

Idaho Legal Aid Services, Inc.

Advocacy. Education. Representation.

www.idaholegalaid.org

Métodos de Compra de Una Vivienda Comunitaria [1]

Métodos de compra de una vivienda comunitaria:

- La capacidad de estabilizar la renta
- Control sobre la comunidad en si
- La seguridad – disminuye la amenaza del desalojo
- Un sentido mejor de comunidad

Método de compra – 501c3 Proveedor de Vivienda Asequible/Autoridad de Vivienda

- CaracterísticasUna organización sin fines de lucro (NFP por sus siglas en ingles) compra la comunidad y la recibe en carácter de mantenerla en fideicomiso.
- La NFP es dueña de la comunidad
- Los residentes rentan el terreno de la NFP.
- Los residentes siguen siendo los propietarios de sus casas, cuales no son afectados por la compra de la NFP
- Los residentes NO controlan la NFP

Ventajas

- Los residentes tienen que hacer muy poco
- Los residentes quizás no tengan que pagar nada
- Las comunidades en un área de control de renta, permanecen en control de renta a menos que los residentes voluntariamente estén de acuerdo en aumentar su renta para facilitar la transacción
- Los residentes quizás puedan tener influencia limitada en las operaciones de la comunidad
- El estatus de exento a impuestos de la agencia sin fines de lucro o pública quizás permita recibir fondos a través de los bonos exentos a los impuestos, y puede ayudar en atraer concesiones (becas) y préstamos de bajo interés de fundaciones y gobiernos, cual quizás pueda hacer la transacción más asequible a los residentes porque esto puede ahorrarles

algo en términos de renta más baja

- El personal de la NFP quizás pueda manejar las cuestiones de infraestructura de la comunidad mejor que un grupo de residentes
- Los residentes quizás puedan comprar la comunidad en el futuro

Desventajas

- Los residentes no controlan la corporación NFP
- Las decisiones de operación son hechas por el consejo directivo de la NFP
- Las rentas del terreno de los residentes será fijado por la NFP a un nivel para generar un flujo de caja positivo para pagar por otros programas NFP y al personal (la NFP tiene que mantener un flujo de caja positivo para poder permanecer activo)
- Transacciones de esta índole son complejos, caros, y pueden requerir cantidades considerables de tiempo para completar
- Los intereses de la corporación sin fines de lucro pueden ser diferentes de los del grupo de residentes

Método de compra – Cooperativa de Patrimonio Limitado (LEC por sus siglas en Ingles) / Fideicomiso de Terreno

LEC – Cooperativa de Patrimonio Limitado

Este método de compra normalmente está compuesto de una contribución de capital relativamente pequeña (típicamente tan baja como \$500 por cada miembro participante) de los residentes individuales, junto con una acuerdo grande de financiamiento de un grupo de prestamistas de desarrollo comunitario, proveedores de concesiones, y fuentes de préstamos a bajo interés. El financiamiento normalmente tiene condiciones adicionales para garantizar que la asequibilidad continua de las viviendas en la comunidad y provee entrenamiento continuo, asistencia técnica, y orientación para la administración.

Fideicomiso de Terreno

Generalmente, el Fideicomiso de Terreno es un estado o una entidad local cual recibe fondos de prestamistas de desarrollo comunitario, proveedores de concesiones, fuentes de préstamos a bajo interés, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU., (HUD por sus siglas en Ingles) municipios, etc. para adquirir bienes raíces para mantenerlos como viviendas asequibles. Muchos Fideicomisos de Terreno se enfocan en viviendas individuales por el cual los Fideicomisos de Terreno adquieren el terreno y proveen un acuerdo de arrendamiento a largo plazo a las personas adquiriendo la vivienda localizada en ese terreno. Ellos típicamente se concentran en personas con alcances de ingreso de muy bajo ingreso a ingreso moderado (usando las pautas de ingreso medio de HUD). El resultado de dichos programas es para reducir mayormente el costo de ser propietario de casa. El Fideicomiso de Terreno normalmente incluye algún tipo de información educativa de propietario de casa y entrenamiento, y frecuentemente, al volverse a vender la casa por el dueño, comparte en la valorización del valor. La valorización

frecuentemente se vuelve a invertir en la reventa de la casa para garantizar la asequibilidad continua de la propiedad.

