





Fideicomiso de tierras urbanas, dirigido por mujeres indígenas, que busca:

- "Promover que las tierras indígenas sean devueltas a los pueblos indígenas mediante prácticas de rematriación, revitalización cultural y restauración de tierras".
- "Sanar y transformar los legados de la colonización, el genocidio y el patriarcado y hacer el trabajo que nuestros antepasados y las generaciones futuras nos llaman a hacer"

Aprende sobre las reparaciones y cómo podrías apoyar a “Sogorea Te” contribuyendo a un impuesto voluntario sobre la tierra:



<https://sogoreate-landtrust.org/shuumi-land-tax/> 2

Parte 1: Resumen general de la adquisición rehabilitación y la financiación de proyectos asequibles

- ¿Qué es adquisición-rehabilitación?
- Capacidades y partes interesadas
- Resumen general sobre el proceso de desarrollo

Parte 2 - Temas financieros básicos sobre la adquisición y rehabilitación

¿Qué es "Adquisición-Rehabilitación"?

- Adquirir (comprar) y asegurar la asequibilidad de las viviendas que actualmente son ocupadas por residentes de ingresos bajos a moderados, especialmente los que se enfrentan a presiones de desplazamiento.
- Normalmente implica un trabajo de rehabilitación de ligero a intensivo para resolver el mantenimiento que ha sido diferido y asegurarse de que la propiedad es segura y saludable para los residentes.
- Transición a un nuevo modelo de propiedad y gestión.

ABLE RENTAL

LIMITED EQUITY
HOUSING COOPERATIVE

COMMUNITY LAND TRUST



El proceso de adquisición y rehabilitación



IDENTIFY HOMES

PREDEVELOPMENT

ACQUISITION

REHABILITATION

STEWARDSHIP

"Las 12 capacidades"

Relaciones con los inquilinos

Relaciones con la ciudad

Papel de la empresa de desarrollo urbano

Financiación



Coordinar con los inquilinos



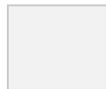
Apoyo Político



Identificación del sitio, relaciones con los corredores de bienes raíces



Capacidad financiera del patrocinador Evaluación financiera



Reubicación temporal de inquilinos



Permisos y aprobaciones de la ciudad



Gestión de la construcción



Promoción de las unidades / alquiler

Administración de la propiedad, certificaciones de inquilinos



Administración de activos



Plan de refinanciación
Cumplimiento de los requisitos reglamentarios y financieros

La red de partes interesadas

local

Intermediarios

Dueños de propiedades

Departamento de Vivienda privadas

(de bienes
raíces)

Inquilinos

Organizaciones

Contratistas
Corredores

Empresas de

Financiación
privada

Desarrollo Urbano impulsados por la
misión
Otros

organismos públicos
comunitarias y
consejeros de

inquilinos

El proceso de adquisición y rehabilitación

- . Identificar las propiedades de alta prioridad.
- . Empezar a involucrar a los residentes, si es posible.
- . Realizar un análisis básico de viabilidad con la información disponible.
- . Evaluar las condiciones de construcción, que se necesita hacer en el proceso de rehabilitación y las necesidades

administrativas.

- Identificar las fuentes de financiación disponibles y hacer un análisis de viabilidad y pro forma (evaluación de información) más a fondo.

- Contactar al propietario, iniciar la negociación.

- Negociar y concretar el acuerdo de compra.

- Cerrar la financiación de la adquisición con diversas fuentes.

- Realizar tareas de pre-construcción, incluyendo inspecciones, planos de construcción, obtener permisos de construcción, etc.
- Desarrollar y ejecutar el plan de construcción.

- Comunicarse con los residentes y coordinar el trabajo de rehabilitación.

- Supervisar la gestión de la construcción.

- Trabajar con los residentes para encontrar la mejor estructura para la participación continua de los residentes y la posibilidad de llegar a ser propietarios.
- Administración de la propiedad, incluyendo el mantenerla

ocupada, la
orientación de los
residentes y el
mantenimiento.

