



NORTH CAROLINA OFFICE OF RECOVERY AND RESILIENCY

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD PÚBLICA DE
CAROLINA DEL NORTE

OFICINA DE RECUPERACIÓN Y RESILIENCIA

FONDO PARA EL DESARROLLO DE VIVIENDAS ASEQUIBLES – RONDA 3

**Cerrar la brecha en los
proyectos de vivienda
en propiedad**

15 de junio de 2023

RESPONSABILIDADES DEL SUBRECEPTOR

Completar la Evaluación ambiental (EA)

Adquirir tierras

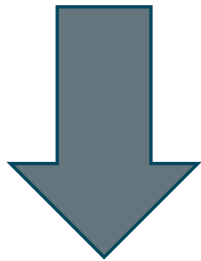
Contratar al desarrollador (si no lo ha contratado ya)

Acordar el costo por unidad

Marketing al comprador de vivienda y confirmación de elegibilidad

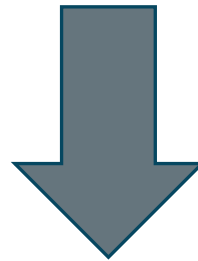
LA FINANCIACIÓN PUEDE ABORDAR TRES TIPOS DE BRECHAS

Brecha de tasación



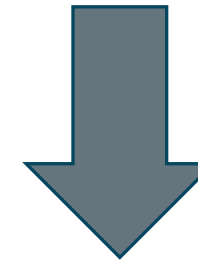
El costo de construcción supera el valor de tasación

Brecha de asequibilidad



Asistencia al comprador de vivienda objetivo (*por ejemplo*, asistencia para el pago inicial, costos de cierre, reducción de la primera hipoteca)

Brecha de financiación




Subvención para asistir al desarrollo de unidades; financiación de la construcción

EJEMPLO DE FINANCIACIÓN PARA LA BRECHA DE TASACIÓN

IMPORTES MERAMENTE ILUSTRATIVOS

- 5 Viviendas unifamiliares en terrenos vacíos
 - Adquisición de tierras \$200,000
 - \$600,000 para desarrollar terrenos e instalar infraestructura
 - \$150,000 por unidad para construir
- Costo total por unidad: \$310,000
 - Valor de tasación final promedio por unidad: \$275,000
 - Se necesitan \$35,000/unidad en financiación para la brecha de tasación



La solicitud de financiación sería de \$35,000 por unidad multiplicada por 5 unidades = \$175,000

EJEMPLO DE FINANCIACIÓN PARA LA BRECHA DE ASEQUIBILIDAD

IMPORTES MERAMENTE ILUSTRATIVOS

5 Viviendas unifamiliares en terrenos vacíos (servicios públicos instalados)

Adquisición de tierras	\$0
Costos de construcción \$150,000/unidad	\$750,000
Asistencia para la asequibilidad solicitada	\$500,000



Unidad 1:

- Precio de venta \$240,000
- Primera hipoteca \$160,000
- Financiación para la brecha \$80,000
- \$420,000 de financiación para la brecha disponible para las unidades restantes

EJEMPLO DE FINANCIACIÓN PARA LA BRECHA DE FINANCIACIÓN

IMPORTES MERAMENTE ILUSTRATIVOS

Construir 20 unidades unifamiliares en terrenos vacíos (servicios públicos instalados)

- Objetivo: Vecindario de 20 viviendas para hogares con ingresos de hasta el 80% de los ingresos medios del área
- El desarrollador no puede financiar el proyecto total por sí mismo y busca ayuda a través de la UGLG
- Costo de construcción de 20 viviendas unifamiliares a \$150,000/unidad = \$3.45 millones (incluye honorarios del desarrollador del 15%)
- El desarrollador consigue financiación por \$2 millones a través de otras fuentes
- Solicitud de financiación de \$1.45 millones a través de la UGLG para cerrar la brecha

ANYTOWN, NC

EJEMPLO DE DESARROLLO DE VIVIENDA EN PROPIEDAD

- *Anytown* tiene una parcela urbanizada en su banco de tierras y le gustaría construir 10 viviendas para compradores que ganen hasta el 80% de los ingresos medios del área
- *Anytown* solicita \$65,000/unidad en financiación y \$70,000/unidad en financiación de asequibilidad

Total solicitado \$1,350,000

- \$135,000 por unidad en financiación para la brecha de asequibilidad y financiación
- La UGLG invierte \$65,000 en costos de construcción por unidad
- La UGLG invierte \$70,000 por unidad en asistencia para la asequibilidad para compradores de vivienda que necesiten ayuda con el pago inicial y los costos de cierre

PUNTOS A RECORDAR



Adjudicación máxima de \$10 millones



Los honorarios de los desarrolladores están limitados al 15%



Los honorarios del contratista general están limitados al 20%



Se prefiere el enfoque de preventa; tener identificados a los compradores de vivienda



La construcción debe cumplir la norma de edificios ecológicos y resilientes



La(s) vivienda(s) terminada(s) debe(n) venderse en un plazo de 9 meses



Los ingresos netos no cuentan como ingresos del programa

¡Gracias!

¿Tiene preguntas?