

# Guía de Main Street para el Desarrollo de Propiedades



Edición Verano 2023



WASHINGTON STATE  
**MAIN STREET**  
PROGRAM

# Tabla de Contenidos

**INTRODUCCION . . . . . 2**

Cómo utilizar esta guía. . . . . 2

¿Quién es parte de su equipo? . . . . . 3

¿Soy Elegible? Un resumen de las Fuentes de Financiamiento . . . . . 4

**SECCION 1: PROGRAMAS DE INCENTIVO FISCAL . . . . . 7**

Federal Historic Preservation Tax Credits (Incentivos Fiscales Federales para la Preservación Histórica). . . . . 7

Special Valuation (Valoración Especial). . . . . 10

Caso Práctico: Hotel Maison – Yakima, WA . . . . . 12

**SECCION 2: FINANCIAMIENTO PRIVADO. . . . . 14**

Desarrollar una Proforma. . . . . 14

Establecer una LLC (Empresa de Responsabilidad Limitada) de Bienes Raíces . . . . . 18

Préstamos Comerciales. . . . . 19

Caso Práctico: Metropolitan Building – Wenatchee, WA . . . . . 20

**SECCION 3: PROYECTOS PUBLICOS. . . . . 22**

Heritage Capital Project Grants (Concesiones Captales para Proyectos de Herencia). . . . . 22

Public Development Authorities (Autoridades de Desarrollo Público) . . . . 23

Caso Práctico: Geddis Building – Ellensburg, WA. . . . . 26

**SECCION 4: PROYECTOS SIN FINES DE LUCRO . . . . . 28**

Regalos de Bienes Raíces . . . . . 29

Caso Práctico: Wallis Drug Building - Murray, KY . . . . . 32

**APENDICE . . . . . 34**

Resumen de Otras Concesiones y Herramientas de Financiamiento . . . . 34

## ➤ Bienvenida de la Directora del Programa Main Street del Estado de Washington

Un propietario de propiedades, un constructor comunitario, y un alcalde entran a un bar. Comienzan a platicar sobre propiedades Main Street y cada uno de ellos habla de diferentes herramientas e incentivos que conocen. Se dan cuenta que muchos recursos están disponibles y se preguntan si existe algún mapa de ruta o glosario que los ayude a entender todas las oportunidades que pueden estimular reinversiones en su distrito del centro.

Sin importar si ocurrió o no en un bar, alguna versión sobre el tema de la preservación y el desarrollo comunitario, se ha presentado ante muchos de nosotros en algún momento. La reinversión en las propiedades históricas es un factor clave en cualquier distrito próspero del centro. Existen muchos recursos para los inversionistas privados, el público, o hasta para las organizaciones sin fines de lucro que desean inyectar vida a los edificios en un centro histórico. Nuestra meta con esta guía es analizar estas oportunidades, compartir historias exitosas para informarlo y proporcionar un glosario fácil de usar para su referencia.

Aunque esta guía haya sido diseñada por y para los profesionales y los voluntarios de Main Street, esperamos que sea igual de beneficiosa para los constructores nuevos o los constructores futuros de ámbito reducido en sus comunidades. Agregue esta guía a la caja de herramientas que utiliza para convertir el afecto y la conexión que las personas sienten por su centro histórico a visión y acción.

*Breanne Durham, Director of Washington Main Street  
Washington Trust for Historic Preservation  
(La Fundación para la Preservación Histórica de Washington)*

Foto: Coupeville, WA.



## Introducción

A propósito, las organizaciones Main Street locales a lo largo del estado de Washington tienen una estrategia incremental hacia la revitalización de las comunidades. Alineándose con el Main Street Four-Point Approach™ (*el Método Main Street™ de Cuatro Puntos*), las organizaciones Main Street se enfocan en los atributos únicos de sus comunidades para estimular el desarrollo económico en el corazón de sus centros.

Además, muchos directores de Main Street también reconocen la influencia catalizante de un proyecto para la renovación de los edificios—apoyando el desarrollo de nuevos negocios, promocionando reuniones comunitarias, exhibiendo el arte local, o atrayendo a nuevos visitantes o al público—los cuales pueden cambiar una cuadra o hasta transformar un centro completo. Ya que uno de cuatro residentes en el estado vive dentro de cinco millas de una organización Main Street, los impactos de tales proyectos pueden reverberar a través de las comunidades.