- Establecer cuales serán los proveedores de servicios.
- Gestión de activos. 8

Tengamos en cuenta:
El desarrollo de viviendas asequibles es un proceso iterativo.
(que se puede repetir muchas veces)





. Identificar las propiedades de alta prioridad.

. Empezar a involucrar a los residentes, si es posible.

.Realizar un análisis básico de viabilidad con la información disponible.

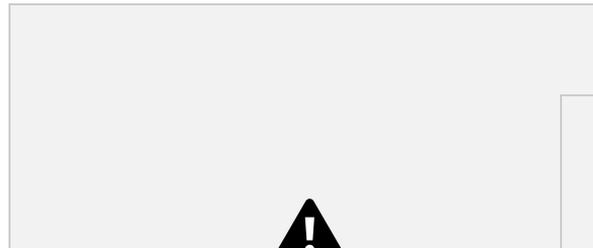


10

El proceso de adquisición y rehabilitación



.Evaluar las condiciones de construcción, que se necesita hacer en el proceso de rehabilitación y las

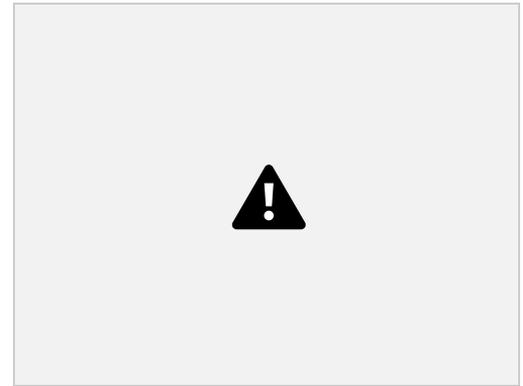
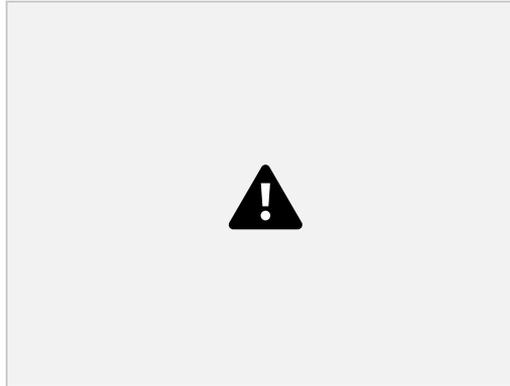


necesidades administrativas.

- Identificar las fuentes de financiación disponibles y hacer un análisis de viabilidad y pro forma (evaluación de información) más a fondo.

- Contactar al propietario, iniciar la negociación.

- Profundizar en la promoción y la educación de la comunidad.





El proceso de adquisición y rehabilitación



- Negociar y concretar el





acuerdo de compra.

- Cerrar la financiación de la adquisición con diversas

fuentes.

- Realizar tareas de pre construcción, lo cual incluye inspecciones, planos de construcción, obtener permisos de construcción, etc.



The Acquisition-Rehab Process

- Desarrollar y ejecutar el

plan de construcción.

- Comunicarse con los residentes y coordinar el trabajo de rehabilitación.

- Supervisar la gestión de la

construcción.



El proceso de adquisición y rehabilitación **permanente**

- Trabajar con los residentes para encontrar la mejor estructura para la participación continua de los residentes y la posibilidad de llegar a ser propietarios.
- Administración de la propiedad, incluyendo el mantenerla ocupada, la orientación de los residentes y el mantenimiento.
- Establecer cuales serán los proveedores de servicios.

- Gestión de activos.

15

Desafíos para hacer la adquisición-rehabilitación

- Los recursos no siempre coinciden con las necesidades
- La construcción es compleja y los costos pueden ser impredecibles; los edificios más antiguos pueden tener necesidades de rehabilitación que no son obvias, pero son serias.