Características

Cooperativa de patrimonio limitado:

- Los residentes de la comunidad siguen siendo los propietarios de sus casas, cuales no son afectadas por el proceso de la compra.
- Los residentes participantes de la comunidad son dueños de una acción en la cooperativa a un costo nominal
- La cooperativa en si es propietaria de la comunidad
- El financiamiento para la cooperativa es de un consorcio de prestamistas de desarrollo comunitario y otras fuentes de préstamos a bajo interés
- Frecuentemente hay un Proveedor de Asistencia Técnica quien organiza a los residentes de la comunidad, coordina el financiamiento, y provee entrenamiento continuo y orientación de administración a la cooperativa.

Fideicomiso de Terreno

- Los métodos de compra de un Fideicomiso de Terreno comunitario son menos estandarizados que los métodos de Cooperativa de Patrimonio Limitado.
- El Fideicomiso de Terreno puede comprar la comunidad entera y manejarla de manera similar a un Proveedor de Viviendas Asequibles NFP
- El Fideicomiso de Terreno también puede comprar la comunidad en conjunción con los residentes, en tal manera que los residentes son propietarios de propiedad de arrendamiento a largo plazo en la comunidad entera. (Esta porción de la transacción sería similar a una Cooperativa de Patrimonio Limitado.) Así que los residentes son los propietarios y manejadores de un arrendamiento comunitario, mientras que el Fideicomiso de Terreno es un inversionista relativamente pasivo recibiendo un pago de arrendamiento. Típicamente hay condiciones de viviendas asequibles (como restricciones de reventa de la casa, ambos en las condiciones de precio y compradores elegibles) adscrito a la transacción.

Ventajas

- El precio bajo de las acciones puede resultar en un membrecía con base amplia. El aumento de precio de las acciones en el futuro es limitado.
- La disponibilidad de Asistencia Técnica le provee a los residentes con orientación del manejo y la administración.
- Este método puede ser el mejor método para grupos de residentes de bajo ingreso.
- Este método provee un nivel relativamente alto de control por los residentes, pero requiere involucramiento alto por los residentes, organización y responsabilidad.

Desventajas

- Ambos un proceso de compra de LEC y un Fideicomiso de Terreno puede tomar un

tiempo largo debido a la complejidad de organizar a los residentes y la coordinación cual se requiere para las fuentes de los fondos (suficientes fondos locales son muy difíciles de obtener). El propietario de la comunidad quizás no quiera esperar hasta que se hagan los arreglos para la transacción.

- Cada método requiere un gerente del proyecto (ya sea un Proveedor de Asistencia Técnica o el personal del Fideicomiso de Terreno) para coordinar la transacción. Dichas organizaciones quizás no sean disponibles localmente, no tengan las destrezas específicas, o quizás no estén interesadas en involucrarse con proyectos de comunidad de casas manufacturadas.
- Limitaciones sobre la reventa de las casas (cualquiera o ambos con referencia al precio de la reventa de la casa o sea sobre compradores elegibles de bajo ingreso) pueden preocupar a los residentes y desanimarlos a que no hagan mejoras para las casas.
- Quizás no sean disponibles suficientes fuentes de fondos de desarrollo de comunidad.
- Muy pocas (menos de 20) cooperativas existen en todo el oeste de los Estados Unidos, entonces hay mucho que aprender sobre como adquirir las destrezas para utilizar este método en una manera exitosa.

Método de compra – Corporación de Beneficio Mutuo

¿QUE ES?

