el riesgo de perder su vivienda y espacio de trabajo podrían convertirse en una campaña de recaudación de fondos que contribuyó con más de \$100,000 de capital para comprar un edificio de uso mixto. OakCLT pudo organizar los fondos para adquirir la propiedad y estabilizarla mientras lxs inquilinxs se organizan y se preparan para convertirse en propietarixs. Debido a los diferentes intereses de lxs residentes y lxs inquilinxs comerciales, el desafío que enfrenta el CLT es crear e implementar un plan para crear entidades de propiedad separadas que puedan ser controladas por lxs ocupantes del edificio.

Nombre del Proyecto:	Liberated 23rd Ave Uso Mixto: Comercial, Residencial y Jardín Comunitario
Fideicomiso / Community Land Trust	Oakland Community Land Trust (OakCLT)
Descripción del Proyecto	OakCLT adquirió un edificio de uso mixto en Oakland con 8 unidades residenciales sobre 4 espacios comerciales en la planta baja y un lote baldío utilizado para un jardín comunitario detrás del edificio. La visión a largo plazo de esta adquisición es la propiedad de lxs ocupantes. OakCLT trabajó con lxs inquilinxs para desarrollar una visión para la propiedad de lxs residentes y cómo se podría lograr. Lxs inquilinxs comerciales son todas organizaciones sin fines de lucro que sirven a la comunidad, incluida una cocina para bicicletas, un estudio de artes marciales y grupos LGBTQ con relaciones duraderas en Oakland. Algunos de lxs inquilinxs residenciales estaban afiliadxs a las diferentes organizaciones sin fines de lucro en la planta baja. Lxs inquilinxs se pusieron en contacto con numerosos desarrolladores de viviendas de alquiler asequibles, ninguno de los cuales pudo hacer nada porque el sitio no se prestaba bien para la financiación que normalmente utilizan y no sabían cómo ejecutar el control de inquilinxs / propietarix. El vendedor notificó a lxs inquilinxs de sus planes de vender la propiedad y les dio 4 meses para hacer una oferta. Lxs inquilinxs comenzaron a buscar un socio que los ayudara a realizar su visión de alguna forma de propiedad ocupante y finalmente se conectaron con OakCLT. A través de una campaña de GoFundMe, lxs inquilinxs recaudaron \$100 mil, de los cuales \$45 mil se utilizaron como pago inicial y el resto se reservó como fondo de reserva de construcción. La propiedad también se valoró en \$1.7MM y se vendió por \$1.5MM, por lo que la transacción recaudó \$200,000 en capital al momento de la ejecución. OakCLT ha sido propietario de la propiedad durante 2.5 años y no tiene un plazo preciso para transferir el edificio a la propiedad cooperativa, lo que implicará obtener nuevo financiamiento para una entidad controlada por inquilinos.

	ROLES de la CLT:: - Se trabajo con residentes e inquilinxs comerciales para determinar una visión a largo plazo de la propiedad, que incluía el deseo de ser parte de la estructura de propiedad en el futuro (cooperativa más tarde) y cómo podría hacerse. - Precio de venta negociado con el vendedor, que fue \$200K menos que el valor de tasación. - Financiamiento arreglado de múltiples fuentes para la adquisición, incluida la obtención de una donación que podría usarse como capital y reserva de construcción. - Negocié un contrato con descuento con el administrador de la propiedad que maneja el cobro del alquiler y el mantenimiento. - Prepara una solicitud anual para la exención de impuestos a la propiedad y supervisa la administración de la propiedad. - Trabaja con lxs ocupantes para desarrollar la capacidad de los comités dirigidos por inquilinxs, que incluyen: mantenimiento, estructura de procesos del grupo organizacional y finanzas y presupuesto. OPERACIONES:: - Para minimizar los costos operativos, lxs residentes limpian las áreas comunes, mantienen el jardín y sacan la basura. ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES: - Una empresa de administración de propiedades de terceros recibe una tarifa reducida para cobrar el alquiler, realizar la contabilidad del proyecto y realizar el mantenimiento y las reparaciones. - OakCLT negoció tarifas reducidas con el administrador de la propiedad haciendo que CLT y lxs residentes asumieran la responsabilidad de las tareas de limpieza. OakCLT es responsable de atender las solicitudes de mantenimiento y es un intermediario entre lxs residentes y la administración de la propiedad. OakCLT también asegura la exención del impuesto a la propiedad y prepara la certificación de ingresos. PROBLEMAS/ DESAFIOS / RETOS: Infraestructura para la propiedad en cooperativa: Existe una infraestructura financiera y organizativa limitada en el campo de la vivienda asequible para apoyar la transición a la propiedad cooperativa para lxs inquilinxs y residentes actuales. Compensación: Las tarifas de alquiler y administración de activos no son suficientes para pagar todo el tiempo del personal dedicado a este proyecto, que incluye el desarrollo de una estructura de propiedad cooperativa y el desarrollo de capacidades de lxs residentes. Sin embargo, OakCLT ha recibido una subvención para planificar el proceso de conversión de propiedad. Mientras tanto, OakCLT está subvencionando su trabajo en esta propiedad como un proyecto de demostración que informará las futuras conversiones de propiedad.
Estrategia de Adquisición	La estructura de alquiler existente de la propiedad podría respaldar un préstamo de \$900,000 con una amortización de 30 años, que deberá refinanciarse en el futuro. Otros \$300,000 en recaudación de fondos proporcionaron el capital, que se financió con donaciones hechas a lxs inquilinxs y OakCLT. Se utilizaron \$300,000 de la ciudad de Oakland para pagar reservas, reparaciones y costos de cierre.
Tenencia de la Tierra y Edificio	El CLT creó una LLC de un solx miembrx controlada por la CLT para ser le propietarix del terreno y el edificio, ya que no se trataba de una vivienda unifamiliar e involucraba a varios inquilinxs y, potencialmente, a varixs propietarixs.
Fuentes de Desarrollo	\$900,000 Northern California Community Loan Fund (NCCLF) con un término de 10 años \$300,000 préstamo de adquisición de la ciudad de Oakland con plazo de 55 años \$100,000 recaudación de fondos (Go Fund Me por Ocupantes) <u>\$200,000</u> OakCLT capital – (donación de adquisición para la adquisición) \$1.5M Las fuentes pagaron la adquisición además de una reserva para reparaciones y una reserva para remplazo.

Fuentes de Operaciones	El flujo de caja del diario del proyecto es positivo a pesar de que no hay subsidio de alquiler.
Oportunidades y Desafíos para la Replicabilidad	• Lxs inquilinxs ya estaban organizadxs y tenían el comienzo de una visión de propiedad antes de colaborar con OakCLT. • Lxs inquilinxs tenían algunos fondos para donar a la transacción de una campaña de crowdfunding. • Si bien la estructura de alquiler de la propiedad puede apoyar aproximadamente el 80% del precio de venta de adquisición de la propiedad, el financiamiento restante (capital) para adquirir la propiedad se derivó de la recaudación de fondos por parte de lxs inquilinxs y OakCLT. • La Ciudad solo financió alrededor del 20% del costo total del proyecto.
Lecciones Aprendidas	• Lxs residentes se organizaron e invitaron a OakCLT a asociarse con ellxs. • La conversión de propiedades de uso mixto en propiedad de un ocupante es más compleja (legal y financieramente) y requiere más y diferente capacidad que adquirir y mantener una propiedad unifamiliar. • La suscripción del Fondo de Préstamos Comunitarios del Norte de California fue un desafío y requirió una capacidad significativa de OakCLT para obtener la aprobación del préstamo. • Debido a las mayores economías de escala, este modelo es más fácil de diseñar que el modelo unifamiliar. La recaudación de fondos jugó un papel clave en la viabilidad financiera. • La Ciudad financió una parte relativamente pequeña del costo de desarrollo y financiaría más en otros escenarios.

ARRENDAMIENTO PRINCIPAL DE VIVIENDA DE TRANSICIÓN: HARVEST HOUSE

Este modelo de vivienda de transición demuestra cómo un CLT pudo usar su capacidad para apoyar otro programa residencial sin fines de lucro basado en la comunidad al adquirir y arrendar la propiedad. En este ejemplo, cada organización aporta sus puntos fuertes en beneficio de la comunidad sin duplicar esfuerzos. El CLT utiliza su experiencia en la adquisición, rehabilitación y arrendamiento de bienes raíces, mientras que el programa de vivienda de transición sin fines de lucro continúa enfocándose en brindar servicios en lugar de tratar de aprender a ejecutar transacciones de bienes raíces. Ahora, una cohorte de proveedores de viviendas de transición similares están interesados en trabajar con OakCLT para replicar este modelo.

Nombre del Proyecto:	Harvest House Arrendamiento Principal de Vivienda de Transición
Fideicomiso / Community Land Trust	Oakland Community Land Trust (OakCLT)
Descripción del Proyecto	A Diamond in the Ruff (ADITR, por sus siglas en inglés) es un programa de servicios residenciales sin fines de lucro para mujeres sin hogar que son sobrevivientes de violencia doméstica y una variedad de otros desafíos han estado alquilando una casa unifamiliar con 2 habitaciones durante varios años. Lxs propietarixs, una familia que había estado arrendando la propiedad a ADITR durante 10 años, les notificaron su intención de vender y les dieron tiempo para desarrollar una estrategia para controlar la propiedad. ADITR fue a OakCLT para ayudarlx y, juntas, las organizaciones decidieron crear un acuerdo de arrendamiento maestro en el que OakCLT posee el terreno y el edificio y lo alquila a ADITR para ejecutar su programa residencial. OakCLT seguirá

	siendo el propietario a perpetuidad y está analizando la viabilidad de agregar una unidad de vivienda accesoria de 3 habitaciones en el patio trasero. OakCLT pudo estructurar el financiamiento para permitir que ADITR continuará pagando el mismo alquiler en la propiedad, antes de la adquisición de OakCLT utilizando un préstamo de un banco comunitario y subsidios públicos. ADITR se acercó a la oficina del alcalde y solicitó fondos, y se asignaron al proyecto \$ 150,000 de los fondos de la Medida KK, además de \$200,000 en fondos de Subsidios Globales para el Desarrollo Comunitario, una fuente federal otorgada a las ciudades para usar de diversas maneras. OakCLT ha solicitado una exención de impuestos sobre la propiedad. OPERACIONES: • Ahora que la propiedad está bajo la propiedad de OakCLT, un contrato de arrendamiento maestro con ADITR define las funciones y responsabilidades de cada entidad. • OakCLT llevó a cabo una gran cantidad de investigación y divulgación para encontrar una forma de acuerdo que definiera los términos del contacto y los roles y responsabilidades de las dos organizaciones que ahora son colaboradoras cercanas. • Para el mantenimiento de rutina, ADITR es responsable, pero para las reparaciones mayores, OakCLT se involucra. • OakCLT también es responsable de asegurar la exención del impuesto a la propiedad y de supervisar las principales mejoras de capital. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPIEDAD: • OakCLT proporciona servicios de administración de propiedades y ayudará a ADITR a desarrollar su capacidad para proporcionar certificación de ingresos a los participantes del programa. PROBLEMAS / RETOS / DESAFIOS: Acuerdo regulatorio vinculado al uso actual: todos los subsidios han registrado acuerdos regulatorios de 55 años que proporcionan el financiamiento con la condición de que el programa de vivienda de transición se opere desde el edificio. En el caso de que ADITR cerrará o detuviera sus operaciones, OakCLT tendría que encontrar un programa residencial de reemplazo para ocupar la propiedad o renegociar el acuerdo reglamentario con la Ciudad para permitir un uso diferente. El resto de los términos del arrendamiento son estándar. CLT adelantó un capital de trabajo significativo: OakCLT adelantó \$350,000 de su propio capital de trabajo para adquirir la propiedad de los vendedores. OakCLT será reembolsado en algún momento, pero la Ciudad aún no ha liberado sus fondos de la Medida KK para reembolsar a OakCLT. Capital invertido de CLT: OakCLT mantendrá aproximadamente \$ 30,000 en capital para el proyecto, pero está tratando de no hacerlo en el futuro. OakCLT todavía está aprendiendo y desarrollando políticas sobre cómo usar su capital de trabajo para no tener que permanecer en proyectos como subsidio indefinidamente. Nueva área de trabajo, nuevas relaciones: Trabajar con ADITR para determinar roles y responsabilidades ha sido una nueva dirección para OakCLT, y la colaboración ha llevado a establecer una cohorte de otras 7-8 organizaciones, todas dirigidas por personas altamente comprometidas que brindan pequeños servicios de transición. Programas de vivienda. Con OakCLT, estos proveedores de viviendas de transición los están buscando para colaborar y encontrar viviendas más estables con o sin un CLT.
Estrategia de Adquisición	El tamaño del préstamo del banco comunitario se basó en el alquiler que actualmente paga ADITR. Con una administración más sólida, ADITR podría potencialmente pagar más alquiler ya que tiene contratos con proveedores de servicios sociales más grandes que pagan por sus programas residenciales. Con casi el 64% de los costos del proyecto pagados con un subsidio en el desarrollo de Harvest House, OakCLT pudo cobrar una tarifa de desarrollador de \$20,000. Sin embargo, la tarifa del desarrollador no se financia con las fuentes de financiamiento disponibles, se paga a través del flujo de efectivo a lo largo del tiempo durante los próximos cuatro años.
Tenencia de la Tierra y Edificio	OakCLT es propietario de terrenos y edificios. ADITR alquila toda la propiedad de OakCLT.

Fuentes de Desarrollo	Ver estrategia de adquisición.
Fuente de Operaciones	ADITR se financia a través de 5-6 agencias diferentes, que pagan las operaciones del programa, incluidos los gastos de ocupación. OakCLT trabajó para garantizar que el nivel del alquiler pagado permaneciera igual antes y después de la venta.
Replicabilidad	Este proyecto tiene un alto nivel de replicabilidad. ADITR ha alquilado otras dos casas, pero OakCLT no planea adquirirlas pronto. La cohorte de otra organización está interesada en encontrar propiedades que puedan arrendar. La estructura de arrendamiento principal es una oportunidad para acceder a otras fuentes de financiamiento y atender a diversas poblaciones que necesitan programas residenciales.
Lecciones Aprendidas	• OakCLT está interesada en proporcionar una serie continua de recursos de vivienda para que después de completar el programa de vivienda de transición de 24 meses con ADITR, los residentes puedan potencialmente mudarse a una vivienda propia o de alquiler propiedad de OakCLT. • Este modelo de trabajo en colaboración con proveedores de servicios que necesitan un componente residencial para sus programas podría ser el comienzo de un sistema para CLT más nuevos que están comenzando.

GRANJA URBANA: MICRO GRANJA DE WALNUT & DAISY

Este caso ilustra cómo el trabajo de un CLT puede tener aplicaciones para usos no residenciales. Después de una larga negociación y décadas de promoción, los miembros de la comunidad que habían establecido THRIVE Santa Ana lograron obtener una donación de tierras públicas para que CLT abordara una variedad de usos comerciales y agrícolas que reflejan la visión, el interés y las prioridades de la comunidad.

