



Preservación de la vivienda para lograr la asequibilidad permanente: Parte 2

Fundamentos sobre desarrollo y financiación de la adquisición y rehabilitación + Conversion a Cooperativa

Taller para la iniciativa de Co-propiedad Comunitaria y la Red de Fideicomiso de Tierras de la Comunidad de California (California Community Land Trust Network)

James Yelen, Enterprise Community Partners
Sarah Scruggs, Northern California Land Trust

13 de marzo de 2021

Gratitud a los guardianes originales de estas tierras, la gente Ohlone.

Fideicomiso de Tierras “SOGOREA TE”

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/>



Revisión de nuestra sesión anterior

- Proceso de desarrollo
- Costos de desarrollo frente a costos de funcionamiento
- Paquete de capital
- Cantidad de la deuda

El proceso de adquisición y rehabilitación



IDENTIFICAR PROPIEDADES

- Identificar las propiedades de alta prioridad.
- Empezar a involucrar a los residentes, si es posible.
- Hacer un análisis básico de viabilidad.

PRE-DESARROLLO

- Evaluar las condiciones de la propiedad.
- Identificar las fuentes de financiación disponibles.
- Contactar al propietario, iniciar la negociación.
- Promoción y educación en la comunidad.

ADQUISICIÓN

- Negociar y concretar la compra.
- Cerrar la financiación de la adquisición.
- Hacer tareas de pre-construcción

REHABILITACIÓN

- Desarrollar y ejecutar el plan de construcción.
- Comunicarse con los residentes y coordinar el trabajo de rehabilitación.
- Supervisar la gestión de la construcción.

ADMINISTRACIÓN

- Iniciar la administración continua de la propiedad,
- Establecer cuales serán los proveedores de servicios.
- Gestión de activos.

¿Qué hay en un Presupuesto de Proyecto?

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 8 unidades

Precio de compra del edificio

\$1.89 Millones

Rehabilitación inicial (\$20k/unidad + general)

\$640k

Costos de financiación

\$135k

Reservas

\$109k

Otros costos blandos

\$322k

Cuota de Constructora *

\$150k

Costo total de proyecto

~\$3.24 Millones

Costos
“Duros”

Costos
“Blandos”

Deuda vs. Capital

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)**.

Deuda

- 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
 - Capital de crédito fiscal para viviendas de bajos ingresos (LIHTC): Inversión en efectivo con retorno obtenido por créditos fiscales y pérdidas para compensar la factura fiscal del inversor

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

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 8 unidades

Precio de compra del edificio

\$1.89 Millones

rehabilitación inicial (\$20,000 por unidad)

\$640k

Costos de financiación

\$135k

Reservas

\$109k

Otros costos “blandos”

\$322k

Cuota de Constructora

\$150k

Costo total de proyecto

~\$3.24 Millones

Fuentes

?

“Deuda Dura”
\$1.26 Millones

~\$3.24 Millones

=

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

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 8 unidades

Precio de compra del edificio

\$1.89 Millones

rehabilitación inicial (\$20,000 por unidad)

\$640k

Costos de financiación

\$135k

Reservas

\$109k

Otros costos “blandos”

\$322k

Cuota de Constructora

\$150k

Costo total de proyecto

~\$3.24 Millones

Fuentes

Otro - ~\$160k

NCLT Capital - ~\$228k

Ciudad de Berkeley - ~\$1.57 Millones

“Deuda Dura”
\$1.28 Millones

~\$3.24 Millones

Sesión de hoy: Comprender los factores de los costos de desarrollo y la viabilidad financiera

- Análisis de los costos de desarrollo (centrándose en la rehabilitación)
- Análisis de los costos operativos
- Interacción entre los ingresos y los gastos → Ingresos netos de operación
- Cantidad de la deuda (haciendo cálculos)
- Cómo llenar la “brecha”: fondos propios y subvención pública (deuda “blanda”)
- Costo de la conversión de unidades de alquiler a cooperativa