- Lidar con la competencia y las negociaciones
- La transición puede ser difícil para los inquilinos
- Menor capacidad debido a falta de personal y poco interés por parte de quienes dan los fondos en la industria de la vivienda asequible

16

Parte 2: Cómo entender los factores de costo de desarrollo y la viabilidad financiera

- Costos de desarrollo

- Gastos de funcionamiento
- Relación entre ingresos y gastos: revisión a fondo de la *pro forma*
- Calculando la deuda (haciendo las cuentas)
- Cómo llenar la brecha: capital y subsidio público (deuda “blanda”)



esta adquisición rehabilitación?

18

¿Qué hay en un Presupuesto de Proyecto?

**Ejemplo de costos de construcción de un edificio
de 10 unidades**

Precio de compra
del edificio

Trabajo de rehabilitación

inicial (\$20,000 por unidad) Costos de
financiación

Reservas de reemplazo Permisos,
estudios, legal etc.

\$135k

Cuota de Constructora
(\$10,000 por unidad)

Costo total de proyecto

\$30k

\$65k

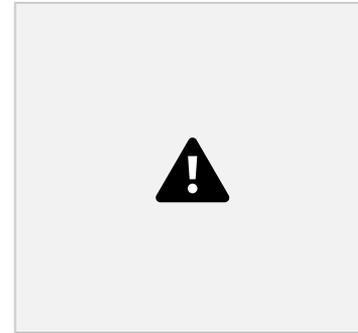
\$174.5k

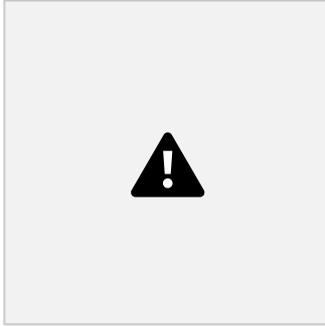
**Costos
“Duros”**

**Costos
“Blandos”**



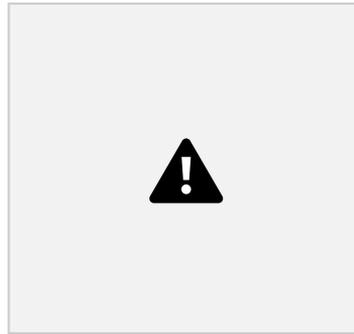
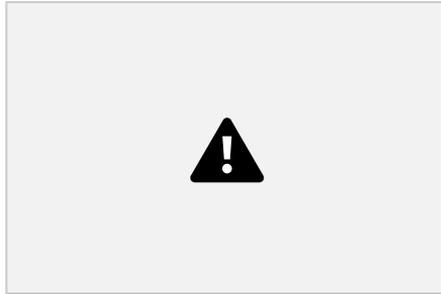
Necesidades de capital de proyecto





Planificación Construcción Operaciones 20

Determinación de la estrategia financiera



21



Planificación Construcción Operaciones ²¹

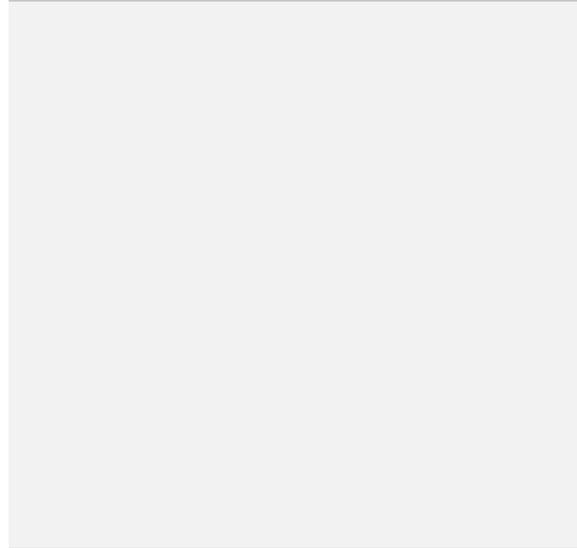
Cómo funcionan los fondos de adquisición con los fondos permanentes

Varios tipos de capital son importantes para sostener un programa de financiación de la

preservación:

Ejemplo del paquete de financiación de un proyecto de preservación

Inicialmente: Capital puente de acción rápida para comprar y rehabilitar las propiedades



*Conversión a Permanente:
Capital que asegura la*

Año 1 Año 2 Año 3+
de caja para apoyar la deuda permanente.