La mayoría de las organizaciones Main Street reconocen que los bienes raíces en el centro son clave para establecer un cimiento de apoyo para los negocios actuales—y atraer a nuevos. En el 2020, el Programa Washington Main Street generó \$33 millones en inversiones públicas y \$78 millones en inversiones privadas a lo largo de 34 distritos locales, incluyendo desarrollo de negocios nuevos, promociones, e inversiones en bienes raíces en las propiedades históricas<sup>1</sup>. Las organizaciones Main Street administran concesiones para la mejoría de fachadas, llevan a cabo tours para mostrar edificios desocupados a posibles clientes e inquilinos, y proporcionan información acerca de y abogacía para el uso de incentivos y estrategias que los líderes de Main Street buscan para incitar el uso de las propiedades actuales.

Como defensores del desarrollo de las propiedades del centro, los líderes de Main Street usan su conocimiento sobre una variedad de estrategias, herramientas, incentivos, y fuentes de financiamiento y un 92% de las organizaciones de Washington Main Street reportan que apoyan activamente a los propietarios de negocios y de otras propiedades para preservar y restaurar los edificios en sus comunidades. A pesar del valor que los líderes de Main Street brindan al promover, programar, conectar, y catalizar, la labor actual del redesarrollo de las propiedades muchas veces se les deja a los 'expertos,' y la mecánica del proceso de la compra de los edificios y el financiamiento permanecen una caja negra. (Por ejemplo, el promedio anual de la distribución para apoyar el redesarrollo de las propiedades en la mayoría de las organizaciones Main Street son \$8,000 con un prepuesto operativo con un promedio de \$235,000<sup>2</sup>).

Con más acceso a recursos, definitivamente existen más oportunidades para que las organizaciones Main Street tengan un papel más activo en apoyar el redesarrollo de las propiedades en sus comunidades, ya sea con su participación directa o al conectar a los proponentes de los proyectos con otros profesionales quienes cuentan con la experiencia de terminar proyectos del redesarrollo de edificios.

## Cómo Utilizar esta Guía

Esta guía está diseñada para proporcionar información sobre algunas de las preguntas claves que rodean al financiamiento del redesarrollo de las propiedades del centro: ¿Cómo los constructores reúnen el capital para sus proyectos? ¿Cuáles recursos existen para ayudar a financiar los proyectos, y cuáles son sus límites desde el punto de vista del proceso de construir o de su uso final? ¿Y quién es elegible para cuales fuentes de financiamiento? Mientras que navega la guía, encontrará las siguientes secciones:

**ELEGIBILIDAD:** Sabemos que uno de los retos más grandes para el financiamiento es determinar quién puede tener acceso—y cómo. La “matriz de elegibilidad” incluye detalles sobre los límites de las fuentes de financiamiento presentados en esta guía e incluidos en el apéndice.

**SECCIONES:** Esta guía está organizada en cuatro secciones. La primera sección se enfoca en los programas de incentivo fiscal, los cuales se merecen mención especial, ya que son unas de las fuentes más grandes de apoyo público específico para los edificios históricos (refiérase a las secciones específicas sobre lo que constituye un edificio histórico), y por qué están accesibles a un amplio rango de constructores. El resto de la guía está organizada de acuerdo a quién está desempeñando el redesarrollo de la propiedad: las entidades privadas (como los gobiernos municipales u otras organizaciones gubernamentales), o las organizaciones sin fines de lucro (como las mismas organizaciones Main Street). Cada sección destaca fuentes de financiamiento específicas o herramientas únicas, o por lo menos personalizadas para esas entidades.

**CASOS PRÁCTICOS:** En las cuatro secciones, incluimos casos prácticos breves para mostrar cómo las diferentes comunidades han utilizado diferentes herramientas e incentivos para llevar a cabo los proyectos de desarrollo en sus centros.

**APÉNDICE:** Además de las fuentes descritas en las secciones, el apéndice incluye más detalles sobre otras fuentes y herramientas de financiamiento disponibles.

