

Estrategias y Consejos para Fideicomisos de tierras comunales que Reciben Propiedades Donadas y en Venta con Descuento

Las siguientes estrategias y consejos están destinados como una visión general para los Fideicomisos de Tierras Comunitarias, en lugar de una “guía de prácticas” detallada. Por lo tanto, están pensadas para proporcionar puntos de partida a los fideicomisos de tierras comunales para desarrollar políticas y herramientas para la obtención de propiedades donadas y en venta con descuento.



Mensajes e Interacción con Donantes Potenciales

Enfóquese en generar entusiasmo comunitario y motivar a los donantes potenciales.

Orientación para el Contacto Inicial con el Donante:

- Su interés debe estar en el impacto del regalo para la comunidad, no en las implicaciones financieras o fiscales para el donante.
- No es su deber asesorar al donante sobre las implicaciones hereditarias y fiscales de la donación planificada. Abogados y asesores financieros se encargan de eso.
- Siempre recomiende al donante que consulte con sus propios asesores (contador publico, abogado, etc.) para asegurarse de que entienden y estén de acuerdo con los documentos que los asesores inmobiliarios de su organización están preparando. Tener un solo abogado (y/o contador publico) que represente tanto al donante como a su organización puede generar conflictos de interés y posiblemente incluso desafíos legales al testamento o fideicomiso del donante.
- Su tarea es entusiasmar al donante con la oportunidad de dejar un legado duradero del cual puedan sentirse orgullosos, que refleje sus valores y conexiones. Su trabajo es inspirar al donante.
- Cuando se reúna con donantes potenciales, tiene dos objetivos:
 1. Obtener información sobre las experiencias, valores, preocupaciones, necesidades, deseos, necesidades financieras, relaciones y el estado de sus planes financieros/legales/fiscales/de jubilación/sucesión.
 2. Aprender lo que el donante quiere lograr en el mundo, lo que desea dar a la humanidad futura y cómo su organización podría ayudar a realizar cualquiera de esos objetivos.

Nunca está de más proponer una venta con descuento a cada vendedor con el que esté negociando una adquisición.



Fase Preliminar: Evaluación de Factibilidad

Establezca un nivel básico de compromiso por parte del donante para descartar consultas casuales o ambivalentes e identificar posibles proyectos con una mayor probabilidad de éxito. Una forma de hacerlo podría ser delinear un acuerdo por escrito con el donante (como un MOU, acuerdo de donación o una carta de intención) y, a partir de un cierto umbral, exigir que los donantes firmen el acuerdo antes de que el fideicomiso invierta más recursos en investigar la viabilidad del regalo o transacción anticipada. Aunque un acuerdo típico no sería vinculante, esto aún demuestra que las partes están tomando el proceso en serio.

Presupuesto de Factibilidad Inicial

- Elabore un presupuesto de cuánto está dispuesto a gastar en la transacción potencial, incluyendo:
 - Costos de diligencia debida (como consultas con un contador publico, abogados, inspecciones de propiedades) y tiempo del personal.
 - Costos del donante (por ejemplo, impuestos atrasados, costos del deposito, etc.), si el donante lo requiere.
 - Reparaciones inmediatas y a corto plazo.
 - Evalúe la viabilidad del proyecto con una pro forma aproximada y un presupuesto de fuentes/ usos.

Ética

- Esté atento a señales que cuestionen la competencia del donante para tomar decisiones legales/ financieras, particularmente donantes de edad avanzada.
- Establezca acuerdos con los herederos.
- Asegúrese de que los donantes estén representados por un abogado independiente.
- Considere crear un proceso de revisión ética, por ejemplo, contar con una entidad desinteresada que revise cada transacción para evitar incluso la apariencia de explotación de ancianos vulnerables.

Condición de la Propiedad – Realice una inspección para revisar los cimientos/espacio de acceso, evidencia de problemas en los sistemas (plomería, electricidad, estructura), el estado de los accesorios y acabados, e identifique posibles problemas importantes. El enfoque en este punto es una estimación aproximada de las necesidades de rehabilitación o reparación, para descartar propiedades que probablemente costarían más de lo que el fideicomiso de tierra communal puede presupuestar para el proyecto.

- **Plazos** – Evalúe la viabilidad de cerrar la transacción dentro del plazo esperado por el donante/vendedor.