Ejemplo de proyecto: Edificio de 8 unidades en Berkeley



- \$235,600 /precio de venta por unidad
- En el oeste de Oakland, cerca de medios de transporte
- "Necesidades moderadas de rehabilitación"
- Mezcla de unidades de 1 dormitorio y unidades de 2 dormitorios

Unit	Unit Type	Sq Ft*	Actual Rent	Market Rent
6868	2 BR x 1 BA	690	\$1,362 **	\$1,450
6870	2 BR x 1 BA	690	\$885	\$1,450
6872	2 BR x 1 BA	690	\$787	\$1,450
6874	2 BR x 1 BA	690	\$789	\$1,450
6876	2 BR x 1 BA	690	\$711	\$1,450
6878	2 BR x 1 BA	690	\$615	\$1,450
6880	2 BR x 1 BA	690	\$1,400	\$1,450
6882	2 BR x 1 BA	690	\$1,287 **	\$1,450
AVERAGE		690	\$980	\$1,450
TOTAL		5,520	\$7,836	\$11,600

CLT:
Motivación sin
fines de lucro:
*Estabilizar las
rentas
existentes*

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

Análisis de costos de desarrollo: Evaluar la situación

Ejemplo de análisis del prestamista

EVALUACION DE LA SITUACION (PROYECTO)		EVALUACION DE LA SITUACION (AUSPICIADOR)
Informe preliminar del título	Informes físicos adicionales	Finanzas auditadas (3 años más recientes)
Evaluación de necesidades de capital	Análisis de la zonificación	REO Schedule
Planos y especificaciones del edificio	Lista actual de alquileres (residencial y comercial)	Documentos de la organización <ul style="list-style-type: none"> - Gobernanza - Plan Estratégico - Informe anual - Plan de personal - Presupuesto de la organización
Cronograma	Contratos actuales de inquilinos (residenciales y comerciales)	
Seguridad sísmica	Historial de Gastos de operación	
Encuesta ALTA	Valoración y estudio de mercado	
Evaluación medioambiental	Certificaciones de ingresos	

Análisis de costos de desarrollo: Evaluación de las Necesidades de Rehabilitación

¿Qué son las siglas (en inglés) PCNA, PNA, y CNA?

- Evaluación de las necesidades del estado de la propiedad (PCNA), evaluación de las necesidades de la propiedad (PNA), evaluación de las necesidades de construcción (CNA)... (etc.)
- El informe examina las necesidades **exteriores** e **interiores** y los **sistemas del edificio**, y da una lista de las necesidades inmediatas, intermedias y de las reparaciones a largo plazo.
- Suele incluir un plan a 20 años con un presupuesto que define las necesidades de las reservas de reemplazo.

Factores de grandes costos a considerar:

- Cumplimiento de las Ley A.D.A.
- Mejoras en la seguridad sísmica y/o seguro contra terremotos
- Sistemas del edificio: Techos, electricidad, mecánica, plomería, estructura, drenaje
- Extensión de pudrición seca (dry rot)
- Reparaciones importantes en interiores
- **Reubicación temporal**