Nombre del Proyecto:	Granja urbana: Micro granja de Walnut & Daisy
Fideicomiso / Community Land Trust	THRIVE Santa Ana
Descripción del Proyecto	El proyecto inaugural de THRIVE Santa Ana es una micro finca urbana de 0.3 acres ubicada en el centro de Santa Ana. El sitio "Walnut and Daisy" incluirá agricultura urbana, espacio para eventos y mercados de agricultores semanales, todos operados en asociación con una cooperativa de trabajadores local. Actualmente, no hay servicios públicos en el sitio y THRIVE está trabajando con la Ciudad para obtener las aprobaciones necesarias para instalar servicios públicos, pavimentar áreas de estacionamiento y obtener permisos de construcción para el espacio para eventos. Si bien THRIVE ha cumplido con todos los plazos de la Ciudad, ahora espera las aprobaciones de la Ciudad. THRIVE negoció con la Ciudad de Santa Ana durante más de 2 años antes de firmar un Acuerdo de Disposición y Desarrollo que le permite a THRIVE arrendar la tierra por 99 años a un costo de \$1 / mes. La historia del proyecto se remonta a casi 15 años más. En 2006, la Ciudad estableció un plan para rezonificar 400 acres de tierra en el centro de la ciudad para el desarrollo de uso mixto / tasa de mercado sin beneficios comunitarios, viviendas asequibles o espacios abiertos. Una coalición de base que se convertiría en THRIVE abogó por una mayor transparencia en los proyectos de desarrollo y un mayor control de los

	residentes. Esta coalición lideraría la adopción de políticas para proporcionar una mayor supervisión ciudadana sobre los planes de desarrollo de la Ciudad, que incluyen: • 2012 - La Ordenanza del Sol de Santa Ana requirió mayores divulgaciones por parte de la Ciudad sobre proyectos de desarrollo y reuniones con desarrolladores, y un Plan Estratégico de Cinco Años basado en la opinión de lxs residentes, entre otras medidas. • 2015 - La Resolución del Distrito de Bienestar de la Ciudad destacó los hallazgos de un estudio de mercado: la Ciudad estaba perdiendo dinero al no invertir en el desarrollo económico que incluía a su grupo demográfico de inquilinxs de mayoría latina. En esta Resolución, la Ciudad se comprometió a identificar terrenos para proyectos económicos comunitarios. En 2016, la Ciudad se estaba preparando para vender más de 90 parcelas vacías al mejor postor, sin beneficios para la comunidad; Personas abogando retrasaron la venta de la tierra y presionaron a lxs miembrxs del Concejo Municipal para que crearan un Grupo de Trabajo de Community Land Trust, compuesto por miembrxs de la comunidad y personal de la ciudad, para investigar formas de abordar la agenda de desarrollo de la comunidad. A través del Grupo de Trabajo CLT, se identificó una propiedad, la única parcela comprada con fondos generales de la Ciudad que no tenía restricciones de uso: la parcela Walnut y Daisy. Entre 2018 y ahora, THRIVE ha estado cumpliendo con los puntos en su acuerdo con la Ciudad y realizando la debida diligencia: evaluación ambiental, completando estudios de ingeniería, preparando un plan del sitio, presupuestos y cronogramas del proyecto, y un estudio de Beneficios Comunitarios. Y aunque el programa de la Ciudad no reconoce el tiempo y el trabajo que toma THRIVE para involucrar a sus miembrxs, residentes y otras partes interesadas de la comunidad en el proceso de desarrollo, THRIVE continúa centrando la participación de lxs residentes y el compromiso profundo de la comunidad. Con encuestas puerta a puerta, reuniones comunitarias, eventos y proyectos artísticos participativos, THRIVE ha insistido en responder a los requisitos de la Ciudad con una participación comunitaria cada vez mayor.
Estrategia de Adquisición	La estrategia de THRIVE es asegurar y controlar las tierras de propiedad pública que aún no se han entregado al CLT. Han firmado un acuerdo de desarrollo con la ciudad para arrendar un primer sitio por \$ 12 al año durante 99 años. THRIVE espera asegurar sitios adicionales de propiedad de la ciudad u otros sitios de propiedad pública, al mismo tiempo que explora estrategias para adquirir sitios de propiedad privada.
Estructura de Propiedad de la Tierra	THRIVES Santa Ana es una corporación de beneficio público sin fines de lucro 501c3 con 10 miembrxs de la junta, incluidxs 4 representantes organizacionales de organizaciones sin fines de lucro locales, con áreas de experiencia en política de vivienda, atención médica, arte y cultura, y organización interreligiosa. Lxs seis miembrxs restantes son residentes locales que se han estado organizando en torno al desarrollo económico durante varios años. Todxs lxs miembrxs son de bajos ingresos con una excepción; todxs son personas de comunidades marginalizadas. .
Tenencia	Lxs usuarixs de la propiedad arrendarán la propiedad de la CLT.
Fuentes de Desarrollo	El presupuesto del proyecto totaliza aproximadamente \$216,000 y se financia con donaciones de fundaciones con sede en el sur de California. THRIVE está buscando financiamiento de una institución financiera de desarrollo comunitario local y una cooperativa nacional de fondos de préstamos comunitarios que se enfoca en las cooperativas de trabajadores. En este momento, no existe una fuente de ingresos dedicada para la granja urbana.
Fuentes de Operaciones	THRIVE está preparado para apoyar a la micro-finca este año y durante los dos primeros años, mientras que al mismo tiempo investiga la posibilidad de cobrar a la cooperativa de trabajadores \$1000 / mes por el uso del espacio. Los desafíos son diversificar las fuentes de ingresos e identificar un subsidio confiable para apoyar las operaciones de la micro finca.

Replicabilidad	THRIVE anticipa asegurar sitios adicionales de propiedad de la ciudad y proporcionar administración para proyectos más grandes, como viviendas asequibles y otros proyectos de desarrollo económico, como un mercado comunitario.
Lecciones Aprendidas	• THRIVE Santa Ana se ha convertido en facilitadores de procesos de desarrollo liderados por la comunidad. • Tener un esfuerzo de defensa impulsado por lxs residentes ha llevado tiempo, pero ha logrado resultados y ha desarrollado la capacidad de lxs residentes en el camino. • Educar a la Ciudad sobre el valor de la participación de lxs residentes en el uso de la tierra y el proceso de desarrollo es importante ya que la Ciudad ha sido un obstáculo en todo momento. • Hay valor en las asociaciones y la colaboración con otras organizaciones, como la cooperativa de trabajadores CRECE, y la obtención de recursos de las instituciones ayudaría a avanzar en la misión de THRIVE. THRIVE ha presentado una propuesta a la Ciudad para asegurar terrenos adicionales para micro-agricultura y proyectos económicos, y planea buscar asociaciones para desarrollar empleos y viviendas asequibles a nivel local.

VIVIENDA DE ALQUILER MULTIFAMILIAR DE NUEVA CONSTRUCCIÓN: ROLLAND CURTIS GARDENS

Nombre del Proyecto:	Rolland Curtis Gardens Vivienda de Alquiler Multifamiliar de Nueva Construcción
Fideicomiso / Community Land Trust	Tenemos que Reclamar y Unidos Salvar La Tierra (T.R.U.S.T. South LA)

Un extenso estudio de caso de enseñanza fue publicado en 2020 como un documento de trabajo por la profesora de la Universidad del Sur de California, Annette Kim, co-autora del estudiante de doctorado Andrew Eisenlohr, titulado “Rolland Curtis Gardens Apartments: A Case Study of an Urban Community Land Trust in Los Angeles”³, con un artículo extraído del Documento de trabajo que publicará el Lincoln Land Institute en 2021.⁴ Cualquiera de los dos debe ser revisado para un análisis completo de un proyecto de Crédito Fiscal para Viviendas de Bajos Ingresos de 140 unidades con una clínica de salud y un mercado comunitario ubicado en terrenos de CLT. El nuevo Rolland Curtis Gardens surgió de una lucha de un año y medio liderada por inquilinos contra el desplazamiento de un antiguo complejo de viviendas de 48 unidades con convenios de asequibilidad vencidos que se encuentra al otro lado de la calle de una nueva estación de tren ligero, a una cuadra de un parque de 160 acres y complejo de museos, y a tiro de piedra de la Universidad del Sur de California, el empleador privado más grande de Los Ángeles y uno de los principales impulsores del aumento de los alquileres y los valores inmobiliarios en el área local.

³ Kim, A. M. y Andrew Eisenlohr (2020). Rolland Curtis Garden Apartments: un estudio de caso de un fideicomiso de tierras comunitarias urbanas en Los Ángeles. Los Ángeles: SLAB Working Paper Series 2020: 1.

⁴ Eisenlohr, A. y Annette M. Kim. próximamente en 2021. "Can Community Land Trust Provide Solutions to the Problem of Affordable Housing in Expensive Urban Cities?: The Case of Rolland Curtis Gardens in Los Angeles," Cambridge: Caso del Instituto Lincoln de Política de Tierras.

Oakland Community Land Trust

Project Name: Invitation Homes (Wentworth & 87th Ave)
 Project Type/# of Units: Two Single-Fam Acquisitions > Lease to Own
 Acquisition Date: 5/26/20 (anticipated)

Summary: Sources and Uses (By Phase)

	Acquisition	Pay In (Pay Off)	Ownership Conversion
Sources			
National Housing Trust	354,918	(354,918)	-
SPARCC Capital Grant (IH Acq)	79,978	(95,000)	-
City - ACAH	549,616	-	549,616
OakCLT	3,400		
SF Mortgage Financing x2	-	432,620	432,620
Homebuyer Downpayment (3%)	-	13,380	13,380
FHLB WISH Matching (3 to 1)	-	40,140	40,140
Total Sources	987,912	36,222	1,035,756

Uses			
Building and Land	797,000	-	-
Building + Leasehold (est.)	-	-	486,140
Land Only (Perm Subsidy)	-	-	481,000
Closing/Escrow/Title	20,978	28,222	-
Rehabilitation + Sewer Lateral	95,000	-	-
Legal	4,000	-	4,000
Financing Costs	11,915	5,000	8,497
Appraisal & Inspections	2,900	3,000	-
Capitalized Reserves / Prop Tax Holding	16,119	-	16,119
Developer Fee	40,000	-	40,000
Total Uses	987,912	36,222	1,035,756

Financing Summary			
Effective Gross Income	52,312	5% Vacancy	
Expenses	25,729	12,864 PUPY (incl full prop taxes)	
Net Operating Income	26,584		
Senior Debt Service	22,863		
Debt Service Coverage Ratio	1.16	1.26 Year 5 DSCR	

Rent Roll

Project	Wentworth / 87th Ave	MSA	Oakland-Fremont HMFA
---------	----------------------	-----	----------------------

Two SF Homes

2019	Household size	1 Person	2 Person	3 Person	4 Person
	50% AMI (HUD Very Low)	\$ 43,400	\$ 49,600	\$ 55,800	\$ 61,950
	80% AMI (low-income)	\$ 69,000	\$ 78,850	\$ 88,700	\$ 98,550
	100% Area Median Income	\$ 78,200	\$ 89,350	\$ 100,550	\$ 111,700

# of Units	BR Per Unit	Unit # / Address	Assumed Occupancy per Unit	Max AMI %	AMI Adjusted for HH Size	Max Income for Unit	Current Rent Received	Current Rent AMI	Proposed Rent Upon Purchase	Proposed Rent AMI	Allowable Max Rent (30% of 80% of AMI)
1	2	Wentworth	3.0	80%	100,550	88,700	1,800	72%	1,750	70%	2,218
1	2	87th	3.0	80%	100,550	88,700	2,189	87%	1,825	73%	2,218
2	Units					Rent/Mo	3,989		3,575	3,575	
						Rent/Yr	47,868		42,900	42,900	

Oakland Community Land Trust

Acquisition Sources & Uses of Funds

Project Name		5330 Wentworth / 1709 87th Ave					
Sources of Financing							
New Construction?		No	Uses of Funds	NHT Senior Loan	SPARCC Cap Grant	City ACAH	OakCLT
Rehab?		Yes					
ACQUISITION				\$ 354,918	\$ 79,978	\$ 549,616	\$ 3,400
Purchase Price			797,000	238,000	74,000	485,000	
Demolition				-			
City Transfer Tax		(split 50/50)	5,978		5,978		
Closing Costs / Title-Recording			15,000	15,000			
Total Purchase + Closing Costs			817,978	253,000	79,978	485,000	-
NEW CONSTRUCTION / REHAB							
Capitalized Repair Reserve			90,000	90,000			
Total New Construction / Rehab Costs			90,000	90,000	-	-	-
FINANCING							
Origination Fee - NHT		1.00%	3,418	3,418			
Origination Fee - City		(based on 849,616 note)	8,497			8,497	
Total Financing Costs			11,915	3,418	-	8,497	-
LEGAL FEES							
Lender Legal Paid by Applicant			3,500	3,500			
OakCLT Legal			500				500
Total Attorney Costs			4,000	3,500	-	-	500
RESERVES							
Property Tax Reserve/Holding			7,619			7,619	
Replacement Reserves			8,500			8,500	
Total Reserve Costs			16,119	-	-	16,119	-
OTHER PREDEVELOPMENT COSTS							
Home/Pest/Roof Inspections			2,000				2,000
Sewer Lateral			5,000	5,000			
OTHER PROJECT COSTS (continued)							
Appraisals			900				900
Developer Fee			40,000			40,000	
Total Other Costs			47,900	5,000	-	40,000	2,900
TOTAL DEVELOPMENT COSTS							
			987,912	354,918	79,978	549,616	3,400
				35.93%	8.10%	55.63%	0.34%

849,616

Debt Terms

Loan Term	5
Loan Amortization Period (years)	30
Initial Loan Rate Assumption	5.00%
Loan Pricing Index and Basis Point Spread	
Annual Debt Service	\$ 22,863
	\$ 1,905.28

Projected Operating Budget

Project Name	Wentworth / 87th Ave	Total Units	2
---------------------	-----------------------------	--------------------	----------

Income Assumptions		Rate of Increase		2.5%	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	Year 11	Year 12	Year 13	Year 14	Year 15	
Gross Residential Rents-Restricted Income Units					42,900	43,973	45,072	46,199	47,354	48,537	49,751	50,995	52,269	53,576	54,916	56,289	57,696	59,138	60,617	
Less Vacancy		% of Gross Rents =			5%	(2,145)	(2,199)	(2,254)	(2,310)	(2,368)	(2,427)	(2,488)	(2,550)	(2,613)	(2,679)	(2,746)	(2,814)	(2,885)	(2,957)	(3,031)
Other	Reserve for Prop Taxes				11,557	11,788		-												
Total Effective Gross Income					52,312	53,562	42,818	43,889	44,986	46,111	47,263	48,445	49,656	50,897	52,170	53,474	54,811	56,181	57,586	

[illegible]

OAKLAND COMMUNITY LAND TRUST

Affordable Unit Pricing Analysis - Two Bedroom Single Fam Home

Guidelines and assumptions

Down payment provided by buyer	3.00%
Interest rate on first loan as of date of analysis	4.00%
Term of 1st loan - 30 years represented months	360
Property tax rate as percentage of sales price	1.45%
Private mortgage insurance factor	0.77%
Utility costs - adjusted for energy efficiency	2BR
	\$224
Hazard insurance factor	0.25%
Ground lease fee (2 BR)	\$50
Maximum housing cost allowance as % of AMI	30%

Affordable resale price calculation - based on current income allowance

70% AMI

Household size analysis	
Unit bedroom size	2
Maximum household size allowance	3
Median income for maximum household (100% AMI)	\$100,550
Median income allowance as percentage	70.00%
Income allowance annual	\$70,385
Income allowance monthly	\$5,865
Maximum housing cost allowance as %	30.00%
Maximum housing cost allowance monthly	\$1,760

Sale price per affordability calculation

\$223,000

Down payment for calculating affordability as %	3.00%
Down payment provided	\$6,690
First mortgage loan amount	\$216,310