<sup>1</sup> Washington Main Street Program. 2020 Annual Report (*Reporte Anual del 2020, Programa Washington Main Street*), [https://preservewa.org/wp-content/uploads/2021/01/2020-Washington-Main-Street-Annual-Report\\_final.pdf](https://preservewa.org/wp-content/uploads/2021/01/2020-Washington-Main-Street-Annual-Report_final.pdf)

<sup>2</sup> Washington Main Street Program, Main Street's Impact in Washington State, June 2020 (*Impacto de Main Street en el Estado de Washington, Programa Washington Main Street, Junio del 2020*) <https://preservewa.org/programs/mainstreet/main-street-impact>.

Aunque esta guía no sea exhaustiva, proporciona información a simple vista sobre una variedad de oportunidades de financiamiento e incentivos, como también ejemplos más profundos de cómo estas oportunidades fueron utilizadas para darles vida a las propiedades que de otra manera hubieran sido abandonadas, a lo largo del Estado de Washington.

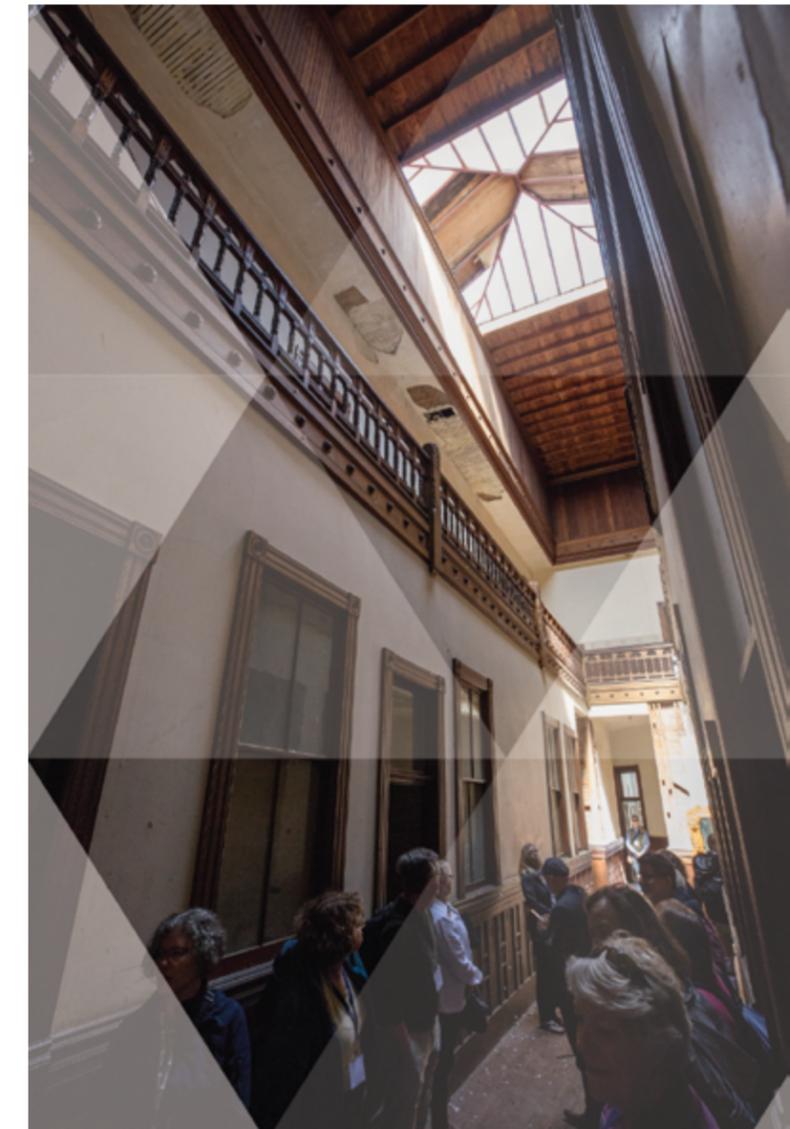
## ¿Quién es Parte de su Equipo?