Construction System	Good	Fair	Poor	Action	Immediate	Short Term	Over Term Years 1-12
5.2.1 Site Configuration and Size	X			None			
5.2.2 Utilities	X			None			
5.2.3 Grading, Drainage and Site Landscaping		X		Repair	\$16,000		\$3,000
5.2.4 Water and Sanitary Lines	X			None			
5.2.5 Ingress/Egress	X			None			
5.2.6 Parking, Flatwork and Walkways		X		Repair	\$750		\$2,400
5.2.7 Site Lighting	X			None			
5.2.8 Site Fencing and Retaining Walls	X	X		Repair			\$1,000
5.3.1 Foundations		X		Repair	\$8,600	\$135,000	
5.3.2 Framing	X			None			
5.3.3 Building Cladding / Exteriors		X	X	Repair	\$10,000	\$65,000	\$20,000
5.3.4 Roof Systems		X	X	Replace	\$2,000	\$21,150	
5.3.5 Appurtenances		X	X	Repair	\$15,100	\$42,200	\$27,800
5.3.6 Doors and Windows			X	Replace	\$2,800	\$14,000	
5.3.7 Amenities		X		Repair		\$2,000	
5.4.1 Water Distribution and Domestic Hot Water		X	X	Replace	\$26,800		\$13,500
5.4.2 Sanitary Waste and Vent		X		None			
5.4.3 Heating/Cooling System and Controls		X		Repair	\$800		
5.4.4 Ventilation Systems		X		None		\$3,200	
5.4.5 Electrical Service		X	X	Replace	\$8,000		
5.4.6 Fire and Life Safety Systems		X	X	None	\$1,200		\$3,200
5.4.7 Elevators		NA		None			
5.4.8 Site Security	X	X		None			
5.5.1 Common Area Interiors and Common FF&E		X		Replace			\$320
5.5.2 Dwelling Unit Summary and Units Observed	X			None			
5.5.3 Unit Finishes		X	X	Replace	\$6,900	\$13,000	\$43,000
5.5.4 Unit Cabinets, Counters, and Sinks			X	Repair	\$1,900	\$5,200	\$5,700
5.5.5 Unit Appliances		X		Replace	\$2,800		\$8,000
5.5.6 Bathroom Vanities, Basin, Shower/ Tub and Toilet		X	X	Replace	\$6,400	\$22,000	
Totals					\$150,050	\$322,750	\$127,920

Summary	Today's Dollars	\$/Unit
Immediate Repairs	\$150,050	\$18,756

Summary	Today's Dollars	\$/Unit
Short Term Repairs	\$322,750	\$40,344

	Today's Dollars	\$/Unit	\$/Unit/Year
Replacement Reserves, today's dollars	\$127,920.00	\$15,990	\$1,333
Replacement Reserves, w/12, 2.5% escalation	\$156,049.03	\$19,506	\$1,626

- Exponer las necesidades de construcción inmediatas y a corto plazo
- Reservas de reemplazo recomendadas

Análisis de costos de desarrollo: De CNA a la Rehabilitación

Proceso:

- Evaluar las necesidades inmediatas
 - ¿Hay alguna que requiera más estudio o que esté relativamente clara?
 - Pida más informes si es necesario
- Compruebe la extensión de las necesidades intermedias: ¿hay algún elemento importante que vaya a surgir en los próximos 3-5 o 5-10 años?
 - ¿Cómo se cubrirán más adelante?
 - ¿Hay espacio en el presupuesto para cubrir las?
- **Incluir al contratista general para definir mejor el enfoque y las prioridades.**
- Escuchar a los inquilinos y gestionar las expectativas

Altas prioridades:

- Seguridad de los ocupantes
- Reparaciones inmediatas/mantenimiento diferido
- Necesidades inmediatas que afectan al funcionamiento y los costos del edificio (servicios públicos/eficiencia)
- Necesidades inmediatas/intermedias que afectan a la calidad de vida y a la estética
- Necesidades intermedias que costaría más reparar más tarde o cuya disponibilidad de fondos es difícil de proyectar

Sobre la Eficiencia en el uso de Energía

Programa de mejora multifamiliar de PG&E (MUP, en inglés)

- [Solar \(SOMAH\)](#): escritura de más de 5 unidades restringida a residentes con determinados niveles de ingresos, debe estar en una comunidad desfavorecida y tener unidades con contadores independientes
- [ESA en la unidad](#): sin requisitos de ingresos, suministro de sistemas solares térmicos
- [Programa de Incentivos para la Autogeneración \(SGIP, en inglés\)](#): sin requisitos de ingresos

Programas de PG&E

- ESA CAM zona común: cubre el 100% del costo de las mejoras energéticas de las zonas comunes y los sistemas centrales (5+ unidades)
- ESA en la unidad: sin costo, instalación directa en la unidad
- CARE: descuento mensual del 20% o más en gas y electricidad
- FERA - descuento mensual del 18% sólo en electricidad (hogares de más de 3 personas)
- Programa de climatización de bajos ingresos del CSD: incentivos para medidas de eficiencia energética e instalaciones solares para propiedades en comunidades económicamente desfavorecidas

Gastos e ingresos de operación

Factores de gastos operativos

- Edad y estado del edificio
 - Costos de mantenimiento
 - Reservas de reposición
 - Servicios públicos
 - Alcance del plan de renovación
- Gestión de la propiedad y del personal
- Servicios a los residentes (si son necesarios)
- Exención del impuesto sobre bienes inmuebles

Factores de ingresos brutos

- Ingresos Promedio de la Zona (AMI)/niveles de alquiler
 - Actuales y previstos
- Supuestos de vacantes
 - Rotación
 - Renovaciones
- Otras fuentes de ingresos - lavandería, comercial, etc.