Housing Cost Analysis

Mortgage payment allowance	\$1,033
Taxes	\$269
Mortgage insurance	\$139
Property Insurance	\$45
Ground Lease Fee	\$50
Utilities (HUD utility allowance)	\$224
Total monthly costs w/ PMI	\$1,760
Total monthly costs no PMI	\$1,621

Small Multifamily ("SMF") Housing Model Pilot - 128 W. 42nd Place, Los Angeles, CA 90037
Model Assumes Property Tax Abatement and Legalization of 5th Unit

	Asking Price		\$715,000
	Appraised Value		\$665,000
Financing Sources	LTC	LTV	
Genesis LA Loan	69%	79%	\$525,000
TRUST Equity	99%	114%	\$231,650
RNLA Equity			\$6,000
Total			\$762,650
Budget Uses			Budget
Acquisition			\$690,000
Title / Escrow Closing Costs	1.00%		\$6,900
Property Inspection			\$0
Appraisal			\$1,500
Rent Reserve - TO BE PAID BY RNLA	3 mos.		\$9,000
Rehab			\$50,000
Loan Fees	1.00%		\$5,250
Total Project Cost			\$762,650
Units			5
Acquisition Cost per Unit			\$138,000
Other Costs per Unit			\$14,530
All-In Cost per Unit			\$152,530

Operating Assumptions	
Insurance	0.40% of total Project Cost
Grounds / Common Area	\$35 per unit, per month
Water, Sewer, Trash	\$55 per unit, per month
Pest Control	\$75 per quarter
Rent Escalator	3.00%
Expense Escalator	2.50%
Replacement Reserves	\$750 per unit, per year
Rehab	\$12,500 per unit
Rent Roll	
Unit 1	\$1,150 actual
Unit 2	\$1,150 actual
Unit 3	\$1,250 actual
Unit 4	\$1,250 actual
Unit 5	\$700 actual
TOTAL	\$5,500

Assumed Exit (Year 10)	
Net Operating Income	\$64,127
DSCR	1.20
Cash Flow for Debt Service	\$53,439
Interest Rate	7.00%
Amortization	FHA / HUD Loan 35
Annual Constant	7.67%
Maximum Supportable Loan	\$697,069
(less fees / costs)	2.00% (\$13,941)
Refinance Loan	\$683,127
Overage / (Shortfall) to Refi Loan	\$224,726
New Loan LTV vs. Acquisition Price	101.02%
New Loan LTV vs. Appreciation Price	87.71%
Orig. Equity Remaining Invested	\$6,924
Percent of Initial Equity Invested	2.99%
Return on Remaining Equity	154.36%

REHAB SOURCES	
Rehab Budget @ Closing	\$50,000
Cash Flow Yrs 1-5	\$89,338
Replacement Reserves Yrs 1-5	\$19,711
TOTAL	\$159,050
REHAB USES	
Short Term Repairs	#REF!
Long Term Repairs	#REF!
TOTAL	#REF!
GAP	#REF!
Finance with PACE	#REF!
Rate	7%
Amortization	25
Annual Payment	#REF!

Attachment 2 - Operating Proforma		Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	Year 11
REVENUE												
Gross Rental Income		\$66,000	\$67,980	\$70,019	\$72,120	\$74,284	\$76,512	\$78,807	\$81,172	\$83,607	\$86,115	\$88,698
(less vacancy)	5.00%	(\$3,300)	(\$3,399)	(\$3,501)	(\$3,606)	(\$3,714)	(\$3,826)	(\$3,940)	(\$4,059)	(\$4,180)	(\$4,306)	(\$4,435)
Effective Gross Income		\$62,700	\$64,581	\$66,518	\$68,514	\$70,569	\$72,686	\$74,867	\$77,113	\$79,426	\$81,809	\$84,264
EXPENSES												
(less Prop. Taxes - abatement for nonprofit)	0.20%	(\$8,280)	(\$1,415)	(\$1,450)	(\$1,486)	(\$1,523)	(\$1,561)	(\$1,600)	(\$1,640)	(\$1,681)	(\$1,723)	(\$1,767)
(less Insurance)		(\$3,051)	(\$3,127)	(\$3,205)	(\$3,285)	(\$3,367)	(\$3,451)	(\$3,538)	(\$3,626)	(\$3,717)	(\$3,810)	(\$3,905)
(less Pest Control)		(\$300)	(\$308)	(\$315)	(\$323)	(\$331)	(\$339)	(\$348)	(\$357)	(\$366)	(\$375)	(\$384)
(less Grounds, Common Area Maintenance)		(\$2,100)	(\$2,153)	(\$2,206)	(\$2,261)	(\$2,318)	(\$2,376)	(\$2,435)	(\$2,496)	(\$2,559)	(\$2,623)	(\$2,688)
(less Water, Sewer, Trash)		(\$3,300)	(\$3,383)	(\$3,467)	(\$3,554)	(\$3,643)	(\$3,734)	(\$3,827)	(\$3,923)	(\$4,021)	(\$4,121)	(\$4,224)
(less RSO, SCEP, LLC fees)		(\$1,850)	(\$1,896)	(\$1,944)	(\$1,992)	(\$2,042)	(\$2,093)	(\$2,145)	(\$2,199)	(\$2,254)	(\$2,310)	(\$2,368)
(less Replacement Reserve)		(\$3,750)	(\$3,844)	(\$3,940)	(\$4,038)	(\$4,139)	(\$4,243)	(\$4,349)	(\$4,458)	(\$4,569)	(\$4,683)	(\$4,800)
Total Expenses		(\$22,631)	(\$16,124)	(\$16,527)	(\$16,940)	(\$17,364)	(\$17,798)	(\$18,243)	(\$18,699)	(\$19,166)	(\$19,645)	(\$20,136)
Net Operating Income		\$40,069	\$48,457	\$49,991	\$51,574	\$53,206	\$54,889	\$56,624	\$58,414	\$60,260	\$62,164	\$64,127
DEBT SERVICE												
Loan (years 1-2)	Amort. Int. Only											
Loan (years 3-7)	30	(\$26,250)	(\$26,250)									
Loan (8-10)	25			(\$33,820)	(\$33,820)	(\$33,820)	(\$33,820)		(\$39,149)	(\$39,149)	(\$39,149)	
Refinance Loan (Year 11)	see above											(\$53,439)
Total Debt Service		(\$26,250)	(\$26,250)	(\$33,820)	(\$33,820)	(\$33,820)	(\$33,820)	(\$33,820)	(\$39,149)	(\$39,149)	(\$39,149)	(\$53,439)
Debt Service Coverage Ratio		1.53	1.85	1.48	1.52	1.57	1.62	1.67	1.49	1.54	1.59	1.20
Cash Flow		\$13,819	\$22,207	\$16,172	\$17,754	\$19,386	\$21,069	\$22,805	\$19,265	\$21,111	\$23,015	\$10,688
Return on Equity		5.97%	9.59%	6.98%	7.66%	8.37%	9.10%	9.84%	8.32%	9.11%	9.94%	154.36%
(less Prop. Mgmt.) - subordinated to loan	8.00%	(\$5,016)	(\$5,166)	(\$5,321)	(\$5,481)	(\$5,646)	(\$5,815)	(\$5,989)	(\$6,169)	(\$6,354)	(\$6,545)	(\$6,741)
Ending Cash Flow		\$8,803	\$17,041	\$10,850	\$12,273	\$13,740	\$15,254	\$16,815	\$13,096	\$14,757	\$16,470	\$3,947
PACE Loan Payments				#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
Ending Cash Flow After PACE		\$8,803	\$17,041	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!	#REF!
Amortization												
Beginning Balance		\$525,000	\$525,000	\$525,000	\$517,430	\$509,482	\$501,136	\$492,373	\$483,172	\$475,430	\$467,183	
Payments		\$26,250	\$26,250	\$33,820	\$33,820	\$33,820	\$33,820	\$33,820	\$39,149	\$39,149	\$39,149	
Interest		\$26,250	\$26,250	\$26,250	\$25,872	\$25,474	\$25,057	\$24,619	\$31,406	\$30,903	\$30,367	
Principal		\$0	\$0	\$7,570	\$7,948	\$8,346	\$8,763	\$9,201	\$7,743	\$8,246	\$8,782	
Ending Balance		\$525,000	\$525,000	\$517,430	\$509,482	\$501,136	\$492,373	\$483,172	\$475,430	\$467,183	\$458,401	
Assumed Value w/ Appreciation	2.00%	\$665,000	\$678,300	\$691,866	\$705,703	\$719,817	\$734,214	\$748,898	\$763,876	\$779,153	\$794,737	

Oakland Community Land Trust Rent Roll

Project Name	5940 Hayes Street	MSA/PMSA	Oakland-Fremont HMFA	
---------------------	--------------------------	-----------------	-----------------------------	--

Single Family Home

2018	Household size	1 Person	2 Person	3 Person	4 Person
	50% AMI (HUD Very Low)	\$ 40,700	\$ 46,500	\$ 52,300	\$ 58,100
	80% AMI (low-income)	\$ 62,750	\$ 71,700	\$ 80,650	\$ 89,600
	100% Area Median Income	\$ 73,134	\$ 83,556	\$ 93,978	\$ 104,400

Number of Units	Bedrooms per Unit	Square Footage	Unit number	Assumed Occupancy per Unit	Target AMI %	AMI Adjusted for Family Size	Target Income for Unit	Current Rent Received
1	2		1	4.0	80%	104,400	62,750	2,250
1	Units						Rent/Mo	2,250
							Rent/Yr	27,000

Oakland Community Land Trust

Acquisition Sources & Uses of Funds

Project Name	5940 Hayes Street
--------------	-------------------

Sources of Financing

		Uses of Funds	CDFI/Bank	City Meas KK	City CDBG (Grant)	OakCLT	Balance
LAND COST/ACQUISITION			\$ 191,929	\$ 149,969	\$ 200,000	\$ 29,850	\$ 20,000
Purchase Price		535,000	185,000	127,050	200,000	22,950	
City Transfer Tax	(split 50/50)	4,013		4,013			
Closing Costs / Title-Recording		7,000		7,000			
Total Purchase + Closing Costs		546,013	185,000	138,063	200,000	22,950	-
NEW CONSTRUCTION / REHAB							
Site Work (Permits/Site Prep for Tiny Home(s))							
Total New Construction / Rehab Costs		-	-	-	-	-	-
FINANCING							
Origination Fee - Bank	1.00%	1,919	1,929				
Origination Fee - City	1.50%	1,906		1,906			
Total Financing Costs		3,825	1,929	1,906	-	-	-
LEGAL FEES							
Lender Legal Paid by Applicant		2,000	2,000				
Other							
Total Attorney Costs		2,000	2,000	-	-	-	
RESERVES							
Rent Reserves							
Operating Reserves		8,000	3,000	5,000			
Replacement Reserves		5,000		5,000			
Total Reserve Costs		13,000	3,000	10,000	-	-	-
OTHER PREDEVELOPMENT COSTS							
Appraisal		900				900	
Developer Fee	(Deferred, Paid via Cash Flow)	20,000					20,000
Home/Pest/Roof Inspections		1,000				1,000	
Sewer Lateral		5,000				5,000	
Architectural Drawings + Consulting							
Total Other Costs		26,900	-	-	-	6,900	20,000

TOTAL DEVELOPMENT COSTS	591,738	191,929	149,969	200,000	29,850	20,000
		32.43%	25.34%	33.80%	5.0%	3.4%

Debt Terms						
Loan Term		10	55			
Loan Amortization Period (years)		30				
Initial Loan Rate Assumption		5.750%	3.00%			
Loan Pricing Index and Basis Point Spread						
Annual Debt Service		\$ 13,441	\$ 4,499			

int. only, residual
receipts

Projected Operating Budget

Project Name	5940 Hayes Street	Total Units	
---------------------	--------------------------	--------------------	--

Income Assumptions		Rate of Increase		2.5%	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Gross Residential Rents-Restricted Income Units					27,000	27,675	28,367	29,076	29,803	30,548	31,312	32,095	32,897	33,719
Less Vacancy		% of Gross Rents =		5%	(1,350)	(1,384)	(1,418)	(1,454)	(1,490)	(1,527)	(1,566)	(1,605)	(1,645)	(1,686)
Other	Self-management credit					-	-	-						
Total Effective Gross Income					25,650	26,291	26,949	27,622	28,313	29,021	29,746	30,490	31,252	32,033

[illegible]

Oakland Community Land Trust

Sources & Uses of Funds

Acquisition

Project Name			1236 23rd Ave	Mixed Use: 8 Residential Units / 4 Commercial Units				
			Uses of Funds	Sources of Financing				
				1st Loan	City SiteAcq / NOAH Fund	NCCLF GO Fund	Resident Contribution	OakCLT
				\$ 866,750	\$ 300,000	\$ 34,747	\$ 45,000	\$ 461,573
LAND COST/ACQUISITION								
Purchase Price			1,500,000	760,427	300,000		45,000	394,573
Transfer Tax	City	1.50%	11,250	11,250				-
Transfer Tax	County		1,650	1,650				
Closing Costs / Title-Recording / Escrow			9,212	9,212				
Total Land & Acquisition Costs			1,522,112	782,539	300,000	-	45,000	394,573
NEW CONSTRUCTION / REHAB								
Immediate Repairs per PCA			8,000					8,000
Structures								
Total New Construction / Rehab Costs			8,000		-	-		8,000
PERMANENT FINANCING								
App/Commit/Closing Fee - NCCLF		1.50%	13,001	13,001				
Origination Fee - City		1.50%	4,500	4,500				
Other		Pre-paid Interest						
Total Permanent Financing Costs			17,501	17,501	-	-		-
LEGAL FEES								
Lender Legal			5,000					5,000
OakCLT Legal			3,277			3,277		
Total Attorney Costs			8,277	-	-	3,277		5,000
RESERVES								
Rent Reserves			12,000					12,000
Operating Reserves			15,000					15,000
Replacement Reserves			27,000					27,000
Total Reserve Costs			54,000	-	-	-		54,000
OTHER PROJECT COSTS								
Phase I / Appraisal / PNA			8,400			8,400		
Phase II			23,070			23,070		
Capital Fees								
Property Taxes			1,710	1,710				
Total Other Costs			33,180	1,710	-	31,470		-
DEVELOPER COSTS								
Developer Fee (deferred to completion)			65,000	65,000				
Consultants								
Other								
Total Developer Costs			65,000	65,000	-	-		-
Total Residential Development Costs			1,708,071	866,750	300,000	34,747	45,000	461,573
				50.74%	17.6%	2.0%	2.63%	27.02%
Grand Totals Sources and Uses			1,708,071	866,750	300,000	34,747	45,000	461,573
				Loan	Loan	Grant	Grant	Equity
Hard Debt Terms								
Loan Term				10	55			
Loan Amortization Period (years)				25				
Initial Loan Rate Assumption				4.00%	3.00%			
Loan Pricing Index and Basis Point Spread								
Annual Debt Service (year 1) (calculate for hard debt only)				\$ 55,232				
Loan Adjustment Period(s)								
Loan Adjustment Caps (basis points)								
Interest Only Payment								

Projected Operating Budget Pro Forma

Project Name	1236 23rd Ave. Oakland	Total Units	12	8 residential / 4 commercial
--------------	------------------------	-------------	----	------------------------------

