

Término	Definición
Adquisición y Rehabilitación (Acquisition-rehab) (pronunciado: "ak-rijab")	En el contexto de la vivienda asequible, se trata de la práctica de comprar una propiedad residencial, hacer reparaciones y renovaciones para arreglar las malas condiciones y prolongar la vida útil del edificio, y mantener la propiedad como asequible en el futuro, muchas veces como una manera de evitar el desplazamiento de los residentes actuales. En inglés, muchas veces se usa de manera abreviada como "acq-rehab".
Ingreso Promedio del Área (AMI)	Area Median Income, es el ingreso familiar para la familia promedio en una región específica. Las agencias públicas la usan para determinar lo que se considera un hogar de bajos ingresos (80% del AMI), de muy bajos ingresos (entre 50% y 60% del AMI) y de muy bajos ingresos (entre 20% y 30% del AMI) en una ciudad o condado determinado, así como lo que se considera un costo de vivienda "asequible" para estos hogares. Ya que el AMI se calcula típicamente para un área grande (ej: varios condados), pueden resultar en definiciones de "ingresos bajos" y "asequibles" que son muy diferentes de las que existen a nivel más local o de vecindario.
Amortización (Amortization)	Pagar la deuda en un programa de pagos fijos con cuotas regulares de capital e intereses, repartidas en un período de tiempo predeterminado. Por ejemplo, un préstamo que un hogar pide para comprar una casa (hipoteca) se suele amortizar (ir pagando) en 30 años. Al final del período de amortización de 30 años (suponiendo que el prestatario no refinancie y se mantenga al día con sus pagos regulares) habrá pagado el préstamo y será propietario de la vivienda. Si bien el monto de los pagos regulares se mantiene constante, comienzan como la mayor parte de los intereses, que gradualmente se convierten en una parte más pequeña de los pagos con el tiempo (con una parte más alta hacia el principal).
Fuentes de Capital (Capital stack)	La gama de fuentes de financiación que se utilizan para un proyecto de desarrollo inmobiliario. En el caso de las viviendas asequibles, esto podría incluir una combinación de " deuda dura " de un banco o CDFI, " deuda blanda " de organismos públicos, diferentes tipos de contribuciones de capital (como el capital del Crédito Fiscal para Viviendas de Bajos Ingresos) y contribuciones del propio promotor de desarrollo urbano. Se suele considerar que las fuentes que están en la cima de estas "opciones", como el capital , tienen un mayor riesgo asociado.
Flujo de caja (liquidez) (Cash flow)	La cantidad anual de dinero que genera (o pierde) una propiedad de alquiler después de contabilizar los gastos operativos , las reservas y los pagos de préstamos (" servicio de la deuda ", ver definición abajo). Los inversores en capital (y potencialmente los organismos públicos para la construcción de viviendas asequibles) reciben el pago de este dinero restante. Una parte de este dinero también puede volver a un promotor de desarrollo urbano, según el acuerdo convenido por los prestamistas, los inversores, los organismos públicos y el equipo de desarrollo urbano.
Institución Financiera de Desarrollo Comunitario (CDFI)	Institución Financiera de Desarrollo Comunitario. Se trata de entidades con una misión específica que proporcionan préstamos y otros servicios financieros a las comunidades más desfavorecidas. Las CDFI suelen hacer préstamos que un banco tradicional no ofrece, pero no siempre a una tasa más asequible. Las tasas y las condiciones dependen de la combinación de fuentes de financiación que se utilicen.
Servicio de deuda (Debt service)	El dinero necesario para hacer el pago regular de los intereses y el capital de un préstamo durante un período de tiempo determinado a una tasa de interés determinada.
Relación de cobertura de servicio de deuda (Debt service coverage ratio [DSCR])	Esta relación se utiliza comúnmente en el proceso para determinar cuánto está dispuesto a prestar una institución financiera para un proyecto de desarrollo urbano. Se calcula dividiendo los ingresos anuales netos de por el importe anual del servicio de la deuda . Los prestamistas normalmente prefieren ver una proporción de 1.15:1 o 1.2:1, en otras palabras, quieren ver un "colchón" del 15% al 20% más que el pago del préstamo en caso de que algo salga mal. Cuanto más alta sea la DSCR requerida, menor será el préstamo que el prestamista está dispuesto a dar.