Exención del impuesto sobre bienes inmuebles

- Elegibilidad de la organización (ej.: organización sin fines de lucro)
- Elegibilidad del proyecto (ingresos de los ocupantes y niveles de alquiler + acuerdo normativo y financiación pública)
- Reduce o elimina los impuestos sobre la propiedad
 - Ayuda a compensar los gastos de funcionamiento potencialmente más altos y los alquileres más bajos
- **Problema: Los LEHC actualmente no están cubiertos y pagan impuestos en función del valor de tasación**

Ingreso Neto Operativo

→ **Cómo calcular una
Primera Hipoteca**

	Year 1	Year 2	Year 3
Annual Residential Revenue	\$ 334,800	\$ 343,170	\$ 351,749
Average Annual Vacancy Rate	10%	5%	5%
Annual Vacancy Loss	\$ 33,480	\$ 17,159	\$ 17,587
Fixed Annual Operating Expenses	\$ 121,200	\$ 125,442	\$ 129,832
Property Taxes	\$ 52,000	\$ 26,000	\$ 10,400
Property Tax Reserve	\$ (52,000)	\$ (26,000)	
Net Operating Income (NOI)	\$ 180,120	\$ 200,570	\$ 193,929
Senior Debt			
Debt Service	\$ 168,634	\$ 168,634	\$ 168,634
Senior Debt DSCR	1.07	1.19	1.15

Calcular la deuda: Requisitos del prestamista

Los prestamistas se fijan principalmente en dos ratios: **El ratio de cobertura del servicio de la deuda (DSCR)** y **el ratio de préstamo-valor (LTV)**

$$\text{DSCR} = \frac{\text{NOI}}{\text{Debt Service}}; \text{ Typically } 1.15 - 1.20$$

NOI must exceed loan payment according to DSCR, i.e. with a 15 - 20% cushion

$$\text{LTV} = \frac{\text{Loan Amount}}{\text{Fair Market Value (FMV)}}; \text{ typically } 80\% \text{ for hard debt}$$

$$\text{Loan amount} = \text{FMV} \times \text{LTV}$$

Factores Clave de un Préstamo

- Tasa de Interés
- Periodo de Amortización (cuanto tiempo tengo para pagar el préstamo principal y los intereses)
- Terminio del Préstamo (duración del préstamo)
- Reservas Adicionales Requeridas
- Cobros y Costos

Llenando el vacío: Capital (*Equity*)

Términos que hay que conocer (que determinan la viabilidad)

- **“Cash on cash”**: Tasa de rendimiento de la inversión de capital a partir del "flujo de caja" únicamente, normalmente sobre una base anual.
- **Tasa interna de rendimiento (IRR [en inglés])**: Estimación de la tasa de rendimiento futura durante un período de tiempo, incluyendo los ingresos netos de la venta o refinanciación.
- **Tasa de capitalización**:
$$\frac{\text{Ingresos netos de operación}}{\text{Valor de la propiedad}}$$
- **Valor de la propiedad según la tasa de capitalización**:
$$\frac{\text{Ingresos netos de operación}}{\text{Tasa de capitalización}}$$

Llenando el vacío: Capital (*Equity*) (*cont.*)

Términos básicos

- Capitales propios convencionales, con motivación social
- Normalmente, el 25-40% del costo del proyecto
- Rentabilidad inferior a la del mercado ~8% IRR
- Rendimientos pagados a partir de una combinación de “*cash on cash*” anualmente y sobre la disposición (compra/refinanciación, venta)
- Objetivos de asequibilidad, restricciones

Consideraciones

- Supuestos de refinanciación
- Efectivo disponible/retorno preferido
- Rentabilidad no garantizada, pero proyecciones conservadoras
- El inversor de capital es un socio limitado en la entidad propietaria con el promotor

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

LTV: relación entre préstamo y valor

**10 Minutos
de Descanso**

¿Qué significa esto para los LEHCs?