Income Assumptions			Rate of Increase	2.5%	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Gross Residential Rents-Restricted Income Units					135,944	139,343	142,827	146,397	150,057	153,809	157,654	161,595	165,635	169,776
Less Vacancy			% of Gross Rents =	5%	(6,797)	(6,967)	(7,141)	(7,320)	(7,503)	(7,690)	(7,883)	(8,080)	(8,282)	(8,489)
Less Commerical Vacancy			% of Gross Rents =	5%	(6,797)	(6,967)	(7,141)	(7,320)	(7,503)	(7,690)	(7,883)	(8,080)	(8,282)	(8,489)
Laundry, Parking						-	-	-	-	-	-	-	-	-
Other		Self-management credit			2,500	2,563	2,627	2,692	2,760	2,829	2,899	2,972	3,046	3,122
Total Effective Gross Income					124,850	127,971	131,170	134,450	137,811	141,256	144,788	148,407	152,118	155,920

Expense Assumptions				Rate of Increase	3.5%										
Property Management Fee				Dollars per Unit/Mo. =	\$ 50	7,200	7,452	7,713	7,983	8,262	8,551	8,851	9,160	9,481	9,813
Legal/Audit						1,000	1,035	1,071	1,109	1,148	1,188	1,229	1,272	1,317	1,363
Gas & Electric				6		864	894	926	958	991	1,026	1,062	1,099	1,138	1,178
Water, Sewer				33		4,752	4,918	5,090	5,269	5,453	5,644	5,841	6,046	6,257	6,476
Waste Removal				32		4,608	4,769	4,936	5,109	5,288	5,473	5,664	5,863	6,068	6,280
Insurance				60		8,640	8,942	9,255	9,579	9,915	10,262	10,621	10,992	11,377	11,775
Pest Control						1,200	1,242	1,285	1,330	1,377	1,425	1,475	1,527	1,580	1,635
Maintenance / Repair				200		2,400	2,484	2,571	2,661	2,754	2,850	2,950	3,053	3,160	3,271
City Asset Monitoring Fee					\$ 140	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120
Replacement Reserves				Dollars per Unit =	\$ 500	6,000	6,210	6,427	6,652	6,885	7,126	7,376	7,634	7,901	8,177
Property Taxes (partial exmp)		\$1,500,000		1.4000%		10,500	10,868	11,248	11,642	12,049	12,471	12,907	13,359	13,826	14,310
Local & State Assessments						1,994	2,064	2,136	2,211	2,288	2,368	2,451	2,537	2,626	2,718
							-	-	-	-	-	-	-	-	-
Other	Asset mgmt fee for OakCLT pupm			60.00		8,640	8,942	9,255	9,579	9,915	10,262	10,621	10,992	11,377	11,775
Other	Annual Tax Return					500	518	536	554	574	594	615	636	658	681
Other							-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Expenses				Operating Cost/Unit	\$ 4,951	59,418	61,458	63,570	65,756	68,018	70,360	72,783	75,291	77,887	80,574
Net Operating Income						65,432	66,513	67,600	68,694	69,793	70,897	72,005	73,116	74,230	75,346
Debt Service (Hard Debt Only from S&U Statement)						55,232	55,232	55,232	55,232	55,232	55,232	55,232	55,232	55,232	55,232
Debt Service Coverage Ratio						1.18	1.20	1.22	1.24	1.26	1.28	1.30	1.32	1.34	1.36
Cash Flow						10,200	11,281	12,369	13,462	14,561	15,665	16,773	17,885	18,999	20,115
Residual Cash Flow Payment		City loan (50% of 75% of cash flow)				3,825	4,230	4,638	5,048	5,460	5,874	6,290	6,707	7,125	7,543
Residual Cash Flow Payment		Replacement Reserves				6,375	7,051	7,730	8,414	9,101	9,791	10,483	11,178	11,874	12,572

\$ 4,603 per month mortgage payment

1901 W Walnut St. (16,600 SF)

2021 Proforma

Income / Ingreso	Lease	RSF	2021	Jan	Feb	March	April	May	June	July	August	Sept	Oct	Nove	Dec
THRIVE Staff Time / Empleados			13,750	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146
THRIVE Subsidy / Subsidio			21,000	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750
Community Partner Lease / Arrendamiento de socio comunitario	12,000	0.1	14,400	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Total Income / Ingreso total			49,150	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096	4,096
Operating Costs / Gastos de operaciones															
THRIVE Staff (.25% FTE) / Empeados			13,750	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146	1,146
Electricity / Electricidad			1,500	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
Fire Protection / Proteccion contra fuego			204	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Insurance (see THRIVE budget) / Aseguranza (ve presupuesto de THRIVE)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Property Taxes (file welfare exemption) / Impuestos a la propiedad (exención de asistencia social)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licenses & Taxes & Fees / Licencias e impuestos y tarifas			240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Trash Collection / La recolección de basura			1,620	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Portable restroom / Baño portátil			2,940	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245	245
Water / Agua			2,018	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168
Repairs Contracts / Contratos de reparaciones			1,200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Repairs Materials / Materiales de reparación			1,200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Vacancy (5%) / Vacante (5%)			720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Total Operating Costs / Gastos operativos totales			25,392	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116	2,116
Replacement Reserves / Reservas de reemplazo															
Gravel (2000/4 yrs) / Grava (2000/4 años)			500	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Fencing (2200/8 yrs) / Esgrima (2200/8 años)			275	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Electrical / Eléctrica			420	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Water / Agua			600	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Painting / Pintura			180	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Total Replacement Reserves / Reservas totales de reemplazo			1,975	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Total Expenses / Gastos totales			27,367	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281	2,281
Net Operating Income (NOI) / Ingreso operativo neto (NOI)			21,783	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815	1,815
Debt Service / Servicio de deuda															
Loan / Préstamo (100,000 @6.5% 15yr/año)			10,452	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871	871
Loan / Préstamo (50,000 @8.5% 7yr/año)			9,504	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792	792
Cash flow / Flujo de efectivo			1,827	152	152	152	152	152	152	152	152	152	152	152	152

APPENDIX B

COMMUNITY LAND TRUST HOUSING DEVELOPMENT GLOSSARY

GLOSARIO DE DESARROLLO DE VIVIENDAS DE FIDEICOMISO DE TIERRAS COMUNITARIAS

501(c)(3) status, status as an organization that is recognized by the IRS as exempt from federal income tax under Section 501(c)(3) of the Tax Code. Achieved by most CLTs, it is the most advantageous type of federal tax exemption because donations to an organization with such status are tax-deductible for the donor.

Estatus 501 (c) (3), estatus como una organización reconocida por el IRS (por sus siglas en inglés) como exenta del impuesto sobre la renta federal bajo la Sección 501 (c) (3) del Código de Impuestos. Logrado por la mayoría de los CLT, es el tipo más ventajoso de exención de impuestos federales porque las donaciones a una organización con tal estatus son deducibles de impuestos para el donante.

amortization, the paying off of the principal of a debt, with interest, over time, usually through payments of a regular amount at regular intervals (e.g., monthly).

amortización, el pago del principal de una deuda, con intereses, a lo largo del tiempo, generalmente mediante pagos de una cantidad regular a intervalos regulares (por ejemplo, mensualmente).

amortizing loan, a loan for which equal payments are due on a regular periodic basis, usually monthly. The payments include varying amounts of principal and interest. These are sometimes called “level payment” loans, as opposed to deferred payment loans due only on resale or loans repaid with unequal periodic payments of principal and interest.

préstamo de amortización, un préstamo por el cual se deben pagos iguales periódicamente, generalmente mensualmente. Los pagos incluyen cantidades variables de capital e intereses. Estos a veces se denominan préstamos de “pago nivelado”, a diferencia de los préstamos de pago diferido que se deben solo en la reventa o los préstamos reembolsados con pagos periódicos desiguales de capital e intereses.

appraisal, determination of the fair market value of real property by a professional appraiser applying standardized methods.

tasación, determinación del valor justo de mercado de la propiedad inmueble por un tasador profesional aplicando métodos estandarizados.

appraisal-based formula, distinguished a common type of CLT resale formula that allows the resale price of a home to increase beyond the *base price* by a specified percentage of any increase in the home's value as measured by *appraisals*. Three types of appraisal-based formulas are: *improvements-only appraisal-based* formulas, *simple appraisal-based* formulas, and *compound appraisal-based* formulas.

fórmula de tasación, distinguió un tipo común de fórmula de reventa CLT que permite que el precio de reventa de una casa aumente más allá del precio base por un porcentaje especificado de cualquier aumento en el valor de la casa medido por evaluaciones. Tres tipos de fórmulas basadas en evaluación son: fórmulas basadas en evaluación solo para mejoras, fórmulas simples basadas en evaluaciones y fórmulas compuestas basadas en evaluaciones.

appreciation, increase in the value of an asset such as real estate.

***apreciación**, incremento en el valor de un activo como un inmueble/bienes raíces.*

area median income (AMI), the median household income in a particular metropolitan statistical area (MSA) or county, as calculated and adjusted for household size by HUD. For example, homebuyers assisted with HOME or CDBG funds generally must have incomes at or below 80% of area median income. AMIs are calculated and published annually by HUD. "Median" means that half of all households in the area are estimated to have more than this amount of income.

***ingreso medio del área (AMI, por sus siglas en inglés)**, los ingresos medios del hogar en un área estadística metropolitana en particular (MSA, por sus siglas en inglés) o condado, según lo calculado y ajustado para el tamaño del hogar por HUD. Por ejemplo, compradores de vivienda con asistencia de fondos HOME o CDBG generalmente deben tener ingresos en o por debajo del 80% de los ingresos medios del área. Las AMI son calculadas y publicadas anualmente por HUD. "Mediana" significa que se estima que la mitad de todos los hogares de la zona tienen más de esta cantidad de ingresos.*

articles of incorporation, the charter document establishing the existence, purposes, and general powers of a corporation as a legal entity when accepted for filing by a state.

***artículos de incorporación**, el documento constitutivo que establece la existencia, los propósitos y los poderes generales de una corporación como entidad legal cuando es aceptada para su presentación por un estado.*

assessment, the determination of the value of a piece of property for the purpose of calculating property taxes. Assessed value is related to but not necessarily the same as "market value" as determined by *appraisals*.

***valoración**, la determinación del valor de una pieza de propiedad con el fin de calcular los impuestos sobre la propiedad. El valor evaluado está relacionado, pero no necesariamente lo mismo que el "valor de mercado", según lo determinado por las tasaciones.*

base price (as used in stating *resale formulas*), the price that a homeowner has actually paid for the home, including the downpayment and the principal amount of the first mortgage but excluding any mortgage loans that the homeowner is not required to repay; distinguished from *settlement price*.

***precio base**, (como se utiliza en la indicación de fórmulas de reventa), el precio que la persona propietaria de una vivienda realmente ha pagado por la casa, incluyendo el pago inicial y el monto principal de la primera hipoteca, pero excluyendo cualquier préstamo hipotecario que la persona propietaria no está obligada a pagar; se distingue del precio de liquidación.*

board of directors, a group of elected or appointed individuals who are collectively empowered to make major decisions for a corporation (either for-profit or not-for-profit), within guidelines established by the corporation's *bylaws*. Also called "board of trustees."

***junta directiva**, un grupo de individuos electos o designados que están facultados colectivamente para tomar decisiones importantes para una corporación (ya sea con o sin fines de lucro), dentro de las pautas establecidas por los estatutos de la corporación. También llamado "consejo de administración".*

bylaws, the duly adopted rules governing how an organization carries out the purposes and powers set out in its *articles of incorporation*. Bylaws deal with matters such as the rights and responsibilities of the members (in a

membership organization), the board of directors and the officers, and the processes to be followed in holding elections, conducting meetings, etc.

estatutos, las normas debidamente adoptadas que regulan la forma en que una organización lleva a cabo los fines y facultades establecidos en sus artículos de constitución. Los estatutos se ocupan de asuntos tales como los derechos y responsabilidades de los miembros (en una organización miembro), la junta directiva y los funcionarios, y los procesos a seguir en la celebración de elecciones, la realización de reuniones, etc.

capacity building, a term used to describe technical assistance (and sometimes staff grants) given to a nonprofit organization to increase their organizational and staff capacity, funding resources, and output.

desarrollo de capacidades, un término utilizado para describir la asistencia técnica (y a veces las subvenciones del personal) otorgada a una organización sin fines de lucro para aumentar su capacidad organizativa y del personal, recursos para fondos y producción.

capitalize; capitalization, has several meanings as used in the low-income housing industry. The most common is “capitalizing a loan fund,” i.e. raising grants or low-interest loans for a fund from which loans are made to third parties. In real estate development, the term can also mean characterizing certain expenses such as loan interest and professional fees as capital costs, not ordinary operating expenses.

capitalizar; Capitalización, tiene varios significados como se utiliza en la industria de la vivienda de bajos ingresos. El más común es “capitalizar un fondo de préstamo”, es decir, recaudar subvenciones o préstamos a bajo interés para un fondo a partir del cual se hacen préstamos a terceros. En el desarrollo inmobiliario, el término también puede significar caracterizar ciertos gastos como los intereses de préstamos y los honorarios profesionales como costos de capital, no gastos operativos ordinarios.

closing, completion of a transaction conveying real property from one party to another through the signing of documents such as deeds, mortgages, ground leases, etc. evidencing the conveyance.

cierre, finalización de una transacción de transmisión de bienes inmuebles de una parte a otra mediante la firma de documentos tales como escrituras, hipotecas, arrendamientos de terrenos, etc. que demuestren la transmisión.

closing costs, final payments made by the parties to a real estate transaction at the time of closing. Typically included are such payments as legal fees, title insurance fees, recording fees, loan origination fees, property taxes, and real estate transfer fees.

costos de cierre, pagos finales realizados por las partes de una transacción inmobiliaria en el momento del cierre. Por lo general, se incluyen pagos como honorarios legales, honorarios de seguro de título, honorarios de registro, honorarios de originación de préstamos, impuestos a la propiedad y tarifas de transferencia de bienes raíces..

CalHCD, California Housing and Community Development Department, the primary state-level governmental agency responsible for allocating federal and state funds for affordable housing and community development. Funding includes both loans and grants, depending on the program.

CalHCD, Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario de California, la principal agencia gubernamental a nivel estatal responsable de asignar fondos federales y estatales para vivienda asequible y desarrollo comunitario. Fondos incluyen tanto préstamos como subvenciones, dependiendo del programa.

CalHFA, (California Housing Finance Agency) supports the needs of renters and homebuyers by providing financing and programs so more low to moderate income Californians have a place to call home. Established in 1975,

CalHFA was chartered as the state's affordable housing lender. The Agency's Multifamily Division finances affordable rental housing through partnerships with jurisdictions, developers and more, while its Single Family Division provides first mortgage loans and down payment assistance to first-time homebuyers. CalHFA is a completely self-supporting state agency, and its bonds are repaid by revenues generated through mortgage loans, not taxpayer dollars.

***CalHFA**, (Agencia de Financiamiento de Vivienda de California) apoya las necesidades de los inquilinos y compradores de viviendas al proporcionar financiamiento y programas para que más californianos de ingresos bajos a moderados tengan un lugar al que llamar hogar. Establecido en 1975, CalHFA fue reconocido como el prestamista de vivienda asequible del estado. La División Multifamiliar de la Agencia financia viviendas de alquiler asequibles a través de asociaciones con jurisdicciones, desarrolladores y más, mientras que su División Unifamiliar proporciona préstamos para la primera hipoteca y asistencia para el pago inicial a los compradores de vivienda por primera vez. CalHFA es una agencia estatal completamente autosuficiente y sus bonos se reembolsan con los ingresos generados a través de préstamos hipotecarios, no con dólares de los contribuyentes.*

Community Development Block Grants (CDBG), a HUD (federal) program that provides grants to cities and states to undertake community development efforts. Affordable housing is a common use, and many cities subcontract with nonprofits to run the programs. Generally rural areas and cities smaller than 50,000 population must apply on a competitive basis annually or bi-annually to be a state government agency administering the Small Cities CDBG program.