Una Corporación de Beneficio Mutuo es una entidad establecida bajo la ley del estado como una corporación sin fines de lucro (NFP por sus siglas en ingles) para el beneficio de sus miembros/accionistas. En caso de una comunidad de casas manufacturadas, los residentes en la comunidad forman una corporación y esos residentes quienes elijan participar compran acciones/membrecías en la corporación. Los residentes quienes elijan no participar permanecen como inquilinos con el mismo estatus legal cual tenían antes de la compra por los residentes. Con este método de compra, la corporación NFP es propietaria de la comunidad, y los residentes participantes, a su vez, son los propietarios de la corporación. Es similar pero no igual que una cooperativa, a cual también se le refiere como una Cooperativa de Patrimonio Limitado (LEC).

Este método es considerado "Tasa del Mercado" debido al hecho que la mayoría cuando no todos de los fondos para la compra son obtenidos de préstamos convencionales en vez de préstamos subvencionados (nivel de interés bajo) de fuentes tal como del gobierno estatal, local, proveedores de viviendas asequibles o proveedores de asistencia técnica. Este método es considerado una opción de compra razonable porque fondos de la Tasa del Mercado se pueden conseguir fácilmente. Los tipos de fondos típicos incluyen un préstamo de hipoteca primera hecho a la corporación de residentes, préstamos de acciones hechos a los residentes individuales
cuales necesitan ayuda para su acción en la corporación, y capital de los residentes quienes pueden pagar por su acción en efectivo.

Características

- Los residentes de la comunidad siguen siendo los propietarios de sus casas, cuales no son afectadas por el proceso de la compra
- Normalmente 60%-80% de los residentes participan como miembros, el resto de los residentes continúan rentando el lote de casa de la corporación
- Los residente cuales participan están comprando su parte (acción) en la corporación y su derecho de ocupar su lote, de acuerdo a un acuerdo de arrendamiento de membresía a largo plazo
- Los miembros eligen un Consejo Directivo de la corporación quienes supervisan el manejo de la comunidad
- El Consejo contrata a una compañía de administración para manejar las actividades de día a día
- Los miembros junto con el Consejo establecen las reglas de la comunidad y como funciona
- El proceso de la compra es relativamente rápido (el proceso se puede tomar menos de 6 meses para completarlo)
- Los fondos cuales se proveen tienen relativamente pocas restricciones. La corporación es sujeta a ley estatal de empresas y cualesquiera reglamentos estatales para casas manufacturadas apliquen a comunidades cuales son propiedad de inversionistas.
- En situaciones donde aplica el control de renta estatal o local, los miembros ya no son sujetos a control de renta, mientras que los inquilinos que no participan son sujetos a control de renta.
- Es relativamente sencillo la transferencia de propietario de casa/acción a un residente nuevo

Ventajas

- Atrayente a los dueños de la comunidad porque el proceso procede rápidamente
- No se necesita que participe el 100% de los residentes para ser exitosos
- No hay limitaciones sobre precios de reventa
- Los fondos se pueden conseguir fácilmente

Desventajas

- Se requiere una inversión más grande por los residentes que otros métodos
- Requiere un alto nivel de involucramiento, responsabilidad, y organización por parte de los residentes cuales están participando.

Resumen y Cuestiones

Las Corporaciones de Beneficio Mutuo se encuentran principalmente en la Costa Oeste y en Florida. Hay muchas razones:

- Las comunidades de prestamistas son receptivas a este método,
 - Falta de Proveedores de Asistencia Técnica para comunidades de casas manufacturadas sufren límites de disponibilidad de otros métodos
 - Interés por grupos de residentes en este método es más alto debido a la falta de restricciones en la reventa de las casas,
 - Los antecedentes financieros y de vida de los residentes suelen causarles a grupos ver a este método de compra como una alternativa atractiva,
- La ley estatal le permite y anima propiedad en Corporativa,
- Las fuentes de fondos subvencionados para otros métodos de compra son limitados o no existen.

Método de compra- subdivisión

¿QUE ES?