Etapa Seria de Evaluación de la Transacción

Esta fase implica un gasto significativo de fondos y tiempo del personal, y solo debe iniciarse una vez que haya asegurado un nivel básico de compromiso por parte del donante, idealmente evidenciado por un memorándum de entendimiento, un acuerdo de donación u otro documento similar.

Diligencia debida:

- Será necesaria una tasación para que un donante reclame una deducción de impuestos, y también puede ser requerida por un prestamista si el fideicomiso de tierra communal necesitará financiamiento institucional (incluso si es solo para reparaciones). Normalmente, las tasaciones deben realizarse cerca de la fecha de transferencia, por lo que debe verificar los requisitos de su prestamista, así como las necesidades del donante para reclamar cualquier deducción de impuestos.
- Evaluación de Necesidades de Capital (CNA) o inspecciones de contratistas.

Aspectos legales – Realice una revisión de la viabilidad legal del resultado deseado por el donante, especialmente si el donante permanecerá en su hogar o impondrá alguna otra condición en la transferencia. Revise cualquier problema con el título de propiedad y/o cuestiones con los herederos. Redacte y finalice los documentos y términos de la transacción.

Reuniones y discusiones con familiares y herederos para buscar su apoyo

Algunas características de transacciones exitosas han sido vendedores dispuestos y pacientes, y aquellos en los que el fideicomiso de tierra communal ha establecido una relación de confianza con el vendedor/ donante. Si estas características no se están desarrollando, podría ser una señal para desvincularse antes de lo esperado.



Negociaciones y Transacción

- Busque la aprobación por escrito de los familiares y herederos, particularmente para los legados.
- Asegúrese de que el donante tenga su propio abogado que lo represente.
- Garantice el apoyo de una organización de atención a personas mayores para proyectos de “envejecer en el lugar”.
- En situaciones con donantes menos sofisticados, el fideicomiso de tierra communal probablemente necesitará ayudar a guiar al donante a través del proceso, idealmente a través de una tercera parte competente y confiable.
- **El fideicomiso de tierra communal debe identificar profesionales, como un abogado o agente inmobiliario, que lo asistirán en la transacción.** Además, el fideicomiso de tierra communal podría considerar la creación de una lista separada de profesionales que puedan ayudar a donantes o vendedores potenciales que necesiten sus propios asesores legales y fiscales. Enfóquese en profesionales que comprendan los fideicomisos de tierras comunales y los objetivos de donar propiedades (es decir, que no socaven el proceso de donación).
 - Abogados que se especialicen en sucesiones/fideicomisos; donaciones; derecho inmobiliario.
 - CPA u otros expertos fiscales.
 - Tasadores.
 - Para la lista de miembros del CACLTN, vea: [Profesionales en Donaciones/Ventas con Descuento](#).



Cuando tenga que decir “No, gracias”

- Cree un guion o ejercicio de roles para rechazar donantes, especialmente aquellos con los que el fideicomiso de tierra communal ha invertido un tiempo significativo.
- Considere hacer un seguimiento periódico (por ejemplo, anual) de estas propiedades/propietarios como parte de una lista de casos de “Interés Serio”.



Una Consideración Detrás de Escena: Proteger el Estatus de Organización Benéfica Pública del Fideicomiso de tierra communal

Entre las organizaciones de la sección 501(c)(3), existen dos categorías: fundaciones privadas y organizaciones benéficas públicas. Para mantener el estatus de organización benéfica pública, la organización debe pasar continuamente una “prueba de apoyo público”, demostrando que una cierta porción de su financiamiento “normalmente” proviene de “fuentes públicas”, como subvenciones gubernamentales, pequeñas donaciones, cuotas de membresía, etc. Tener una parte demasiado grande de los ingresos de la organización provenientes de una única fuente (como una donación de propiedad) puede llevar a no cumplir con la “prueba de apoyo público”. Sin embargo, existe una excepción para las “subvenciones inusuales”. El IRS utiliza una prueba de “hechos y circunstancias” (en lugar de una regla clara y simple) para determinar si una donación cuenta como una “subvención inusual”. Algunos ‘hechos y circunstancias’ favorables podrían incluir: que el donante no sea una persona con control sobre la organización (por ejemplo, un fundador, director, oficial, etc.); que el donante no haya impuesto restricciones o condiciones a la donación; que la organización tenga una junta directiva diversa o, en el caso de una organización de membresía, una junta ampliamente electa. Los fideicomisos de tierras comunales deben consultar con asesores fiscales o legales sobre la clasificación de una donación como una “subvención inusual” en sus declaraciones fiscales.