***Subvenciones en Bloque para el Desarrollo Comunitario**, un programa de HUD (federal) que otorga subvenciones a ciudades y estados para que realicen esfuerzos de desarrollo comunitario. La vivienda asequible es un uso común y muchas ciudades subcontratan con organizaciones sin fines de lucro para ejecutar los programas. Generalmente, las áreas rurales y las ciudades con una población menor a 50,000 habitantes deben postularse de manera competitiva anualmente o cada dos años para ser una agencia del gobierno estatal que administra el programa CDBG de Ciudades Pequeñas.*

Community Development Financial Institution (CDFI), community development financial institutions (CDFIs) are private mission-driven financial institutions that are dedicated to delivering responsible lending to help low-income, low-wealth, and other disadvantaged people and communities. CDFIs fall into four sectors: community development banks, community development credit unions, community development loan funds, and community development venture capital funds.

***Institución Financiera de Desarrollo Comunitario (CDFI)**, las instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI) son instituciones financieras privadas impulsadas por una misión que se dedican a brindar préstamos responsables para ayudar a las personas y comunidades de bajos ingresos, bajos recursos y otras personas desfavorecidas. Las CDFI se dividen en cuatro sectores: bancos de desarrollo comunitario, uniones de crédito para el desarrollo comunitario, fondos de préstamos para el desarrollo comunitario y fondos de capital de riesgo para el desarrollo comunitario.*

Community Housing Development Organization (CHDO), As defined within the regulations of the federal *HOME program*, a CHDO is a tax-exempt nonprofit organization that has among its purposes the provision of decent housing that is affordable to low-income and moderate-income persons and that maintains its accountability to low-income community residents by reserving at least one-third of its governing board's membership for residents of low-income neighborhoods, other low-income community residents, or elected representatives of low-income neighborhood organizations. Under the HOME program, at least 15% of a Participating Jurisdiction's annual grant must be invested in programs or projects sponsored by CHDOs. The 1992 Housing and Community Development Act defines CLTs as a variety of CHDO, while exempting new CLTs from the requirement that an organization must have a "demonstrated capacity" to develop affordable housing and a "history" of serving its community before it can be designated a CHDO.

Organizaciones Comunitarias de Desarrollo de Viviendas (CHDO), *Según se define en las regulaciones del programa federal HOME, una CHDO es una organización sin fines de lucro exenta de impuestos que tiene entre sus propósitos la provisión de vivienda digna que sea asequible para personas de ingresos bajos y moderados y que mantenga su responsabilidad ante los residentes de la comunidad de ingresos bajos al reservar al menos un tercio de la membresía de su junta directiva para residentes de vecindarios de bajos ingresos, otros residentes de comunidades de bajos ingresos o representantes electos de organizaciones de vecindarios de bajos ingresos. Bajo el programa HOME, al menos el 15% de la subvención anual de una jurisdicción participante debe invertirse en programas o proyectos patrocinados por CHDO. La Ley de Vivienda y Desarrollo Comunitario de 1992 define a los CLT como una variedad de CHDO, al tiempo que exige a los nuevos CLT del requisito de que una organización debe tener una "capacidad demostrada" para desarrollar viviendas asequibles y un "historial" de servicio a su comunidad antes de que pueda ser designada un CHDO.*

Community Reinvestment Act (CRA), federal legislation, enacted in 1977, that holds federally regulated banks responsible for meeting the credit needs of the communities in which they do business, including low-income communities.

Ley de Reversión Comunitaria (CRA), *legislación federal, promulgada en 1977, que responsabiliza a los bancos regulados por el gobierno federal de satisfacer las necesidades crediticias de las comunidades en las que operan, incluidas las comunidades de bajos ingresos.*

compound appraisal-based formulas, a type of *appraisal-based formula* that allocates to the seller a specified percentage of the market appreciation of that portion of the combined value of land and improvements that the seller originally paid for through the *base price*.

fórmulas basadas en tasaciones compuestas, *un tipo de fórmula basada en tasaciones que asigna a la persona vendedora un porcentaje específico de la apreciación del mercado de esa porción del valor combinado de la tierra y mejoras que la persona vendedora pagó originalmente a través del precio base.*

condominium, a building or set of buildings in which *condominium units* are individually owned while certain common elements are owned collectively by the unit owners.

condominio, *un edificio o conjunto de edificios en los que las unidades de condominio son de propiedad individual, mientras que ciertos elementos comunes son propiedad colectiva de los propietarios de la unidad.*

condominium association, an association of condominium unit-owners, which governs the use and management of common elements within a condominium.

Asociación de condominios, *una asociación de unidades-propietarios de condominios, que rige el uso y la gestión de elementos comunes dentro de un condominio.*

condominium unit, an individually owned unit in a multi-unit building or complex. The owner holds sole title to the airspace occupied by the unit plus an undivided interest, with other unit owners, in the common elements of the complex.

unidad de condominio, *una unidad de propiedad individual en un edificio o complejo de unidades múltiples. El propietario tiene el título exclusivo del espacio aéreo ocupado por la unidad más un interés indiviso, con otros propietarios de unidades, en los elementos comunes del complejo.*

construction loan, a short-term loan to finance the construction of real estate improvements.

préstamo de construcción, *un préstamo a corto plazo para financiar la construcción de mejoras inmobiliarias.*

cooperative (coop, or co-op). A housing cooperative is a *corporation* owned and controlled by a membership consisting of the occupants of housing owned by the corporation. Each occupant holds a share in the corporation and a “proprietary lease” from the corporation for the unit she occupies. In the case of a market-rate coop, an occupant can sell her share and proprietary rights for whatever amount the market will bear. In the case of a *limited- equity coop*, the amount that she can receive is limited by the coop’s bylaws in order to preserve the affordability of the unit.

cooperativa (coop, o cooperativa), *Una cooperativa de vivienda es una corporación propiedad y controlada por una membresía que consiste en los ocupantes de viviendas propiedad de la corporación. Cada ocupante tiene una participación en la corporación y un “arrendamiento exclusivo” de la corporación para la unidad que ocupa. En el caso de una cooperativa a precio de mercado, una persona ocupante puede vender su participación y derechos de propiedad por cualquier monto que el mercado pueda soportar. En el caso de una cooperativa de capital limitado, la cantidad que puede recibir está limitada por los estatutos de la cooperativa a fin de preservar la asequibilidad de la unidad.*

corporation, a legally established entity whose rights of doing business are in most respects the same as those of an individual. For-profit corporations are owned and controlled by those who hold stock in the corporation. *Not-for-profit corporations* are controlled by members, who are not stock-holders.

corporación, *una entidad legalmente establecida cuyos derechos de hacer negocios son en la mayoría de los aspectos los mismos que los de un individuo. Las corporaciones con fines de lucro son propiedad y están controladas por aquellos que tienen acciones en la corporación. Las corporaciones sin fines de lucro son controladas por miembros que no son accionistas.*

corporate purposes, the purposes for which a *corporation* has been established, as formally stated in the *articles of incorporation*. The corporate purposes are an important consideration for those establishing a new not-for-profit corporation.

propósitos corporativos, *los fines para los que se ha establecido una corporación, como se indica formalmente en los artículos de constitución. Los propósitos corporativos son una consideración importante para aquellos que establecen una nueva corporación sin fines de lucro.*

cure (to cure a default), to remedy the failure (e.g., failure to make required payments) that has resulted in the default, thereby eliminating the condition of default. See *default*, below.

remedios, *(para solucionar un incumplimiento/imperfecto), para remediar la falla (por ejemplo, no realizar los pagos requeridos) que ha resultado en el incumplimiento, eliminando así la condición de incumplimiento. Ver incumplimiento/imperfecto, abajo.*

debt service, periodic payment – typically a monthly payment – on a mortgage or other loan. These payments usually include *amortization* of a certain amount of principal plus interest to date.

servicio de deuda, *pago periódico, generalmente un pago mensual, de una hipoteca u otro préstamo. Estos pagos generalmente incluyen la amortización de una cierta cantidad de capital más intereses hasta la fecha.*

deed, a written instrument that, when signed by the *grantor(s)* and delivered to the *grantee(s)*, conveys title to, or an interest in, real estate.

escritura, *un instrumento escrito que, cuando esté firmado por la persona otorgante y entregado a la persona concesionaria, transmite título o interés en bienes inmuebles.*

deed in lieu of foreclosure. When otherwise unable to avoid foreclosure, a homeowner/mortgagor may give the holder of the mortgage “a deed [to the mortgaged property] in lieu of foreclosure.” By thus avoiding foreclosure, the homeowner avoids a blight on his or her credit history, and the lender takes title to the collateral without the expense of foreclosure.

escritura en lugar de ejecución hipotecaria, Cuando de otro modo no puede evitar la ejecución hipotecaria, un propietario/hipoteca puede dar al titular de la hipoteca "una escritura [a la propiedad hipotecada] en lugar de ejecución hipotecaria". Al evitar así la ejecución hipotecaria, el propietario evita una plaga en su historial de crédito, y el prestamista toma la titularidad de la garantía sin el gasto de ejecución hipotecaria.

deed of trust or mortgage deed, a type of mortgage whereby the borrower conveys title conditionally to the lender, who holds it in trust as security for the loan. Whether a state uses a mortgage or a deed of trust is often a matter of the history of the property law in the particular state. Both are effective ways to give a lender security for a loan. See mortgage; also see title theory state.

escritura de fideicomiso o escritura hipotecaria, un tipo de hipoteca por la cual el prestatario transmite el título condicionalmente al prestamista, que lo tiene en fideicomiso como garantía para el préstamo. Si un estado utiliza una hipoteca o una escritura de fideicomiso es a menudo una cuestión de la historia de la ley de propiedad en el estado en particular. Ambos son formas efectivas de dar a un prestamista seguridad para un préstamo. Ver hipoteca; ver también el estado de la teoría del título.

deed restriction or deed covenant, or “covenant that runs with the land,” a provision written into or attached to a deed, whereby the rights being conveyed to the grantee are limited in specified ways. CLTs sometimes use deed restrictions, rather than ground leases, to establish restrictions on the occupancy and resale of condominium units.

restricción de escrituras o pacto de escrituras, o “pacto que rige con la tierra”, una disposición escrita o adjunta a una escritura, por la cual los derechos que se transfieren al concesionario se limitan de maneras específicas. Los CLT a veces usan restricciones de escritura, en lugar de arrendamientos de terrenos, para establecer restricciones sobre la ocupación y reventa de unidades de condominio.

default, failure to meet a financial obligation or otherwise comply with the terms of an agreement.

incumplimiento, incumplimiento de una obligación financiera o cumplimiento de los términos de un acuerdo.

deferred loan, a loan that the borrower is not required to repay for a specified period of time or until a specified event. Affordable housing subsidies are often structured as deferred loans (typically payable or assumable when the subsidized home is resold) rather than as outright grants. Sometimes referred to as a “second mortgage/loan” or “silent second.”

préstamo aplazado/diferido, un préstamo que el prestatario no está obligado a pagar durante un período de tiempo especificado o hasta un evento especificado. Los subsidios de vivienda asequible a menudo se estructuran como préstamos diferidos (normalmente pagaderos o que se pueden sufragar cuando se revende la vivienda subsidiada) en lugar de como subvenciones directas. A veces se conoce como una "segunda hipoteca/préstamo" o "segundo silencioso".

disinvestment, the process by which the value of real estate in a given locality is diminished in the absence of sufficient “reinvestment.”

desinversión, el proceso por el cual el valor de los bienes raíces en una localidad determinada disminuye en ausencia de suficiente "reinversión".

dissolution, the termination of a corporation, accompanied by the distribution of its assets after all debts are paid. To qualify for *501(c)(3) status*, organizations must place strict limitations in their articles of incorporation on the distribution of their net assets upon dissolution.

disolución, la terminación de una corporación, acompañada de la distribución de sus activos después de que se paguen todas las deudas. Para calificar para la condición *501(c)(3)*, las organizaciones deben poner limitaciones estrictas en sus artículos de incorporación a la distribución de sus activos netos a la disolución.

downpayment, equity investment that is made by the buyer of real property at the time of purchase. In the purchase of owner-occupied homes, the minimum downpayment required of the prospective homebuyer typically ranges from 10% to 5% or sometimes 3% of the property's purchase price. In some cases "downpayment assistance" programs may cover some portion of the required amount.

pago inicial, inversión de capital que se realiza por el comprador de bienes inmuebles en el momento de la compra. En la compra de viviendas ocupadas por el propietario, el anticipo mínimo requerido del posible comprador de vivienda normalmente oscila entre el 10% y el 5% o a veces el 3% del precio de compra de la propiedad. En algunos casos, los programas de "asistencia de pago inicial" pueden cubrir alguna parte de la cantidad requerida.

eminent domain, the right of a governmental or quasi-public body to acquire property for public use through court action, with compensation to the owner determined by the court.

dominio eminente, derecho de un organismo gubernamental o cuasi-público a adquirir bienes para uso público a través de una acción judicial, con una indemnización al propietario determinada por el tribunal.

equity, the value of property above and beyond any debt secured by the property.

equidad, el valor de la propiedad por encima y más allá de cualquier deuda asegurada por la propiedad.

equity limitation, the practice of limiting the amount of equity that can be claimed by the owner of a property, by establishing restrictions on the price for which the property can be sold, or, if the property is sold for an unrestricted market price, by requiring the seller to pay a part of the proceeds to a sponsoring governmental or nonprofit entity.

limitación de equidad, la práctica de limitar la cantidad de capital que puede ser reclamada por el propietario de una propiedad, estableciendo restricciones sobre el precio por el cual la propiedad puede ser vendida, o, si la propiedad se vende por un precio de mercado sin restricciones, exigiendo al vendedor que pague una parte de los ingresos a una entidad gubernamental o sin fines de lucro patrocinador.

equity-limitation formula. See *resale formula*.

fórmula de limitación de equidad, Consulte la fórmula de reventa.

execution, the signing and delivery of a legal instrument.

ejecución, la firma y entrega de un instrumento jurídico.

exercise, to take an action that one is entitled to take as the holder of a particular right, often by giving a written notice to another party, as in the exercise of an *option* or *right of first refusal*.

***ejercitar**, para emprender una acción que uno tiene derecho a tomar como titular de un derecho particular, a menudo mediante una notificación escrita a otra parte, como en el ejercicio de una opción o derecho de primera denegación.*

expiration, the conclusion of a specified period of time, or the retirement of rights granted only for a specified period of time, as in the expiration of a lease. Distinguished from *termination* (see below).

***Expiración/vencimiento**, la conclusión de un período de tiempo especificado, o la jubilación de los derechos concedidos sólo por un período de tiempo especificado, como en la expiración de un contrato de arrendamiento. Distinguido de la terminación (véase más adelante).*

extremely low-income household, as widely defined by governmental and nonprofit organizations, a household with an income at or below 30% of median income. See “area median income.”

***hogares de ingresos extremadamente bajos**, según lo definido ampliamente por las organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, un hogar con un ingreso igual o inferior al 30% de los ingresos medios. Ver "ingresos medios de área."*

fair rental value, the amount of rental income that a given property can be expected to generate for a given period of time in given market conditions.