Hay varios nombres para este método de compra, tal como Subdivisión, Condo, Honorario Simple o propiedad de Desarrollo de Unidad Planificada (PUD por sus siglas en inglés). Sin embargo, todas describen una situación donde la comunidad es dividida en lotes separados y cada lote se vende al residente individual cual ocupa ese lote en específico. Normalmente un interés en un área común se vende con el lote. Típicamente hay tres maneras en cual una subdivisión de una Comunidad de Casas Manufacturadas cual ya existe puede ocurrir:

1. El propietario de la comunidad subdivide a la comunidad y vende los lotes individuales a los propietarios de casa,
2. Los propietarios de casa, como un grupo, le plantean al dueño una proposición de subdividir y comprar la comunidad, o,
3. Un intermediario (tal como una compañía privada o gobierno local) compra la comunidad en coordinación con el grupo de residentes y entonces subdivide la comunidad con ventas a los miembros individuales.

CARACTERÍSTICAS

- Los residentes de la comunidad continúan siendo los propietarios de sus casas,
- Los residentes de la comunidad son dueños de su tierra (o derechos de 'condo air space') debajo de sus casas,
- Todos los residentes participando juntos son los propietarios de las áreas comunes de la comunidad y infraestructuras, normalmente a través de una asociación de propietarios de casa.

VENTAJAS

- Algunos residentes consideraron este método de compra como atractivo porque es "cumplir el Sueño Americano" de ser propietario de vivienda.
- Dueños de lotes individuales tienen involucramiento limitado con sus vecinos y no se preocupan si su vecino tiene dificultades financieras (económicas) y preocupación limitada si la comunidad tiene problemas.
- Aunque la asociación de propietarios tiene un Consejo Directivo para administrar las áreas comunes y la infraestructura, dicho Consejo tiene control limitado sobre los dueños de lote, y la conducta dentro de la subdivisión es gobernada por sus Clausulas, Condiciones y Restricciones (también llamadas CCyRs por sus siglas en inglés) documentadas cuando la subdivisión es formada.

DESVENTAJAS

- Los residentes individuales tienen que poder pagar para comprar (o para financiar, si apropiado) su lote, basado en su crédito personal y su ingreso
- Puede ser difícil lograr los fondos para la compra del lote. Prestamistas interesadas en financiar pueden requerir que la casa sea colocada en una fundación permanente
- Los lotes en una Subdivisión pueden ser sujetos a impuestos de propiedad más altos.
- Municipios locales cuales tienen jurisdicción sobre la subdivisión pueden requerir mejoramientos para el agua, alcantarillo, calles y sistemas de agua de tormenta, resultando en valoraciones individuales en cada lote para pagar por dichos mejoramientos.
- La finalización actual del proceso de la subdivisión puede tomarse un tiempo considerable (a veces años antes de que el lote final se venda) en cuanto cada residente intenta calificar para la compra de su lote
- Algunos residentes se sienten forzados a mudarse de la comunidad debido a que no pueden pagar por la compra de su lote y la casa/lote en si está en demanda de residentes nuevos posibles.
- Muchas casas en las comunidades son casas más viejas (pre-1976) y dichas casas frecuentemente no califican como garantía para financiamiento. Consecuentemente, aunque un propietario quizás crea que hay capital considerable en la casa dicho capital no está disponible para facilitar el financiamiento del lote.
- Algunos propietarios, (en particular en California) están usando el proceso de las subdivisiones como un pretexto para forzar a los residentes de las restricciones locales de

control de renta, resultando en rentas de lote más altas para esos residentes quienes no pueden comprar sus lotes

- El proceso de evaluar los lotes individuales puede ser complicado y pueda aparecer injusto – ¿Vale lo mismo un lote doble amplio en la esquina con vista panorámica que un lote interior de amplio sencillo?
- Cualquier deuda en la comunidad típicamente se tiene que liquidar (frecuentemente con recargo de prepago) antes de la compra siendo que la mayoría de préstamos NO permiten la cesión de lotes individuales.
- El usar un intermediario financiero puede ser muy caro, debido a que el intermediario está comprando la comunidad del dueño, normalmente a un “precio de mercado”, y después agregándole los costos del intermediario y aumento para determinar el precio del lote.