- ♦ Todos los proyectos tienen necesidades únicas, pero la mayoría incluyen una combinación de miembros de un equipo específicos para el proyecto quienes pueden apoyar diferentes etapas del proceso.
- ♦ **Un profesional de preservación histórica/arquitecto histórico** — puede ayudarle a entender la elegibilidad; proporcionar apoyo con la documentación histórica y de créditos fiscales o con la aplicación para enlistarse en el National Register (*Registro Nacional*); y ofrecerle asesoría sobre los materiales históricos, los métodos, y las reglas.
- ♦ Aún antes de decidir comprar el edificio, **un contratista general, un ingeniero estructural, y/o profesionales de profesiones específicas (electricista, plomero, carpintero)** pueden proporcionarle información sobre la condición del edificio, prever necesidades de la construcción, y hacer un cálculo de los gastos para las reparaciones o la renovación.
- ♦ En muchos proyectos de desarrollo, el trabajar con un **prestamista comercial** es útil antes, durante, y después de la compra del edificio. Además de ayudar a mejorar la cantidad de la hipoteca comercial, un prestamista puede ayudarle a revisar la viabilidad de una proforma y proporcionarle información sobre los préstamos para la construcción para ayudar a cubrir los gastos tempranos del proyecto.
- ♦ Frecuentemente, un **agente de bienes raíces** es esencial para cualquier tipo de transacción de bienes raíces, **un abogado de bienes raíces** puede proporcionarle asesoría sobre diferentes tipos de transacciones de bienes raíces, como regalos, intercambios, y otros incentivos.
- ♦ Para proyectos tradicionales de desarrollo, los **inversionistas** son individuos o entidades quienes proporcionan capital temprano para obtener control de la LLC de bienes raíces u otra estructura del negocio.
- ♦ **Personal para la planificación o la preservación municipal histórica**, puede proporcionarle información sobre la elegibilidad de su edificio, y de cualquier regla particular local la cual quizás pueda impactar sus planes de renovación, especialmente para los programas de créditos fiscales y otros programas de

incentivos,

- ♦ The **Washington State Department of Architecture and Historic Preservation (DAHP)** (*El Departamento de Arquitectura y Preservación Histórica del Estado de Washington*) mantiene the Washington Heritage Register (*el Registro de la Herencia de Washington*) administra the Federal Historic Preservation Tax Credit (*el Crédito Fiscal Federal para la Preservación Histórica*) y puede ayudarle a determinar la elegibilidad de su organización.
- ♦ ¡Y por supuesto—asegúrese de conectarse con la **organización local Main Street de su comunidad** para ver si existen recursos locales, redes, fondos, o iniciativas que pueden ayudar a elevar su proyecto y llevarlo hacia la meta!

Port Townsend, WA. Foto cortesía de Otto Greule.



## ¿Soy Elegible?

Existen muchas maneras de financiar la renovación de las propiedades históricas, desde inversiones privadas hasta concesiones directas. Esta gráfica proporciona un resumen de estos diferentes tipos de fuentes de financiamiento, organizado por diferentes consideraciones relacionadas con la elegibilidad: quién puede tener acceso a ellas, dónde están localizadas, y qué tipo de financiamiento son. Muchas de estas fuentes incluyen redacciones más detalladas en los capítulos en esta guía; el resto está localizado en el apéndice, con enlaces a más información.

Las fuentes de financiamiento incluidas en este documento están disponibles a lo largo del estado de Washington, pero esta lista no es exhaustiva, y su comunidad local quizás

tenga otras fuentes de financiamiento disponibles. ¡Es indispensable que se conecte temprano durante el proceso con su organización local Main Street o con personal del municipio gubernamental!

Además, [www.PreservationDirectory.org](http://www.PreservationDirectory.org) y the Department of Archaeology and Historic Preservation (*el Departamento de Arqueología y Preservación Histórica*) ([dahp.wa.gov/grants-and-funding](http://dahp.wa.gov/grants-and-funding)) también incluyen listas de otras fuentes de financiamiento para el redesarrollo de las propiedades históricas.

### LEGEND

QUIÉN	Los Propietarios de las Propiedades	Los Constructores	Las Organizaciones Sin Fines de Lucro	Los Gobiernos Tribales & Locales
DÓNDE	Las Comunidades Rurales	Las Comunidades de Bajos Ingresos o Antiguas	Otras Restricciones Geográficas	Local/ National Register of Historic Places
QUÉ	Concesión <i>Fondos que generalmente no necesitan ser reembolsados; usualmente disponibles solamente para las organizaciones sin fines de lucro o para el gobierno local</i>	Incentivo <i>Fuentes de financiamiento que proporcionan beneficios fiscales a cambio de gastar dinero de maneras específicas</i>	Préstamo <i>Fondos que son prestados y deben ser pagados conforme pasa el tiempo</i>	Herramienta <i>Entidad legal o leyes que permiten el redesarrollo de las propiedades</i>

Muchos programas financiados por concesiones o por otras fuentes de financiamiento tienen sus propias definiciones sobre la elegibilidad de una propiedad, caracterizadas por cosas como el lugar, la entidad de desarrollo, o el uso planeado de la propiedad. Las descripciones de las concesiones a lo largo de esta guía y en el apéndice proporcionan más detalles sobre la elegibilidad de su proyecto.