***valor justo/razonable de alquiler**, la cantidad de ingresos de alquiler que se puede esperar que una propiedad determinada genere durante un período de tiempo determinado en determinadas condiciones de mercado.*

Fannie Mae (Federal National Mortgage Agency), a federally chartered, shareholder-owned corporation that purchases mortgages on the *secondary market*, with funds raised by issuing “mortgage-backed” bonds. Fannie Mae policies allow for purchase of CLT leasehold mortgages on certain terms.

***Fannie Mae** (Agencia Federal Nacional Hipotecaria), una corporación federalmente fundada, propiedad de los accionistas que compra hipotecas en el mercado secundario, con fondos recaudados mediante la emisión de bonos "respaldados por hipotecas". Las políticas de Fannie Mae permiten la compra de hipotecas de arrendamiento de CLT en ciertos términos.*

Fannie Mae Rider (Fannie Mae Uniform CLT Ground Lease Rider), a document which, when attached to a CLT ground lease, somewhat modifies the terms of the lease to ensure that they are acceptable to Fannie Mae as a potential mortgagee.

***Fannie Mae Rider** (Fannie Mae Uniform CLT Ground Lease Rider), un documento que, cuando se adjunta a un contrato de arrendamiento terrestre de CLT, modifica un poco los términos del contrato de arrendamiento para asegurarse de que son aceptables para Fannie Mae como un posible hipotecado.*

fee simple ownership, the maximum possible set of rights to real property on a permanent basis.

***Propiedad de cuota simple**, el conjunto máximo posible de derechos a la propiedad inmobiliaria de forma permanente.*

fee interest, a conventional ownership interest. In the case of the CLT’s ownership structure, the fee interest is held by the CLT while a *leasehold interest* is held by the ground lessee.

***cuota de interés**, un interés de propiedad convencional. En el caso de la estructura de propiedad del CLT, el CLT mantiene el interés de la tasa, mientras que el arrendatario de los terrenos tiene un interés de arrendamiento.*

FHA/Federal Housing Administration, a division of the U.S. Department of Housing and Urban Development that insures high loan-to-value (low-down-payment) mortgages.

FHA/Administración Federal de Vivienda, una división del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos que asegura hipotecas de alto préstamo al valor (pago inicial bajo).

fixed-rate formula, a resale formula that allows the *resale price* to increase by the annual application of a fixed rate of “interest” to the *base price*.

fórmula de tasa fija, una fórmula de reventa que permite que el precio de reventa aumente por la aplicación anual de un tipo fijo de “interés” al precio base.

foreclosure, the legal procedure, when a borrower has defaulted, whereby the borrower’s ownership of property used to secure the debt is terminated by the lender, usually by a public sale or auction, to provide for repayment of the debt to the lender. (See also, deed in lieu of foreclosure.)

ejecución hipotecaria, el procedimiento legal, cuando un prestatario ha incumplido, por el cual la propiedad del prestatario de la propiedad utilizada para asegurar la deuda es terminada por el prestamista, generalmente por una venta pública o subasta, para prever el pago de la deuda al prestamista. (Véase también, escritura en lugar de ejecución hipotecaria.)

formula price (in the Model CLT Ground Lease), the potential maximum *resale price* that is determined by the *resale formula*. The *purchase option price* is then the lesser of the formula price or appraised value.

precio de formula (en el modelo CLT Ground Lease), el precio máximo potencial de reventa determinado por la fórmula de reventa. El precio de la opción de compra es entonces el menor del precio de la fórmula o el valor tasado.

Freddie Mac, similar to Fannie Mae (above), a federally chartered, shareholder-owned corporation that purchases mortgages on the secondary market, with funds raised by issuing “mortgage-backed” bonds.

Freddie Mac, similar a Fannie Mae (arriba), una corporación federalmente fundada, propiedad de los accionistas que compra hipotecas en el mercado secundario, con fondos recaudados mediante la emisión de bonos “respaldados por hipotecas”.

gentrification, a term coined in the 1960s to describe the process by which inner-city neighborhoods that have undergone disinvestment and decline begin to experience reinvestment, accompanied by the in-migration of a relatively affluent population and the displacement of the lower-income population that had been the neighborhood’s former inhabitants.

gentrificación, un término acuñado en la década de 1960 para describir el proceso por el cual los barrios del centro de la ciudad que han sufrido desinversión y declive comienzan a experimentar reinversión, acompañados por la migración de una población relativamente próspera y el desplazamiento de la población de bajos ingresos que habían sido los antiguos habitantes del vecindario.

grantor, one who transfers something of value to another (with or without compensation).

otorgante, uno que transfiere algo de valor a otro (con o sin compensación).

grantee, one to whom something of value is transferred (with or without compensation).

persona beneficiaria, a quien se transfiere algo de valor (con o sin compensación).

ground lease, a lease whereby the right to use and possess a parcel of land is transferred from the owner of the *fee interest* in the land (the *lessor*) to another party (the *lessee*) for a limited (but often lengthy, such as 99-year) period of time. Usually a ground lease provides for outright ownership of *improvements* on the land by the lessee.

arrendamiento de terreno, un arrendamiento por el cual el derecho a utilizar y poseer una parcela de tierra se transfiere del propietario de la tasa de interés en la tierra (el arrendador) a otra parte (el arrendatario) por un período limitado (pero a menudo largo, como 99 años) de tiempo. Por lo general, un contrato de arrendamiento de tierra prevé la propiedad total de las mejoras en la tierra por parte del arrendatario.

ground lease fee or ground rent, the amount of money that the ground *lessee* is obligated by the terms of a *ground lease* to pay to the ground *lessor* for the use of the leased land. Usually paid on a periodic basis (e.g., monthly, quarterly or annually).

couta de arrendamiento de terreno o alquiler de terreno, la cantidad de dinero que el arrendatario de tierra está obligado por las condiciones de un arrendamiento por suelo a pagar al arrendador de tierra por el uso de los terrenos arrendados. Por lo general, se paga de forma periódica (por ejemplo, mensual, trimestral o anual).

HOME program, a federal program administered by the Department of Housing and Urban Development, providing block grants to states and qualifying municipalities for use in developing or sponsoring affordable housing. Also see *Community Housing Development Organization*, above.

programa HOME, un programa federal administrado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, que proporciona subvenciones en bloque a los estados y municipios calificados para su uso en el desarrollo o patrocinio de viviendas asequibles. Véase también la Organización para el Desarrollo de la Vivienda Comunitaria, arriba.

HUD, U.S. Department of Housing and Urban Development.

HUD, Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos.

improvements, (1: when applied to *real estate*) buildings and other permanent products of human effort that increase the usefulness or value of a parcel of land; (2: when applied to buildings) additions to or modifications of the structures that increase their value, as distinguished from replacements and repairs that replace but do not increase value.

mejoras, (1: cuando se aplican a bienes inmuebles) edificios y otros productos permanentes de esfuerzo humano que aumentan la utilidad o el valor de una parcela de tierra; (2: cuando se aplica a los edificios) adiciones o modificaciones de las estructuras que aumentan su valor, como se distingue de las sustituciones y reparaciones que sustituyen pero no aumentan el valor.

improvements-only appraisal-based formulas, a type of *appraisal-based formula* that allocates to the seller a specified percentage of the appreciated market value of only the improvements (excluding land value).

fórmulas de tasación solo para mejoras, un tipo de fórmula basada en la tasación que asigna al vendedor un porcentaje especificado del valor de mercado apreciado sólo de las mejoras (excluyendo el valor del suelo).

income-qualified (person or household), a person or household qualifying for certain benefits on the basis that the income of the household is below a certain threshold (usually defined as a percentage of *area median income* as adjusted by HUD for the particular household size).

ingresos calificados (persona o hogar), una persona o hogar que califica para ciertos beneficios sobre la base de que los ingresos del hogar están por debajo de un cierto umbral (generalmente definido como un porcentaje de los ingresos medios del área según lo ajustado por HUD para el tamaño particular del hogar).

indexed formula, a type of resale formula that allows the resale price to increase beyond the base price in proportion to changes in a specified index, such as a consumer price index or area median income.

fórmula indexada, un tipo de fórmula de reventa que permite que el precio de reventa aumente más allá del precio base en proporción a los cambios en un índice especificado, como un índice de precios al consumidor o ingresos medios de área.

itemized formula, a type of resale formula that determines the maximum resale price of a property by adding to or subtracting from the base price such specific factors as the value of improvements made by the owner and/or annual depreciation.

fórmula detallada, un tipo de fórmula de reventa que determina el precio máximo de reventa de una propiedad sumando o restando del precio base factores específicos como el valor de las mejoras realizadas por el propietario y/o la depreciación anual.

land (as property), a space including the surface of the earth and extending downward to the center of the earth and upward infinitely into space.

tierra (como propiedad), un espacio que incluye la superficie de la tierra y que se extiende hacia abajo hasta el centro de la tierra y hacia arriba infinitamente hacia el espacio.

lease, a contract between a landlord (*lessor*) and a tenant (*lessee*) transferring the right to use and possess the landlord's property to the lessee for a specified period of time and for specified compensation.

arrendamiento, un contrato entre un arrendador (*arrendador*) y un arrendatario (*arrendatario*) que transfiera el derecho de uso y posesión de la propiedad del arrendador al arrendatario durante un período de tiempo especificado y para una compensación especificada.

leased fee, the ownership interest retained by a *lessor* after transferring a *leasehold interest* to a *lessee*.

cuota arrendada, el interés de propiedad retenido por un arrendador después de transferir un interés de arrendamiento a un arrendatario.

leased premises, the specific *real property* (which could be land, a portion or all of a building, or both) the use and possession of which is conveyed by a *lessor* to a *lessee*.

locales arrendados, los bienes inmuebles específicos (que podrían ser terrenos, una parte o la totalidad de un edificio, o ambos) cuyo uso y posesión es transmitido por un arrendador a un arrendatario.

lease fee, see *ground lease fee* above.

cuota de arrendamiento, ver la tarifa de arrendamiento de tierra arriba.

leasehold estate, or **leasehold interest**, the ownership interest or bundle of rights conveyed by a *lessor* to a *lessee* for the term of the lease. CLTs usually describe the CLT homeowner as holding a *leasehold interest* in the land and a *fee interest* in the improvements. In describing *leasehold mortgages*, however, lenders and appraisers

normally define the leasehold estate as including the *improvements*, regardless of whether the lessee owns the improvements outright.

propiedad de arrendamiento o interés de arrendamiento los intereses de propiedad o el conjunto de derechos transmitidos por un arrendador a un arrendatario durante el plazo del arrendamiento. Los CLT generalmente describen al propietario de la CLT como un interés de arrendamiento en la tierra y un interés de honorarios en las mejoras. Sin embargo, al describir las hipotecas de arrendamiento, los prestamistas y tasadores normalmente definen el patrimonio del arrendamiento como incluyendo las mejoras, independientemente de si el arrendatario posee las mejoras.

leasehold mortgage, a mortgage on the *leasehold estate*, including the *improvements* (see above).

hipoteca de arrendamiento, una hipoteca sobre el patrimonio del arrendamiento, incluyendo las mejoras (ver arriba).

lessee, the party to whom a *leasehold interest* is conveyed by a *lessor*. In the 2011 Model CLT Lease, the lessee is identified as the “homeowner.”

persona arrendataria, la parte a la que una persona arrendadora transmite un interés de arrendamiento. En el 2011 Modelo de Arrendamiento CLT, el arrendatario se identifica como el “propietario de la vivienda”.

lessor, the party who conveys a *leasehold interest* to a *lessee*. In the 2011 Model CLT Lease, the lessor is identified as the “CLT.”

arrendador, la parte que transmite un interés de arrendamiento a un arrendatario. En el 2011 Modelo DE Arrendamiento CLT, el arrendador se identifica como el “CLT.”

leverage, In low-income housing, this means using one source of funds in a project to encourage investment by another source. As in “our funding was leveraged five times in that project.”

apalancamiento, En la vivienda de bajos ingresos, esto significa utilizar una fuente de fondos en un proyecto para fomentar la inversión por otra fuente. Como en “nuestra financiación se aprovecho como palanca cinco veces en ese proyecto”.

lien, a creditor’s right to have a specific debt paid out of the proceeds of sale of specific property owned by a debtor, or otherwise through the action of a court. The term is also used to identify the property interest that a creditor has in the specific property securing such debt repayment.

derecho de retención, el derecho de un acreedor a que se pague una deuda específica con el producto de la venta de bienes específicos propiedad de un deudor, o de otro modo a través de la acción de un tribunal. El término también se utiliza para identificar los intereses de propiedad que un acreedor tiene en la propiedad específica que asegura dicho pago de deuda.

limited equity housing cooperative (or LEHC), the type of housing *cooperative* in which the resale value of ownership shares is limited by the corporation’s *bylaws*.

cooperativa de vivienda de equidad limitada (o LEHC), el tipo de cooperativa de vivienda en la que el valor de reventa de las acciones de propiedad está limitado por los estatutos de la corporación.

loan-to-value ratio, the ratio (expressed as a percentage) of the amount of a loan to the value of the collateral that secures it. If a home valued at \$100,000 is mortgaged to secure an \$80,000 loan, the loan-to-value ratio is 80%.

proporción de préstamo a valor, la relación (expresada como porcentaje) del monto de un préstamo al valor de la garantía que lo asegura. Si una casa valorada en \$100,000 está hipotecada para asegurar un préstamo \$80,000, la relación préstamo-valor es del 80%.

low-income household, as widely defined by governmental and nonprofit organizations, a household with an income at or below 80% of area median income. See "area median income."

hogares de bajos ingresos, ampliamente definido por las organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, un hogar con un ingreso igual o inferior al 80% de los ingresos medios del área. Ver "ingresos medios de área."

mechanic's lien, a lien created to secure the amount owed to one who has performed work or supplied materials in the construction or repair of the debtor's property.

derecho de retención, un gravamen creado para asegurar la cantidad adeudada a quien ha realizado trabajos o suministrado materiales en la construcción o reparación de la propiedad del deudor.

membership organization, a nonprofit corporation in which members (beyond just the members of the board) have a degree of control over the composition of the governing board, and may be assigned other powers as well. In the case of the "classic CLT," both lessees and non-lessees can become members and participate in electing the CLT's board of directors. Other powers usually assigned to members of a classic CLT include establishment of member dues and ratification of any plans for the sale of land or dissolution of the corporation and any changes in articles of incorporation, bylaws, and resale formulas.

Organización de membresía, una corporación sin fines de lucro en la que los miembros (más allá de los miembros de la junta) tienen un grado de control sobre la composición de la junta de gobierno, y también se les pueden asignar otras facultades. En el caso del "CLT clásico", tanto los arrendatarios como los no arrendatarios pueden convertirse en miembros y participar en la elección del consejo de administración del CLT. Otras facultades generalmente asignadas a los miembros de un CLT clásico incluyen el establecimiento de cuotas de miembros y la ratificación de cualquier plan para la venta de tierras o la disolución de la corporación y cualquier cambio en los artículos de constitución, estatutos y fórmulas de reventa.

memorandum of lease or notice of lease or short form lease, a document that is filed in the land records of a jurisdiction to record the fact that a particular property is encumbered by a lease. The memorandum notes certain major features of the lease but does not contain the amount of detail contained in the lease itself.

memorando de arrendamiento o aviso de arrendamiento o forma corta de arrendamiento, un documento que se archiva en los registros de tierras de una jurisdicción para registrar el hecho de que una propiedad en particular está gravada por un contrato de arrendamiento. El memorándum señala ciertas características principales del contrato de arrendamiento, pero no contiene la cantidad de detalle contenida en el arrendamiento en sí.

merger (of leasehold and fee estates), the action by which, upon the expiration or termination of a lease, the leasehold interest and the leased fee are legally combined to create a single fee simple interest.

fusión (de arrendamientos y propiedades de honorarios), la acción por la cual, al expirar o rescindir un contrato de arrendamiento, los intereses de arrendamiento y la tasa de arrendamiento se combinan legalmente para crear una tarifa única de interés simple.

moderate-income household, as widely defined by governmental and nonprofit organizations, a household with an income between 80% and 120% of area median income. See “area median income.”