Resumen y Cuestiones (problemas)

Las subdivisiones se encuentran principalmente en Florida, posiblemente debido al índole de alto ingreso de los grupos de residentes en ese estado y la disponibilidad del financiamiento para la compra de los lotes por prestamistas locales. Información sobre otros estados es difícil de obtener. Hay algunas comunidades construidas como subdivisiones en Texas. California posiblemente tiene 20 o más, la mayoría formadas a fines de los 1980's y a principios de los 1990's cuando financiamiento apropiado era más fácil de obtener.

Este método (afuera de Florida) de convertir una comunidad de casas manufacturadas cual ya existe a propiedad de los residentes puede tener una alta probabilidad para el fracaso. No pueden calificar suficientes residentes para el financiamiento, y las cantidades y fuentes de financiamiento muy seguido no son disponibles para asegurar el éxito.

Estas son algunas preguntas importantes cuales debería de preguntar a cualquier asesor que quiera ayudar con su compra de comunidad de residente. No acepte respuestas imprecisas o incompletas a estas preguntas:

- ¿Cuanto tiempo tiene de ser un asesor de compras a los grupos de residentes de comunidades de casas manufacturadas?
- ¿A cuantas comunidades les ha ayudado usted en convertir a residentes propietarios?
- ¿Al final de la transacción, quien era el propietario de estas comunidades? Los residentes eran los dueños en si o los dueños eran una corporación de fuera.
- ¿Dónde están estas comunidades? Por favor nómbrelas, para que nosotros podamos ponernos en contacto con los residentes para saber como resultaron las cosas.
- ¿Cuándo se completo su compra más reciente de una comunidad? (Tratos cuales el asesor está tratando de completar a este momento no cuentan). Describa generalmente como se

logro el financiamiento hipotecario para esa transacción. (Si el asesor no ha completado un trato recientemente, quizás tengan problemas en tramitar un préstamo hipotecario en el mercado actual).

- Enséñenos lo específico de cómo nuestra compra de la comunidad sería financiada. ¿Cuanto se tendrá que conseguir en préstamo? ¿De donde vendrá el dinero? ¿Vendrá de fuentes privadas o publicas? ¿Cuanto dinero vendría de cada fuente? ¿Ha tramitado exitosamente préstamos hipotecarios de estas fuentes antes? Denos algunos ejemplos específicos.
- “¿Nos puede proveer con cartas de “Expresiones de Interés” de los prestamistas potenciales quienes financiarían nuestra compra de comunidad?”. Los líderes de los residentes deben insistir que el asesor, antes de contratarlo, produzca hojas de cálculo de contabilidad mostrando como funcionaria el trato. Usted tiene el derecho de saber – necesita entender – esta información. El asesor debe estar preparado para explicar el financiamiento de compra para su comunidad en detalle. Las hojas de cálculo deben de incluir por lo menos:
 - El precio que se pagará por la comunidad, (y una explicación de cómo se calculó el precio
 - Fuente (s), cantidades, estima de tasa de interés y las condiciones para el financiamiento hipotecario;
 - El número mínimo de residentes quienes necesitan participar para que la compra sea un éxito;
 - La cantidad que cada hogar tendrá que pagar como enganche
 - Hay algunos planes de financiamiento disponible para el enganche del residente;
 - La cantidad total de capital cual será requerida del grupo de residentes
 - Presupuesto de pago mensual nuevo para la “renta” (o pago del miembro) para hogares que participan en la compra de la comunidad
 - Presupuesto de pago mensual nuevo para la “renta” para esos hogares que no participan en la compra de la comunidad;
 - Lista de Ingreso y Gastos para el manejo de la comunidad después que los residentes sean los propietarios
 - Cantidad de reservas de dinero en efectivo que los residentes tendrán para las reparaciones, emergencias, etc. después que ellos sean los propietarios de la comunidad
 - Los costos de cierre para la transacción, incluyendo todos los honorarios o comisiones que se tendrán que pagar.