Existen pasos y costos adicionales para crear una Cooperativa de Viviendas de Patrimonio Limitado (LEHC):

- Formar una Asociación de socios
- Solicitud de LEHC al Estado: un abogado la debe revisar
- Cumplir con las leyes locales (ej, la conversión de condominios)
- Vender las acciones iniciales y formar una LEHC



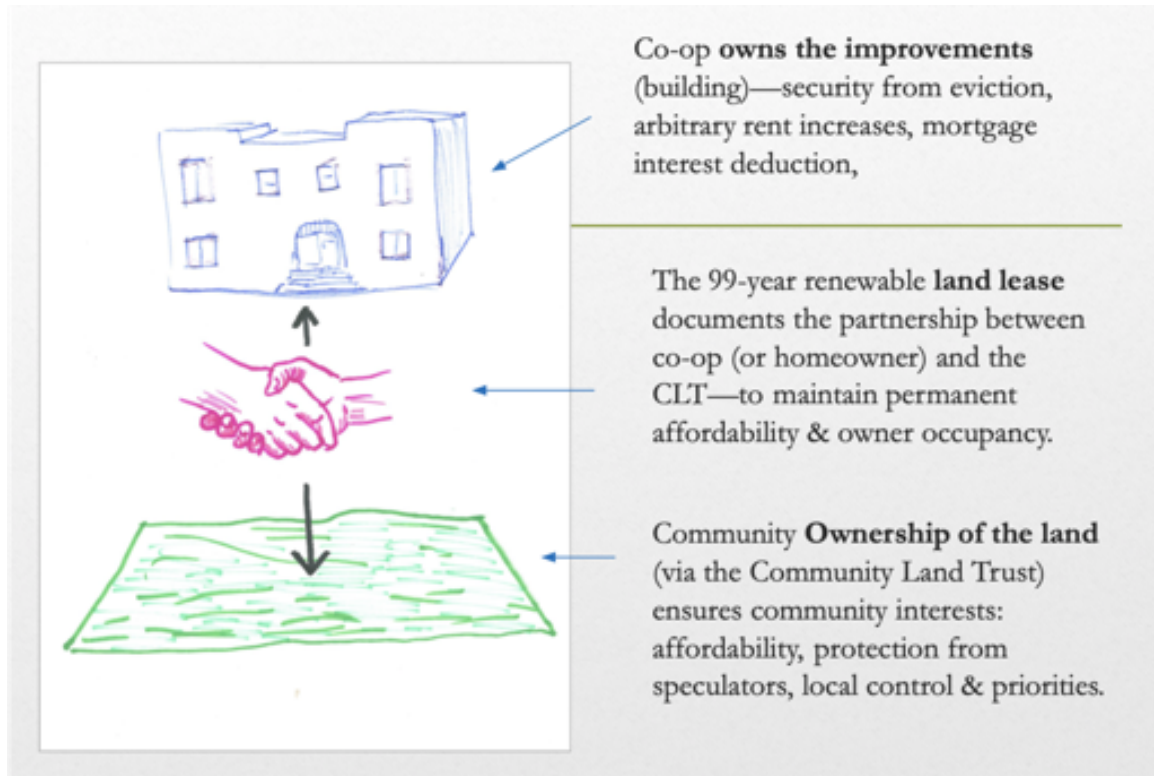
Cooperativa de Viviendas de Patrimonio Limitado (LEHC)

- Usualmente es una corporación sin fines de lucro
- Los residentes son accionistas propietarios y tienen un contrato de alquiler de una unidad
- Los residentes compran una acción cada uno y la cooperativa paga la hipoteca y los impuestos del edificio
- Los aumentos de las acciones están limitados al 10% anual (y normalmente son mucho más bajos)
- Ser miembro de la cooperativa
- Gastos de mantenimiento



LEHC como parte de un Community Land Trust

Hay maneras de volverse directamente una LEHC, pero hoy nos centraremos en el escenario de una CLT que compra inicialmente un edificio y luego trabaja con los residentes para convertirlo en LEHC.