**Financiamiento "puente"
Financiación permanente /**

asequibilidad permanente del proyecto

Fuentes de financiación permanente:

- 1) Principalmente: "Gap" - Subsidio permanente de los recibos residuales, generalmente puesto a disposición por el sector público.*
- 1) Posiblemente: Financiación de otras fuentes públicas o del sector privado, (primera hipoteca, capital filantrópico), si el proyecto tiene suficiente flujo*

¡Asequibilidad permanente!

22

Pro forma de operación

(Cómo entender los ingresos netos de operación)

PUNTO CLAVE :

**Los alquileres de mercado
permiten al proyecto obtener
un préstamo**

Rentas de mercado **Gastos operativos**

CLT/Motivo no lucrativo:
*Estabilizar las rentas
existentes*



**Motivo de un inversionista/
speculador:**
*Aumentar las rentas a "Tasa de
mercado" = Maximizar las
rentas*

Gastos operativos

Sueldo y administración

% Personal administrativo

Gestión por terceros o autogestión

Necesidades de seguridad

Reparaciones y mantenimiento

Tipo de propiedad y población atendida

Gastos en

propiedades similares

Impuestos

Disminución de impuestos u otras consideraciones especiales

Servicios (Utilities)

Tendencias de la región en los últimos 3 años

Medidores centralizados

Otros Servicios

Servicios de

apoyo, gestión de casos

Pro forma de operación (Cantidad de la deuda y cómo entender el

NOI) Ejemplo 1: Viviendas a precio de mercado

**Rentas de
mercado
Gastos
operativos**

generar liquidez.

PUNTO CLAVE:

Las rentas del mercado permiten al proyecto aprovechar la deuda hipotecaria Y



26

Ejemplo 2: Vivienda Asequible

Restringido a hogares de bajos ingresos (hasta el 80% de AMI)

PUNTO CLAVE:

Los alquileres restringidos reducen los préstamos hipotecarios y el flujo de efectivo

Alquileres

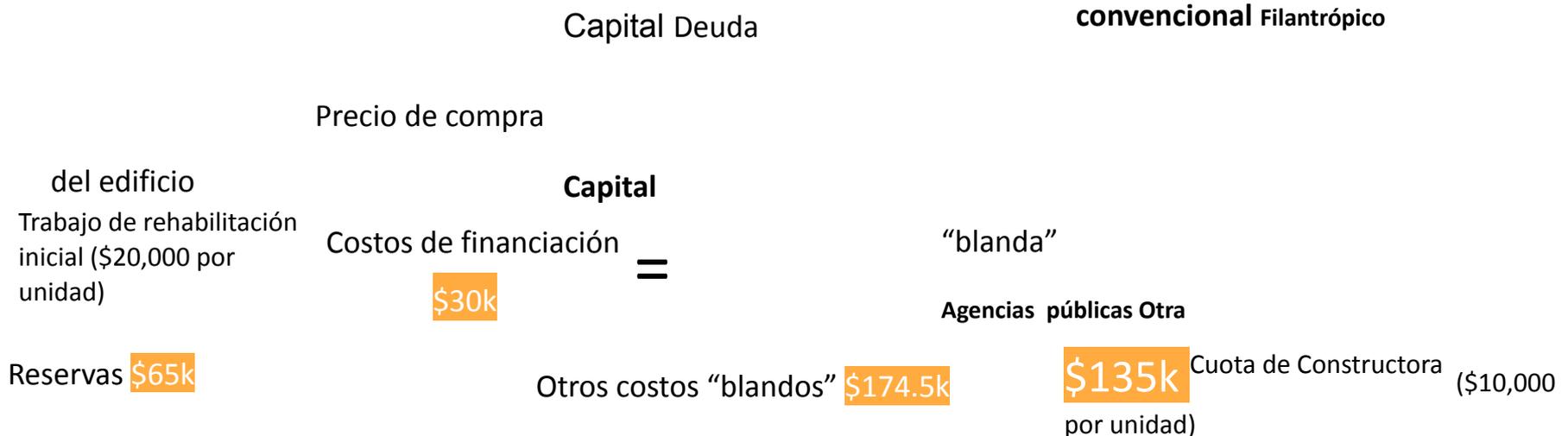
asequibles Gastos

operativos

¿Qué hay en un presupuesto de desarrollo?

