



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

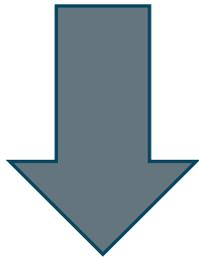
Contratar al desarrollador (si no lo ha contratado ya)

Acordar el costo por unidad

Marketing al comprador de vivienda y confirmación de elegibilidad

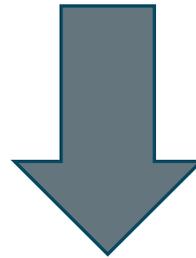
# LA FINANCIACIÓN PUEDE ABORDAR TRES TIPOS DE BRECHAS

## Brecha de tasación



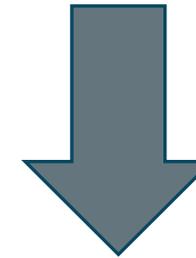
El costo de construcción supera el valor de tasación

## 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?