FINANCIAMIENTO	QUIÉN	DÓNDE	QUÉ	NOTAS
1031 Exchange <i>(Intercambio 1031)</i>				Beneficio fiscal para los propietarios quienes reinvierten las ganancias de la venta de una propiedad en otra propiedad.
Building Communities Fund <i>(Fondos para Edificios Comunitarios)</i>				Concesión administrada por the Washington State Department of Commerce ( <i>el Departamento de Comercio del Estado de Washington</i> ) para las organizaciones sin fines de lucro para construir instalaciones comunitarias no residenciales.
Building for the Arts <i>(Edificio para las Artes)</i>				Concesión administrada por the Washington State Department of Commerce para financiar las instalaciones capitales para las organizaciones de las artes.
Community Development Block Grant <i>(Paquete de Ayuda para el Desarrollo Comunitario)</i>				Fuente de financiamiento administrada por Washington State Department of Commerce para apoyar una gran variedad de proyectos (infraestructura, viviendas, instalaciones comunitarias) en comunidades rurales.
Federal Historic Preservation Tax Credit* <i>(Crédito Fiscal Federal para la Preservación Histórica)</i> <a href="#">(páginas 7-10)</a>	  			Incentivo fiscal disponible a los propietarios publicados en the National Register of Historic Places ( <i>Registro Nacional de Lugares Históricos</i> ). Nota: el Crédito Fiscal solamente está disponible bajo ciertas circunstancias, a organizaciones sin fines de lucro y a agencias públicas.
Regalos* <a href="#">(páginas 28-30)</a>	 			Herramienta legal que le permite a los donadores recibir un beneficio fiscal cuando obsequian bienes raíces a organizaciones sin fines de lucro y a ciertas entidades gubernamentales.
Heritage Capital Projects Grant* <i>(Concesión Capital para los Proyectos de Herencia)</i> <a href="#">(páginas 22-23)</a>	 			Concesión administrada por the Washington State Historical Society ( <i>Sociedad Histórica del Estado de Washington</i> ) para inversiones capitales en instalaciones y en recursos de herencia.
Historic Theater Grant Program <i>(Programa de Concesiones para Teatros Históricos)</i>	 			Fuente de concesiones administrada por the Department of Archaeology and Historic Preservation administrada por the Washington Trust for Historic Preservation para financiar la renovación de los teatros históricos. Nota: Requisito de un 50% de iguale para todas las jurisdicciones, o un 25% de iguale para los condados anticuados o "rurales" (población <50k) NO es necesario tratar las características de arquitectura histórica, pero debe ser un proyecto (físico) de mejoría capital.