Glossary of Terms and Concepts for Affordable Housing Development

<p>Deuda: Deuda "Dura" vs. Deuda "Blanda" (“Hard” Debt v. “Soft” Debt)</p>	<p>Dinero prestado con una expectativa de reembolso y (típicamente) un programa de pago fijo y regular.</p> <p>"Deuda dura" se refiere al tipo de préstamos ofrecidos por los bancos y las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFIs) que tienden a devengar intereses basándose en la tasa de mercado (pero pueden ser más bajos), se basan en los ingresos de operación netos proyectados para el proyecto y deben ser reembolsados.</p> <p>"Deuda blanda" se refiere a los préstamos ofrecidos por organismos públicos, organizaciones filantrópicas u otros prestamistas que ofrecen tasas de interés más bajas y se reembolsan con menor prioridad (es decir, <i>después</i> de efectuar los pagos de la “deuda dura”). Los subsidios de los organismos públicos tienden a estructurarse como “deuda blanda” con la expectativa de ser devueltos sólo si sobra dinero después de pagar todos los demás gastos. Muchas veces incluyen la opción de que se amplíe el período de reembolso al final del plazo del préstamo siempre y cuando se mantengan las restricciones de asequibilidad.</p>
<p>Presupuesto del Proyecto (Development Budget)</p>	<p>Documento en el que se enumeran los costos detallados de un proyecto de desarrollo urbano, junto con las fuentes de financiación que pagarán esos costos. Las fuentes y usos proyectados deben ser iguales.</p>
<p>Diligencia debida (Due diligence)</p>	<p>Medidas adoptadas (como inspecciones y estudios) para asegurar que una propiedad es financiera y físicamente sólida y cumple con varios requisitos ambientales, sanitarios, de planificación y seguridad (que son necesarias para obtener un préstamo)</p>
<p>Capital (Equity)</p>	<p>Una fuente de capital que se invierte en un proyecto (a diferencia de la deuda, que es un <i>préstamo</i>) y que se reembolsa a partir de una combinación de "flujo de caja" (ver definición previa) y el producto de la venta si es que (o cuando) se vende la propiedad. Dado que esta forma de capital se considera de mayor riesgo (el retorno de capital fluctúa, a diferencia del pago de una deuda fija, y puede incluso llegar a ser negativo si una propiedad está perdiendo dinero), el capital típicamente resultaría en una tasa de ganancias más alta. Por lo tanto, tiende a ser más caro desde la perspectiva del promotor de desarrollo urbano.</p>
<p>Déficit de financiación (o brecha de financiamiento) (Gap Funding)</p>	<p>En el caso de un proyecto de desarrollo urbano típico de viviendas asequibles, el déficit de financiación se refiere a las fuentes que llenan el "vacío" que queda después de contabilizar los préstamos convencionales, el capital de LIHTC y otras fuentes más pequeñas. Por lo general, se trata de financiación estatal y local, como el <i>CDBG</i> y dinero de las subvenciones en bloque <i>HOME</i> o los ingresos de las tasas de impacto local. Los programas estatales como el programa de Viviendas Asequibles y Comunidades Sostenibles (AHSC) también brinda el déficit de financiación (para cubrir la “brecha”).</p>
<p>Bono de Obligación General (General Obligation Bond)</p>	<p>Un tipo de bono emitido por un gobierno estatal o local que está respaldado por la capacidad del gobierno de devolver los fondos, normalmente por medio de ingresos fiscales. Es una forma común en que los gobiernos estatales y locales recaudan dinero para financiar viviendas asequibles. (Ejemplo: Medida KK, de Oakland)</p>