Costos blandos de la conversión a una LEHC

Entrenamiento para Residentes

Proceso de Conversión

- Tiempo del personal de CLT
- Abogado
- Estudio de la CNA/reserva
- Preparación del presupuesto
- Encuesta
- Otros honorarios



Precios de las acciones y préstamos de acciones

Precios de las acciones

Máximo del 10% del costo total de desarrollo. Por ejemplo, para un proyecto de \$ 2 millones, la cantidad máxima de financiamiento que puede provenir del capital accionista es \$ 200,000 (10% de \$ 2 millones). El precio máximo por acción para cada miembro sería de \$ 20 000 (\$ 200 000 dividido entre 10). No hay precio mínimo.

Préstamos de acciones

Actualmente, no hay muchas opciones en California; algunos bancos comparten préstamos de acciones como préstamos con firma no garantizados. Actualmente estamos hablando con Berkeley Coop Credit Union sobre la concesión de préstamos de acciones. California está detrás de lugares como Nueva York, donde el Banco Federal de Préstamos para Viviendas de Nueva York ofrece regularmente préstamos de acciones. Continuaremos hablando con el Federal Home Loan Bank local para respaldar los préstamos de acciones en California.

La conversión a una LEHC - Costos nuevos y fuentes

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 8 unidades

Initial Development Costs



\$3.24 Millones (no todo necesita ser devuelto)

Costs related to co-op conversion

\$100,000

Total Development Cost

~\$3.34 Millones

Fuentes

Capital (Equity) de accionistas

Fuentes Otras (grants/subsidio público ,etc.)

Subsidio público original

“Dueda Dura”
Préstamo general del banco

=

Costo Inicial de Desarrollo

Ejemplo de costos de construcción de un edificio de 8 unidades

Precio de compra del edificio

\$1.89 Millones

rehabilitación inicial (\$20,000 por unidad)

\$640k

Costos de financiación

\$135k

Reservas

\$109k

Otros costos "blandos"

\$322k

Cuota de Constructora

\$150k

Costo total de proyecto

~\$3.24 Millones

Fuentes

Otro - ~\$160k

NCLT Capital - ~\$228k

Ciudad de Berkeley - ~\$1.57 Millones

"Deuda Dura"
\$1.28 Millones

~\$3.24 Millones

Costos continúa de los residentes: Gastos de mantenimiento

- Gastos de mantenimiento son pagos mensuales realizados por cada miembro de la cooperative
- Utilizado para pagar los costos continúa y reservas
- También puede pagar por los costos de administración de la propiedad



Impuesto sobre la propiedad

Problemas:

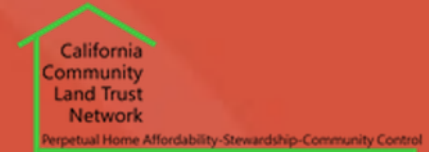
- Los alquileres asequibles pierden su exención de impuestos sobre la propiedad cuando se convierten en LEHC.
- La ley actual del impuesto sobre bienes inmuebles establece que cuando una participación en una propiedad cambia de dueño, la participación transferida debe revalorizarse a valor de mercado como una propiedad recién adquirida. Esto significa que cuando una participación en una cooperativa de viviendas cambia de manos, la unidad vinculada a esa participación puede ser gravada a un tipo mucho más alto.

Solución - AB 1206:

- Permite a los LEHC acceder a la exención de la asistencia social.
- Exime a los LEHC de la reevaluación cuando un miembro de la cooperativa se va y entra un nuevo miembro.
- Permite que las propiedades CLT mantengan su exención si los ingresos de un residente aumentan hasta el 140% de ingresos promedio de la zona.

**Acaba de ser presentado
¡¡y necesitaremos tu apoyo!!**

PARA TERMINAR



Para contactar a James Yelen: jyelen@enterprise.org

Para más información sobre CCOI, 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