***hogar de ingresos moderados**, ampliamente definido por las organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, un hogar con un ingreso entre el 80% y el 120% de los ingresos medios del área. Ver "ingresos medios de área."*

monetary default, failure to meet a monetary obligation; e.g., failure to make mortgage payments or lease fee payments. Distinguished from *non-monetary default*, below.

***incumplimiento monetario**, incumplimiento de una obligación monetaria; por ejemplo, la falta de pagos hipotecarios o pagos de cuotas de arrendamiento. Se distingue de la cesa no monetaria, a continuación.*

mortgage, a pledge (in the case of a mortgage *lien*) or conditional transfer (in the case of a *deed of trust*) of real estate as security for a loan.

***hipoteca**, una promesa (en el caso de un gravamen hipotecario) o una transferencia condicional (en el caso de una escritura de fideicomiso) de bienes inmuebles como garantía para un préstamo.*

mortgage-based formula, a type of *resale formula* that determines the resale price by calculating the total amount of mortgage debt that could be amortized (at interest rates current at the time of resale) with monthly payments that would be affordable for a given household income.

***fórmula basada en hipotecas**, un tipo de fórmula de reventa que determina el precio de reventa calculando el monto total de la deuda hipotecaria que podría amortizarse (a tasas de interés actuales en el momento de la reventa) con pagos mensuales que serían asequibles para un ingreso familiar determinado.*

mortgage insurance, insurance that will cover a certain percentage of a *mortgagee's* loss due to a *default* by the *mortgagor*. Such insurance may be provided by either a private company or a public source such as FHA.

***seguro hipotecario**, seguro que cubrirá un cierto porcentaje de la pérdida de un hipotecado debido a un incumplimiento por parte del hipoteca. Dicho seguro puede ser proporcionado por una empresa privada o una fuente pública como la FHA.*

mortgagee, lender, or holder of a *mortgage* or (*deed of trust*) as security (whether as the original lender or as a subsequent holder of the mortgage).

***hipotecado**, prestamista o titular de una hipoteca o (escritura de fideicomiso) como garantía (ya sea como prestamista original o como titular posterior de la hipoteca).*

mortgagor, borrower, or a property-owner who mortgages (pledges or conditionally transfers) her property as security for a loan.

***persona hipotecaria**, prestatario o propietario de una propiedad que hipoteca (compromisos o transferencias condicionales) de su propiedad como garantía para un préstamo.*

non-monetary default, failure to comply with non-monetary obligations established by a mortgage, lease, or other agreement, e.g., violation of the occupancy requirements established by a CLT ground lease.

incumplimiento no monetario, *incumplimiento de las obligaciones no monetarias establecidas por una hipoteca, arrendamiento u otro acuerdo, por ejemplo, violación de los requisitos de ocupación establecidos por un arrendamiento terrestre de la CLT.*

not-for-profit (or “nonprofit”) corporation, a corporation that is controlled not by holders of ownership shares but by members. Though members may benefit in certain ways from the activities of a not-for-profit corporation, profits generated by those activities cannot be distributed to members as they can be distributed to shareholders in a for-profit corporation. The members may be numerous, as in the case of a classic CLT, or may be limited to the members of the board of directors or even to a single separate entity.

corporación sin fines de lucro (o “sin fines de lucro”), *una corporación que no está controlada por los tenedores de acciones de propiedad, sino por los miembros. Aunque los miembros pueden beneficiarse de ciertas maneras de las actividades de una corporación sin fines de lucro, los beneficios generados por esas actividades no pueden distribuirse a los miembros, ya que pueden distribuirse a los accionistas de una corporación con fines de lucro. Los miembros pueden ser numerosos, como en el caso de un CLT clásico, o pueden limitarse a los miembros de la junta directiva o incluso a una sola entidad separada.*

officers, positions within a corporation to which specific duties are assigned – the most common nonprofit corporate officers being President, Vice President, Secretary, and Treasurer.

funcionarios, *puestos dentro de una corporación a la que se asignan funciones específicas – los funcionarios corporativos sin fines de lucro más comunes son Presidente, Vicepresidente, Secretario y Tesorero.*

option (purchase option), a right to purchase a specified property on specified terms, within a specified period of time or upon the occurrence of specified circumstances.

opción (opción de compra), *el derecho a comprar una propiedad especificada en términos especificados, dentro de un período de tiempo especificado o en la ocurrencia de circunstancias especificadas.*

portfolio, a collection of investments held by a single investor. For a mortgage lender, the mortgages retained “in portfolio” are those mortgages not sold on the secondary mortgage market. A CLT’s portfolio is generally understood to consist of its real estate holdings.

carpeta, *una colección de inversiones en manos de un solo inversor. Para un prestamista hipotecario, las hipotecas retenidas “en cartera” son aquellas hipotecas que no se venden en el mercado hipotecario secundario. La cartera de un CLT se entiende generalmente como que consiste en sus participaciones inmobiliarias.*

portfolio income, as used in this manual, income generated through a CLT’s ongoing stewardship activities related to its real estate holdings; includes rental income, ground lease fees, and transfer fees.

ingresos de la carpeta, *como se utiliza en este manual, los ingresos generados a través de las actividades de administración en curso de un CLT relacionados con sus participaciones inmobiliarias; incluye los ingresos de alquiler, los honorarios de arrendamiento terrestre y los cargos por transferencia.*

power of attorney, written authorization to take legally binding actions on behalf of another.

poder legal, *autorización por escrito para tomar acciones legalmente vinculantes en nombre de otro.*

preemptive option, an option to purchase specified property at any time it is placed on the market by its owner, thus a right to preempt a sale to any other party.

opción preventiva, opción de compra de una propiedad especificada en cualquier momento en que sea comercializada por su propietario, por lo tanto, el derecho a adelantar una venta a cualquier otra parte.

premises, the surface of a parcel of *land* together with the *improvements* on that parcel of land.

locales, la superficie de una parcela de tierra junto con las mejoras en esa parcela de tierra.

prequalification, the process of assisting a homebuyer in determining if they qualify for conventional and/or subsidy loans. This typically involves a credit check, verifying income and asset information, and evaluating debt, income, and credit information in relation to lender underwriting standards. The process typically determines: 1) if a borrower has good enough credit to borrow, and 2) approximately how much can be borrowed at certain interest rates and loan terms.

precalificación, el proceso de ayudar a un comprador de vivienda a determinar si califican para préstamos convencionales y/o subsidiarios. Por lo general, esto implica una verificación de crédito, la verificación de los ingresos y la información de los activos, y la evaluación de la información de deuda, ingresos y crédito en relación con los estándares de suscripción de prestamistas. El proceso normalmente determina: 1) si un prestatario tiene suficiente crédito para pedir prestado, y 2) aproximadamente cuánto se puede pedir prestado a ciertas tasas de interés y términos de préstamo.

private mortgage insurance (PMI), mortgage insurance provided by a private company, distinguished from similar insurance provided by public sources such as *FHA*.

seguro hipotecario privado (PMI), seguro hipotecario proporcionado por una empresa privada, que se distingue de un seguro similar proporcionado por fuentes públicas como la *FHA*.

project-based voucher (PBV), in contrast to Housing Choice Vouchers which are “tenant-based,” (meaning families can use them to rent any private apartment that meets program guidelines), project-based vouchers are attached to a specific unit whose landlord contracts with the state or local public housing agency to rent the unit to low-income families. Families can move without losing rental assistance if another voucher is available. If a family in a project-based voucher unit moves out, another low-income family moving in benefits from the rent subsidy it provides.

cupón basado en proyectos (PBV), en contraste con los vales de opción de vivienda que están “basados en inquilinos”, (lo que significa que las familias pueden usarlos para alquilar cualquier apartamento privado que cumpla con las directrices del programa), los vales basados en proyectos se adjuntan a una unidad específica cuyos contratos de arrendador con la agencia de vivienda pública estatal o local para alquilar la unidad a familias de bajos ingresos. Las familias pueden mudarse sin perder asistencia de alquiler si hay otro cupón disponible. Si una familia en una unidad de cupones basada en proyectos se muda, otra familia de bajos ingresos que se muda a los beneficios del subsidio de alquiler que proporciona.

purchase contract, a contract between a designated buyer and seller, spelling out the terms on which a specified property is to be purchased by one from the other. Purchase contracts for CLT homes may be three-party contracts, in which the CLT participates as the designated buyer’s ground lessor.

contrato de compra, un contrato entre un comprador designado y un vendedor, que detalla los términos en los que una propiedad especificada debe ser comprada por uno a la otra. Los contratos de compra de viviendas CLT pueden ser contratos a tres partes, en los que el CLT participa como arrendador de terreno del comprador designado.

purchase option price, the price at which one has a right to purchase a specified property under the terms of an *option* agreement. In the Model CLT Ground Lease, the purchase option price is the lesser of the *formula price* or appraised value at the time of sale.

precio de opción de compra, el precio al que uno tiene derecho a comprar una propiedad especificada bajo los términos de un acuerdo de opción. En el modelo CLT Ground Lease, el precio de la opción de compra es el menor del precio de fórmula o el valor tasado en el momento de la venta.

real estate, land and all things permanently attached to it whether naturally or artificially.

bienes raíces, terrenos y todas las cosas permanentemente apegadas a ella, ya sea de forma natural o artificial.

recording (of deeds, mortgages, etc.), the process of creating a permanent public record of ownership interests in real estate by filing copies of the documents that establish such interests in the “land records” maintained by an agency of local government.

registro (de escrituras, hipotecas, etc.), el proceso de creación de un registro público permanente de los intereses de propiedad en bienes raíces mediante la presentación de copias de los documentos que establecen tales intereses en los “registros de tierras” mantenidos por una agencia de gobierno local.

rent subsidies, term typically used to describe HUD’s Section 8 program, which subsidize, the rent of low-income tenants in privately owned apartments and are typically administered by local housing authorities. There are two types of subsidies with only slight technical differences—certificates and vouchers. Generally tenants pay 30% of income for rent and utilities and HUD pays the rest directly to the landlord. Some other HUD funding programs for supportive housing and special needs housing can be used for rent subsidies. Some local governments sometimes provide rent subsidies or stipends with their own funds.

subsídios de alquiler, término que normalmente se utiliza para describir el programa sección 8 de HUD, que subvenciona el alquiler de inquilinos de bajos ingresos en apartamentos de propiedad privada y normalmente son administrados por las autoridades locales de vivienda. Hay dos tipos de subvenciones con sólo ligeras diferencias técnicas: certificados y vales. Generalmente los inquilinos pagan el 30% de los ingresos por alquiler y servicios públicos y HUD paga el resto directamente al arrendador. Algunos otros programas de financiamiento de HUD para vivienda de apoyo y viviendas con necesidades especiales se pueden utilizar para subsidios de alquiler. Algunos gobiernos locales a veces proporcionan subsidios de alquiler o estipendios con sus propios fondos.

resale, in the context of this manual, any sale of the *improvements* on CLT land after the initial sale to the initial ground lessee.

revender, en el contexto de este manual, cualquier venta de las mejoras en terrenos CLT después de la venta inicial al arrendatario inicial.

resale formula, a formula determining the maximum price for which a specified property can be resold under the terms of a specific agreement.

fórmula de reventa, una fórmula que determina el precio máximo para el que una propiedad especificada se puede revender bajo los términos de un acuerdo específico.

resale price, in the case of a CLT, the maximum price for which improvements on CLT land may be sold by the ground lessee. See *purchase option price*, above.

precio de reventa, en el caso de un CLT, el precio máximo para el que las mejoras en la tierra CLT pueden ser vendidas por el arrendatario de tierra. Consulte el precio de la opción de compra, arriba.

resale restriction, any restrictions on the resale of a property under the terms of a specific agreement. CLT ground leases normally restrict resale with regard to both the price for which the *improvements* can be sold and the qualifications of those who are permitted to purchase the improvements.

restricción de reventa, cualquier restricción en la reventa de una propiedad bajo los términos de un acuerdo específico. Los arrendamientos terrestres de CLT normalmente restringen la reventa con respecto tanto al precio por el que se pueden vender las mejoras como a las cualificaciones de quienes pueden adquirir las mejoras.

reserve fund, a fund established and managed for the purpose of meeting anticipated future expenses. An increasing number of CLT homeownership programs allocate a portion of the ground lease fee to a repair/replacement reserve fund that will help to pay for necessary future replacements and repairs (e.g., replacement of roofs, heating systems, etc.).

fondo de reserva, un fondo establecido y administrado con el fin de hacer frente a los gastos futuros previstos. Un número cada vez mayor de programas de propiedad de viviendas CLT asignan una parte de la tarifa de arrendamiento en tierra a un fondo de reserva de reparación/reemplazo que ayudará a pagar los reemplazos y reparaciones futuros necesarios (por ejemplo, reemplazo de techos, sistemas de calefacción, etc.).

right of first refusal, the right to purchase a property for a price offered by a third party and accepted by the owner. If an owner grants a right of first refusal and subsequently receives an acceptable offer from a third party, the owner must give *notice* to the holder of the right and give the holder an opportunity to purchase the property for the offered price before the property can be sold to the third party.

derecho de primer rechazo, el derecho a comprar una propiedad por un precio ofrecido por un tercero y aceptado por el propietario. Si un propietario concede un derecho de primera denegación y posteriormente recibe una oferta aceptable de un tercero, el propietario debe dar aviso al titular del derecho y dar al titular la oportunidad de comprar la propiedad por el precio ofrecido antes de que la propiedad pueda ser vendida al tercero.

Rural Development, an agency of the U.S. Department of Agriculture administering various federal programs designed to benefit rural communities and residents of rural areas.

Desarrollo Rural, una agencia del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos que administra varios programas federales diseñados para beneficiar a las comunidades rurales y a los residentes de las zonas rurales.

Rural Housing Services, an agency administering affordable housing programs within the *Rural Development* agency.

Servicios de Vivienda Rural, una agencia que administra programas de vivienda asequible dentro de la agencia de Desarrollo Rural.

safe harbor guidelines, published by the IRS in 1996 (as Revenue Procedure 96-32) describing the circumstances under which an organization can be assured that its housing projects qualify as charitable on the basis of the specific income levels of the populations housed in these projects – therefore the guidelines on the basis of which many housing organizations qualify for *501(c)(3) status*.

pautas de refugio seguro, publicado por el IRS en 1996 (como Procedimiento de Ingresos 96-32) describiendo las circunstancias bajo las cuales una organización puede estar segura de que sus proyectos de vivienda califican

como caritativos sobre la base de los niveles de ingresos específicos de las poblaciones alojadas en estos proyectos – por lo tanto, las directrices sobre la base de las cuales muchas organizaciones de vivienda califican para el estado 501(c)(3).

Section 8, a federally-funded program that provides rental housing subsidies for low-income households. These subsidies are provided by HUD as either “tenant-based assistance” or as “project-based assistance.” In either case they pay the difference between fair market rent and the amount considered affordable for the tenant, determined as a percentage of the household’s income.