Low-Income Housing Tax Credit (Crédito Fiscal de Viviendas para Personas de Bajos Ingresos)				Incentivo fiscal proporcionado a los inversionistas y administrado por the Washington State Housing Finance Commission (la Comisión de Financiamiento para Viviendas en el Estado de Washington) para las organizaciones sin fines de lucro para financiar proyectos económicos para viviendas.
Multifamily 80/20 housing bonds (Bonos 80/20 para viviendas multifamiliares)				Programa de préstamos disponible para los constructores de viviendas económicas con fines lucrativos.
New Market Tax Credits (Créditos Fiscales para Mercados Nuevos)	 <a href="#">Refiérase a la página 37</a>			Crédito Fiscal para los inversionistas quienes proporcionan financiamiento a una Community Development Entity (CDE) (Entidad de Desarrollo Comunitario); CDEs posteriormente les proporciona concesiones y préstamos a negocios o a inversionistas operando en comunidades de bajos ingresos.
Nonprofit Facilities Program (Programa para Instalaciones Sin fines de lucro)				Programa de Préstamos para el desarrollo de instalaciones capitales sin fines de lucro, administrado por the Washington State Housing Finance Commission.
Opportunity Zones (Zonas de Oportunidad)	 <a href="#">Refiérase a las páginas 37-38</a>			rédito fiscal (aplazamiento de ganancias capitales) para los inversionistas quienes invierten en Qualified Opportunity Funds (QOFs) (Fondos de Oportunidad Calificada); QOFs deben invertir un 90% de sus pertenencias en áreas de bajos ingresos designadas.
Servidumbre de Preservación				Un acuerdo legal que protege a una propiedad histórica en perpetuidad; en algunos casos, puede otorgar ciertos beneficios fiscales a sus propietarios.
Autoridades de desarrollo público* ( <a href="#">página 23</a> )				Clasificación legal de las corporaciones del sector público que permite ciertos tipos de inversiones privadas y públicas.
Special Valuation* (Valoración Especial) ( <a href="#">páginas 10-11</a> )				Incentivo fiscal para los propietarios de propiedades designadas localmente como históricas que llevan a cabo una cantidad de trabajo de renovación considerable.
Rural Development Loan Assistance Program (Programa de Asistencia de Préstamos para el Desarrollo Rural)				Programa de préstamos administrado por the US Department of Agriculture (Departamento de Agricultura de los EEUU) para desarrollar instalaciones comunitarias esenciales en áreas rurales.
Valerie Sivinski Fund (Fondos Valerie Sivinski)				Fondos de concesiones administrados por the Washington Trust for Historic Preservation para las propiedades históricas en el estado de Washington.

\*Capítulos destacados en esta guía. Puede encontrar el resto en el apéndice.

## Sección 1: Programas de Incentivo Fiscal

### Introducción

#### ¿Qué es un crédito fiscal?

No es lo mismo que una deducción de impuestos sobre ingresos, el cual disminuye la cantidad de ingresos sujetos a impuestos. Un crédito fiscal disminuye la cantidad de impuestos que usted debe, dólar por dólar. En cierto sentido, puede considerar un crédito fiscal como una tarjeta de débito al IRS.

En 1976, el Congreso creó un Federal Historic Rehabilitation Tax Credit (frecuentemente conocido como the "HTC") (Crédito Fiscal Federal para la Renovación Histórica) para reequilibrar el apoyo para los edificios históricos en el código de impuestos federales. Al hacer esto, el Congreso reconoció la importancia de los edificios históricos al crear enlaces tangibles con el pasado, dándole a la comunidad un sentido de identidad, estabilidad, y orientación—y también crearon uno de los programas más exitosos para invertir en las comunidades locales y su revitalización. A partir del 2020, el Federal Historic Tax Credit ha tenido ganancias positivas desde su inceptión, generando más de \$53 billones en ganancias de impuestos federales, estatales, y locales, creando más de 2.8 millones de trabajos locales, y preservando más de 45,000 edificios a lo largo de la nación.<sup>3</sup> Desde entonces, otros tipos de incentivos gubernamentales para la preservación histórica siguieron a nivel estatal y local.

Esta sección revisa dos tipos principales de programas de incentivos fiscales disponibles para los edificios históricos en el estado de Washington: el **Federal Historic Rehabilitation Tax Credit** y la **Special Valuation**. Ya que el Federal Historic Rehabilitation Tax Credit es un crédito fiscal de impuestos Federales administrado a nivel estatal y federal, la Special Valuation es una deducción de impuestos sobre las propiedades administrada a nivel local.

<sup>3</sup> Annual Report on the Economic Impact of the Federal Historic Tax Credit for Fiscal Year 2019 (Reporte Anual del Impacto Económico del Crédito Fiscal Federal para la Renovación Histórica del Año Fiscal 2019), Rutgers University, Edward J. Bloustein School of Planning and Public Policy, <https://www.nps.gov/tps/tax-incentives/taxdocs/economic-impact-2019.pdf>.

## Federal Historic Rehabilitation Tax Credit

### ¿QUE ES?

The Federal Historic Rehabilitation Tax Credit Program (HTC) apoya la renovación de los edificios históricos—y es uno de los esfuerzos de renovación del gobierno federal, con más éxito, promoviendo la renovación de las estructuras históricas de cada periodo, tamaño, estilo, y tipo. Si un propietario de un edificio histórico está considerando un proyecto de renovación considerable, el cual resultará en una propiedad que produce ingresos, este programa puede proporcionarle ahorros significantes en forma de créditos fiscales.