Glossary of Terms and Concepts for Affordable Housing Development

<p>Efecto “leverage” Usar la deuda para incrementar la rentabilidad del capital propio (Leverage) <i>(pronunciado: “leverish”)</i></p>	<p>Puede pensarse en la forma en que una fuente de financiación ayuda a un promotor de desarrollo urbano a conseguir otras fuentes de financiación. Es común escuchar este término cuando se refiere a la relación entre los ingresos de un proyecto y el monto de la deuda que un promotor de desarrollo urbano puede asumir para financiar el desarrollo (ej: cobrar alquileres más altos permiten a un promotor inmobiliario "apoyarse en ello" más deuda). Este proceso de “leverage” también suele ser necesario (o se le da prioridad) para las fuentes de financiación pública. Por ejemplo, un programa de subsidios locales puede tener un requisito de “leverage” de 5:1, lo que significa que por cada dólar proporcionado por el programa, se espera que el promotor del proyecto aporte otros 5 dólares de otras fuentes. Esto tiene un paralelismo con el requisito convencional de un 20% de pago inicial para una nueva vivienda; el 20% de pago inicial se utiliza como "leverage" para financiar un activo mucho más valioso (la vivienda). <i>El efecto de “leverage” es un indicador financiero que se refiere a la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios. Es la medida de la relación entre deuda y rentabilidad.</i></p>
<p>Relación entre préstamo y valor (Loan-to-value [LTV] ratio)</p>	<p>Al igual que el coeficiente de cobertura del servicio de la deuda, los prestamistas utilizan el coeficiente de relación entre préstamo y valor como parte de su proceso de evaluación de una solicitud de préstamo. Se trata de la relación entre la cantidad del préstamo y el valor total del proyecto. La convención estándar es el 80% o 0.8, lo que significa que un prestamista estará dispuesto a dar un préstamo de hasta el 80% del costo total del proyecto de desarrollo urbano. En realidad, la "deuda dura" a largo plazo tiende a cubrir una porción mucho más pequeña del costo de un desarrollo, y la DSCR es más comúnmente el factor limitante debido a rentas relativamente bajas.</p>
<p>Ingreso Operativo Neto (Net operating income NOI)</p>	<p>Total de ingresos por alquiler ("bruto") menos los gastos operativos, las pérdidas por espacios vacantes y otros gastos. El Ingreso Operativo Neto (NOI) es la cantidad anual de dinero que sobra después de contabilizar estos costos.</p>
<p>Gastos Operativos (Operating expenses)</p>	<p>Varios costos que son parte del mantenimiento de una propiedad residencial. Esto incluye servicios públicos, seguros, agua y desagüe, costos legales e impuestos, entre otras cosas.</p>
<p>Plan de Margen operativo ProForma (Operating Pro Forma)</p>	<p>Un documento, usualmente una hoja de cálculo, que muestra el presupuesto anual proyectado en curso para un proyecto de desarrollo urbano, muchas veces reflejando hasta entre 10 a 20 años. Esto mostrará los ingresos y gastos proyectados, y el NOI resultante y el flujo de caja en base anual.</p>
<p>Preservación (Preservation)</p>	<p>En el contexto de la vivienda asequible, se refiere a la gama de estrategias destinadas a mantener la habitabilidad y/o asequibilidad de las viviendas existentes para los inquilinos de bajos ingresos. Este término se usa a veces de manera equivalente con el de adquisición-rehabilitación, pero en realidad es un término mucho más amplio.</p>
<p>Reservas de reemplazo (Replacement reserves)</p>	<p>Fondos reservados para el costo de reemplazar las partes de la propiedad que se desgastan con el tiempo (techo, sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado, etc.). Esto se incluye típicamente en la proforma de operaciones.</p>
<p>Recibos residuales (Residual receipts)</p>	<p>Al igual que el flujo de caja, los "recibos residuales" se refieren a todo el dinero que queda después del pago de todos los gastos operativos, el servicio de la deuda y las reservas de reposición. Este es típicamente el dinero que los promotores de desarrollo urbano sin fines de lucro usan para pagar la “deuda blanda” que se pide prestada a una agencia pública.</p>
<p>Viviendas asequibles sin subsidios y sin restricciones (Unsubsidized/unrestricted affordable housing)</p>	<p>Viviendas que carecen de subsidios públicos o restricciones de ingresos pero que, aún así, tienen alquileres que son asequibles para los hogares de bajos ingresos. Muchas veces se les denomina "Vivienda Asequible que Ocurre Naturalmente" o "NOAH" en la industria de la vivienda asequible, un término que (podría decirse que) minimiza las prácticas racistas, la desinversión histórica y otros factores que hacen que los alquileres sean más bajos y haya mayor deterioro en las condiciones de la propiedad.</p>