***Sección 8**, un programa financiado por el gobierno federal que proporciona subsidios de vivienda de alquiler para hogares de bajos ingresos. Estas subvenciones son proporcionadas por HUD como "asistencia basada en inquilinos" o como "asistencia basada en proyectos". En cualquier caso, pagan la diferencia entre el alquiler justo del mercado y la cantidad considerada asequible para el inquilino, determinada como un porcentaje de los ingresos del hogar.*

secondary mortgage market, a market for the purchase and sale of existing mortgages. See *Fannie Mae* and *Freddie Mac*, above.

***mercado hipotecario secundario**, un mercado para la compra y venta de hipotecas existentes. Véase Fannie Mae y Freddie Mac, arriba.*

separation of title, the process by which the title to buildings and/or other *improvements* comes to be held by a party other than the owner of a fee interest in the *land*.

***separación de título**, el proceso por el cual el título de los edificios y/u otras mejoras viene a ser mantenido por una parte que no sea el propietario de una cuota de interés en la tierra.*

settlement price, the price of a home as stated in a “HUD-1 Settlement Statement.” Distinguished from *base price* as used in this manual, the settlement price is the price paid for a home including any subsidy that is allocated to the homebuyer (rather than to the CLT).

***declaración de precio**, el precio de una casa como se indica en una "Declaración de liquidación HUD-1." Distinguido del precio base como se utiliza en este manual, el precio de liquidación es el precio pagado por una casa, incluyendo cualquier subsidio que se asigna al comprador de vivienda (en lugar de a la CLT).*

shared equity homeownership programs, a term that has come to be used to describe a range of resale-restricted affordable homeownership programs, including CLTs, deed- restricted programs, and limited equity coops.

***programas de propiedad de vivienda con equidad compartida**, programas de propiedad de vivienda con equidad compartida, un término que se ha utilizado para describir una variedad de programas de propiedad de vivienda asequible restringidos para reventa, incluidos los CLT, programas de escritura restringida y cooperativas de equidad limitada.*

simple appraisal-based formulas, a type of *appraisal-based formula* that allocates to the seller a specified percentage of the appreciated combined market value of both the improvements and the land.

***fórmulas simples de tasación**, un tipo de fórmula basada en la tasación que asigna al vendedor un porcentaje especificado del valor de mercado combinado apreciado tanto de las mejoras como de la tierra.*

standard permitted mortgage, as defined in the Model CLT Ground Lease (Section 8.4), a *leasehold mortgage* that meets certain requirements stated in the ground lease (or an exhibit attached to the ground lease), and that the CLT is required to permit.

hipoteca estándar permitida, tal como se define en el Modelo de Arrendamiento de Terreno CLT (Sección 8.4), una hipoteca de arrendamiento que cumpla con ciertos requisitos establecidos en el arrendamiento por tierra (o una exposición adjunta al arrendamiento por tierra), y que el CLT está obligado a permitir.

sublease, an arrangement whereby a *lessee* leases all or a portion of the *leased premises* to a third party for some portion of the *lessee's* remaining term. CLTs normally permit a sublease only with the *lessor's* approval. (See Model Ground Lease, Section 4.5.)

subarrendar, un acuerdo por el cual un arrendatario arrienda la totalidad o una parte de los locales arrendados a un tercero durante alguna parte del período restante del arrendatario. Los CLT normalmente permiten una subarrendancia sólo con la aprobación del arrendador. (Véase El modelo de arrendamiento en tierra, Sección 4.5.)

subsidy, gift, grant or deferred loan used to reduce the cost of housing for the occupants.

subsidio, donación, concesión o préstamo diferido utilizado para reducir el costo de la vivienda para los ocupantes.

subsidy recapture, in the case of subsidized homeownership, the practice of requiring the homeowner to repay the *subsidy* when the home is resold.

recuperación de subsidios, en el caso de la propiedad de una vivienda subsidiada, la práctica de exigir al propietario de la vivienda que pague el subsidio cuando se revende la vivienda.

subsidy retention, in the case of subsidized homeownership, the practice of “locking” the subsidy in place so that the home will remain affordable for subsequent homebuyers of modest means.

retención de subsidio, en el caso de la propiedad de vivienda subsidiada, la práctica de “bloquear” el subsidio en su lugar para que la vivienda siga siendo asequible para compradores posteriores de modestos recursos.

sweat equity, *equity* that is credited to homeowners when they construct or improve their own homes with their own hands.

equidad de sudor, equidad que se acredita a los propietarios cuando construyen o mejoran sus propias casas con sus propias manos.

tax-exempt status, status of an organization that has been recognized as exempt from the obligation to pay certain taxes.

estado exento de impuestos, estatus de organización que ha sido reconocida como exenta de la obligación de pagar ciertos impuestos.

Tenant opportunity to purchase (or TOPA), is a policy that helps low-income and working-class residents stay in their homes and neighborhoods by giving them the first chance to purchase a property when a landlord puts it up for sale.

oportunidad de comprar para inquilinos (o TOPA), es una política que ayuda a los residentes de bajos ingresos y de clase trabajadora a permanecer en sus hogares y vecindarios dándoles la primera oportunidad de comprar una propiedad cuando un arrendador la pone a la venta.

termination, the act of concluding a *lease* – and thereby extinguishing the rights of the *lessee* under the lease – before the *expiration* of the full term of the lease. A lease may be terminated as a result of a *default* by one party or the other.

terminar/concluir, el acto de concluir un contrato de arrendamiento – y por lo tanto extinguir los derechos del arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento – antes de la expiración del plazo completo del arrendamiento. Un contrato de arrendamiento puede ser terminado como resultado de un incumplimiento por una parte u otra.

title, ownership rights to *real estate*, or evidence of such ownership.

título de propiedad, derechos de propiedad sobre bienes inmuebles o evidencia de dicha propiedad.

title company, a company that sells *title insurance* based on its examination of land records and its determination that the party conveying ownership of a property has *title* to that property and can legally convey it. Title companies can play a significant role in coordinating real estate transactions.

compañía de títulos, una empresa que vende un seguro de título basado en su examen de los registros de la tierra y su determinación de que la parte que transmite la propiedad de una propiedad tiene derecho a esa propiedad y puede transmitirla legalmente. Las empresas de títulos pueden desempeñar un papel importante en la coordinación de las transacciones inmobiliarias.

title insurance, a policy insuring an owner of real estate or a mortgagee against loss resulting from a defect in the *title* to the real estate conveyed to the policy-holder.

seguro de título, una póliza que asegure a un propietario de bienes inmuebles o un hipotecado contra pérdidas resultantes de un defecto en el título de los bienes inmuebles transmitidos al asegurador.

transfer fee, in the case of a CLT, a fee paid by the buyer of a home (when it is resold by a previous homeowner) which is added to the purchase option price received by the seller. Increasingly common among CLTs, these fees are an important source of long-term support for CLT stewardship functions.

cuota de transferencia, en el caso de un CLT, una cuota pagada por el comprador de una casa (cuando es revendida por un propietario anterior) que se añade al precio de la opción de compra recibido por el vendedor. Cada vez más comunes entre los TT, estas tasas son una fuente importante de apoyo a largo plazo para las funciones de administración de CLT.

transitional housing, a loosely defined term covering housing facilities that serve the formerly homeless, people returning from incarceration or recovering from substance abuse, or other individuals requiring temporary housing to support a difficult life transition. Usually the term of stay is restricted to one to two years. The most common form is apartments or shared living facilities for the formerly homeless or single female parents with children. Treatment, supervision, or other wrap-around services are sometimes involved. Sometimes referred to as a halfway house or group home.

viviendas de transición, un término poco definido que cubre las instalaciones de vivienda que sirven a las personas que antes no tenían hogar, las personas que regresan del encarcelamiento o se recuperan del abuso de sustancias, u otras personas que requieren vivienda temporal para apoyar una transición de vida difícil. Por lo general, el plazo de estancia está restringido de uno a dos años. La forma más común son los apartamentos o las instalaciones de vida compartidas para los padres que antes no tenían en cuenta o que las mujeres solteras con hijos. A veces se trata de tratamiento, supervisión u otros servicios integrales. A veces se conoce como una casa a medio camino o casa de grupo.

trust, a fiduciary arrangement whereby property is conveyed to an individual or institution that, as a “trustee,” manages the property for the benefit of one or more designated beneficiaries. Although a community land trust does hold and manage real estate for the benefit of the local community, it is not organized, legally, as a trust; it is organized as a not-for-profit corporation.

fideicomiso, un acuerdo fiduciario por el cual la propiedad se transmite a un individuo o institución que, como “fideicomisario”, administra la propiedad en beneficio de uno o más beneficiarios designados. Aunque un fideicomiso de tierras comunitarias mantiene y administra bienes raíces en beneficio de la comunidad local, no está organizado, legalmente, como un fideicomiso; se organiza como una corporación sin fines de lucro.

underwriting, the process of evaluating a loan application to determine if it meets credit standards and any other special requirements (as with special loan products for low-income borrowers). The underwriting process determines whether or not a loan will be approved, and on what terms and conditions.

suscripción, el proceso de evaluar una solicitud de préstamo para determinar si cumple con los estándares de crédito y cualquier otro requisito especial (como con los productos de préstamos especiales para prestatarios de bajos ingresos). El proceso de suscripción determina si se aprobará o no un préstamo, y en qué términos y condiciones.

very low-income household, as widely defined by governmental and nonprofit organizations, a household with an income at or below 50% of area median income. See “area median income.”

hogares de muy bajos ingresos, ampliamente definidos por organizaciones gubernamentales y sin fines de lucro, un hogar con un ingreso igual o inferior al 50% de los ingresos medios del área. Ver “ingresos medios de área.”

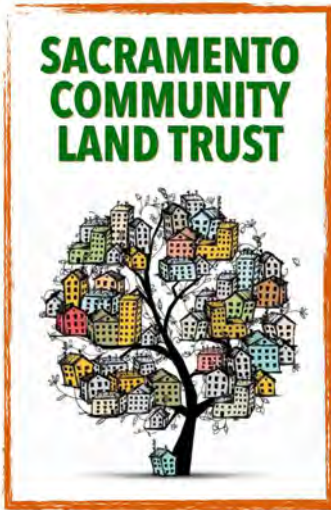
waiver, the act of relinquishing – choosing not to exercise – a particular right, claim or privilege.

renuncia, el acto de renunciar – elegir no ejercer – un derecho, reclamo o privilegio particular.

Portions of this glossary are excerpted from the National CLT Network’s *CLT Technical Manual* originally published in 2011, as well as Enterprise Community Partners’ *Glossary of Affordable Housing Terms*.

Partes de este glosario se extrajeron del National CLT Network’s *CLT Technical Manual* publicado originalmente en 2011, así como del *Glossary of Affordable Housing Terms* de Enterprise Community Partners.

APPENDIX C



Donating Property to SacCLT:

Different Ways to Make a Big Impact

One of the most incredible things you can do with your home is to use that asset to help create more affordable housing for other Sacramento community members. There are a range of options for donors who are thinking about donating cash or property, outlined below. **PLEASE SEEK INDEPENDENT LEGAL AND TAX ADVICE BEFORE MAKING ANY DONATION.** This is a brief summary, and doesn't cover all the potential benefits and/or consequences of these options.

- 1) **Outright Donation of Property:** Owner donates a home, building or vacant parcel to the Land Trust, which can then be used for affordable housing.

When you donate a piece of property outright to the Land Trust there are real benefits aside from knowing that you are making an amazing gift to the community. Owners who donate their property outright are typically entitled to an income tax deduction based on the property's fair market value. In addition, donors avoid paying capital gains tax owed if they were to sell the property.

- 2) **Donate In the Future:** Owner leaves property to the Land Trust in Will, Living Trust, or Beneficiary Designation.

Many owners consider their estate plan the best place to set up a gift to the Land Trust so that their property can be used for affordable housing after they pass. Donating assets through your Will or Living Trust or by designating the Land Trust as beneficiary of your retirement account or life insurance allows you and/or your heirs to avoid paying estate and/or income taxes on those assets. While the impact is less immediate, this kind of planning for the future is essential to the Land Trust's long-term goal of removing as many properties as possible from the private, speculative market.

- 3) **Sell Your Home at a Discount (Bargain Sale) :** Owner sells the property to the Land Trust at a below market rate price, either now or in the future and gets a charitable deduction from their income tax for the difference between market rate and the sales price.

If you don't want to contribute to the speculative real estate market but need to get some return on your property and could use an income tax deduction, selling your home or the remainder interest in your home to a CLT at below market may make sense for you.

- 4) **Donate Your House Today, But Stay as Long as You Want!:** This is called the Retained Life Estate (RLE) option. Owner sells the "remainder interest" to the Land Trust, but continues to own the "retained life estate" and continues to live there for an agreed upon period of time, which could be for the rest of the owner's life. The Land Trust pays the owner the value of the remainder interest, determined by an appraisal of the "fair market value" and an IRS formula for the value of the RLE. If

you agree to transfer the property at a price below fair market value, you can get a tax deduction for the difference.

RLE is a good option for homeowners who want to continue to live in their house for either the short- or long-term and need some cash in the meantime. This option can be better than a “reverse mortgage” -- which is laden with fees and can result in transfer of your home to a bank or mortgage lender rather than your CLT.

- 5) **Donate Cash or Securities:** Donor donates cash or securities to the Land Trust to fund future acquisitions of real property.

Donations of cash or securities (i.e., stock or mutual fund shares) is a powerful way to help the Land Trust fulfill our mission. With this gift the Land Trust will be in a better position to purchase properties that become available, thereby removing those properties from the speculative real estate market.

- 6) **Corporate Donations:** Matching charitable contributions by employers and donations from business entities will help make affordable housing a reality for the workers who support our economy.

Want to contribute to providing affordable housing for Sacramento’s workforce? The Land Trust continues to look for corporate donors who can contribute grants, materials and items to help build, furnish and landscape new affordable homes.

As you think about these different ways you can use your home or other assets to help ease the affordable housing crisis, there are some factors you should consider when evaluating what type of contribution or gift to make.

IMPACT ON YOUR FAMILY - In addition to speaking with an attorney and a tax preparer, owners considering these gifts should also talk to their children or heirs so that the family will be on board with the ultimate disposition of that asset as a donated property or below market rate sale.

LEGAL & TAX CONSEQUENCES - Once you’ve made a decision what you want to do with your home – TALK TO YOUR ATTORNEY AND TAX PREPARER. It is vital that you talk to independent counsel who can help you make the best decision for you and your family.

WHAT YOUR MORTGAGE ALLOWS - If there is a mortgage on your property, you will need to contact the mortgage lender before you transfer the property ownership. If you have debt on the property, we need to help figure out how to best resolve that.

Sample Language for Wills or Trusts

Again, SacCLT STRONGLY encourages you to work with an attorney anytime you are making changes to, or creating, your estate plan. Should you decide to craft your own or are curious what the gifting language might look like, a short sample is below:

"I, _____ (your name) , give the real property commonly known as and located at _____ (property address), described on the deed as _____ (exact description of the property as it reads on the deed), to Sacramento Community Land Trust (<http://www.scclt.org/>), for the benefit of the Sacramento Community Land Trust, to further the purposes and objectives of the Land Trust in providing affordable housing to low-income Sacramento residents."

This document has been adapted from materials researched and designed by San Francisco Community Land Trust (<http://www.sfclt.org/>). This information is not intended as a replacement for independent legal and tax advice.