En el Federal Historic Tax Credit Program, el crédito es equivalente a un 20% de la cantidad gastada en la renovación de la estructura histórica. En otras palabras, si el propietario gasta \$1 millón en la renovación, puede recibir \$200,000 en créditos fiscales. (El crédito puede ser atrasado un año o adelantado un máximo de 20 años. Eso sí, son responsables por él durante un periodo mínimo de cinco años.)

### Información de Elegibilidad

#### Administrador(s) (Administrador)(es):

Administración por los dos, the National Park Service (Servicio de Parques Nacionales) y el IRS; revisado en el estado de Washington por el Department of Archaeology and Historic Preservation (DAHP)

**Dónde:** A nivel estatal

**Cuándo:** Continuo

**Proyectos elegibles:** Los edificios que generan ingresos publicados o elegibles para ser publicados\* en el National Register of Historic Places. (Nota: \*El edificio debe ser publicado finalmente)

**Proyectos inelegibles:** Las propiedades que no generan ingresos (p.ej. las residencias de una sola familia ocupadas por el propietario)

**Contacto:** Washington State Department of Archaeology and Historic Preservation, <https://dahp.wa.gov/grants-and-funding/federal-historic-tax-credit>

Estos créditos proporcionan una reducción de dólar por dólar en la responsabilidad de los impuestos del propietario, y pueden ayudar a cubrir los gastos extras de desempeñar trabajo de renovación de buena fe en las propiedades históricas.

**¿SOY ELEGIBLE?**

- ♦ **Publicado en (o elegible para ser publicado) en el National Register of Historic Places.** Una estructura histórica certificada es un edificio que está publicado individualmente en el National Register of Historic Places (NRHP) o que contribuye a un distrito histórico publicado en el NRHP. (Nota: Solo porque un edificio esté publicado en el registro local o dentro de un distrito local, no necesariamente quiere decir que será elegible para el NRHP). Si el edificio todavía no está publicado, los propietarios aún pueden solicitar una determinación preliminar para una publicación individual del Department of Archaeology and Historic Preservation (DAHP). Los edificios que reciben el HTC deben obedecer al Secretary of the Interior's Standards for Rehabilitation (*Secretaría Interior de los Estándares para la Renovación*).
- ♦ **Propiedades que Generan Ingresos.** Los edificios deben generar ingresos durante los siguientes 5 años después de que el proyecto sea terminado. Esto generalmente significa que se permite la mayoría de propósitos comerciales o para renta, pero excluye residencias ocupadas por el propietario (aunque residencias para renta son elegibles).
- ♦ **El costo de la mejoría es equivalente a o más alto que el valor del edificio.** Una mejoría "considerable" significa que la cantidad total gastada en la renovación debe ser igual o más alta que el valor del edificio. Generalmente, esto se calcula como el precio de compra de la propiedad, menos el valor del terreno y cualquier depreciación, más cualquier mejoría. Esto significa que las reparaciones pequeñas raramente son elegibles para el HTC, a menos de que la propiedad haya estado bajo el mismo propietario por mucho tiempo. Igualmente, las adquisiciones más recientes con precios de compra altos, también tendrán un umbral más alto para poder ser consideradas "considerables."

**¿LAS ENTIDADES PUBLICAS Y SIN FINES DE LUCRO PUEDEN TENER ACCESO A ESTE INCENTIVO?**

Como todos los créditos fiscales, los Federal Historic Rehabilitation Tax Credits solamente son valiosos para las entidades que pagan impuestos—haciendo que sea más desafiante para las entidades públicas y para las organizaciones sin fines de lucro tener acceso a los incentivos de créditos fiscales. Sin embargo, los constructores sin fines de lucro aún pueden recibir créditos fiscales a través del proceso de sindicación, el