Fuentes típicas, el "paquete de capital"

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 10 unidades



Deuda “dura”

financiación “puente”

convencional

Deuda

fuentes de financiación

Costo total de proyecto

28

La vivienda asequible requiere una amplia mezcla de

Deuda vs. Capital Deuda

Cuando una empresa de desarrollo urbano que es promotora de viviendas asequibles está lista para

construir, tiene que financiar la propiedad con **deuda y capital** (*equity*).

- Dinero prestado con expectativa de reembolso a un costo de fondos establecido (tasa de interés).
- **Deuda “dura”**: aportada por un prestamista con la expectativa de que se pague en un plazo determinado. La cantidad depende del flujo de efectivo de los alquileres.
- **Deuda “blanda”**: dinero público o filantrópico con expectativas flexibles de reembolso. (“*Gap funding*”).

Capital (*Equity*)

- Una parte de la propiedad, invertida con la expectativa de obtener ganancias

Ejemplo de proyecto: Edificio de 10 unidades en Oakland



- \$250,000 dólares/precio de venta de la unidad
- En el centro de Oakland, cerca de medios de transporte
- "Necesidades moderadas de rehabilitación"
- Mezcla de estudios y unidades de 1 dormitorio
- Promedio de AMI (Ingresos Promedio del Área) = 68%
- ¿Qué información necesitamos

**Ingreso Neto
Operativo → Cómo
calcular una Primera
Hipoteca**



Factores Clave de un Préstamo

- Tasa de Interés
- Periodo de Amortización (cuanto tiempo tengo para pagar el préstamo principal y los intereses)
- Termino del Préstamo (duración del préstamo) ●

Reservas Adicionales Requeridas

- Cobros y Costos

Luego de obtener un Préstamo Inicial, queda una “brecha”

edificio de 10 unidades

Fuentes

Ejemplo de costos de construcción de un

Reservas

Costo total de proyecto

Otros costos “blandos” Cuota
de Constructora (\$10,000 por
unidad)

Trabajo de rehabilitación inicial
(\$20,000 por unidad)

Costos de financiación

Precio de compra
del edificio

\$30k

\$65k

\$174.5k

\$135k

=

33

33

Llenando el vacío: Subsidio público ("deuda blanda")

- Dinero de la Ciudad, Condado, y a veces, Fondos Estatales ●
Estructurado como un préstamo, pero posicionado detrás del préstamo principal
- Términos más flexibles (ej: interés más bajo, no amortizable, sólo interés, etc.)
- Normalmente con un límite de \$ por unidad, en lugar de *DSCR* o *LTV* ●
El repago se hace por "recibos residuales", si es que los hay ● Acuerdo regulador a largo plazo

DSCR: relación de cobertura de servicio de deuda

Ejemplo de proyecto 2: Edificio de 6 unidades en Redwood City



- \$448,000 dólares/precio de venta de la unidad
- Necesita mucho trabajo de rehabilitación: ~\$65,000 por unidad
- Todas son unidades de 2 dormitorios
- Promedio de AMI (Ingresos Promedio del Área) = 60%
- ¿Qué más quisiéramos saber para tomar una decisión? ¿Qué otros factores deben ser tomados en consideración?







Para contactar a James Yelen: jyelen@enterprise.org

Para contactar a Sarah Scruggs: sarah.scruggs@nclt.org

California Community Land Trust Network - www.cacltnetwork.org

Enterprise Community Partners - www.enterprisecommunity.org

Northern California Land Trust – www.nclt.org/co-ownership

People of Color Sustainable Housing Network -
www.pochousingnetwork.com