cual generalmente requiere el desarrollo de una LLC de bienes raíces (refiérase a la segunda sección) que poseerá al edificio o mantendrá una renta a largo plazo, y luego involucrará un sindicador (como the National Trust Community Investment Corporation) (*la Corporación de Inversiones Comunitarias de la Fundación Nacional*) como uno de sus socios en el proyecto. Este proceso de sindicación básicamente le permite al inversionista reclamar los beneficios fiscales a cambio de proporcionar por adelantado una inversión capital en el proyecto. Muchos constructores de propiedades sin fines de lucro quienes usan el HTC Federal, lo usan junto con otras fuentes de financiamiento para usos específicos, incluyendo the Low-Income Housing Tax Credit (*Crédito Fiscal para Viviendas de Bajos Ingresos*) y the New Market Tax Credits (*Créditos Fiscales para Mercados Nuevos*) (puede obtener más información sobre los dos en el apéndice), para maximizar el financiamiento público para los proyectos de beneficio social como las viviendas económicas y las instalaciones comunitarias. Existen algunas maneras por medio de las cuales las entidades públicas también pueden tener acceso al HTC, incluyendo a través de las autoridades de desarrollo público (refiérase a la tercera sección).

**¿CÓMO PUEDO APLICAR?**

Aplicar para el Federal Historic Tax Credit program está organizado en tres partes:

- ♦ **Evaluación de la importancia (Primera Parte):** Esto asegura que el edificio es elegible para el National Register y calificará para los créditos fiscales. La documentación incluye las descripciones orales de la importancia del edificio y las características físicas históricas, acompañada por fotografías históricas y actuales, y un mapa del lugar del edificio (si está localizado dentro de un distrito histórico).

**Sobre la Secretary of the Interior's Standards for Rehabilitation**

De acuerdo al National Park Service, el cual desarrolla y mantiene los estándares: "Los Estándares son una serie de conceptos sobre mantener, reparar, y reemplazar los materiales históricos, como también diseñar nuevas ampliaciones o hacer alteraciones. Las Normas ofrecen recomendaciones generales técnicas y de diseño para ayudar a aplicar los Estándares a una propiedad específica. Juntos, proporcionan un borrador y asesoría para tomar decisiones sobre el trabajo o los cambios a una propiedad histórica." Para más información, visite <https://www.nps.gov/tps/standards/applying-rehabilitation.htm>.

**¿QUÉ MÁS NECESITAN SABER LOS PROPIETARIOS?**

- ♦ **Descripción de la renovación (Segunda Parte):** Esta es la parte más robusta dentro del proceso de la aplicación, y documenta las condiciones actuales como también un resumen del trabajo propuesto. La documentación debe incluir fotografías de las condiciones actuales de adentro y de afuera, dibujos o sketches de cómo se encontró al edificio, y una descripción oral de las características del edificio, los espacios, y los componentes. El trabajo propuesto debe ser documentado por medio de una combinación de dibujos o sketches arquitecturales, descripciones orales del ámbito de trabajo, y en algunas ocasiones, especificaciones, papel cortado a cierta medida para los productos, o las representaciones cuando sea necesario. Todo el trabajo propuesto debe cumplir con los Secretary of the Interior's Standards for Rehabilitation.
  - ♦ **Solicitud para la certificación del trabajo terminado (Tercera Parte):** Esta es la aplicación final del proceso de la certificación que el propietario debe completar para confirmar que el trabajo ha sido terminado de acuerdo a como fue aprobado y consiste de fotografías de las condiciones terminadas.
- Una vez que sea otorgado, el crédito puede ser aplicado retroactivamente por un año y trasladado durante 20 años, pero debe ser adquirido dentro de un periodo de 5 años.
- ♦ **Contacte a DAHP temprano.** Finalmente, el NPS determinará si el proyecto de la renovación califica para los créditos fiscales, pero el Department of Archaeology & Historic Preservation (DAHP) de Washington puede proporcionarles apoyo y asistencia técnica a los propietarios interesados. El primer paso mejor es contactar a DAHP y discutir el estado certificado histórico y la renovación planeada para el edificio antes de seguir adelante con la aplicación para el Federal Historic Tax Credit. Si necesita ayuda navegando el proceso o los requisitos de la documentación, DAHP está disponible para ayudarlo(a). Existen muchos consultores y arquitectos que han terminado exitosamente proyectos a lo largo del estado y del país, quienes se han beneficiado del programa.
  - ♦ **Comience el proceso de la aplicación temprano.** Existen algunas reglas que anulan la elegibilidad del propietario de obtener estos créditos fiscales si comienzan el proceso de la aplicación muy tarde, durante el proceso de la renovación o después de que la construcción ya haya sido terminada. Recuerde: ¡es más fácil mover una línea en un pedazo de papel que mover una pared! Consultar con DAHP y comenzar el proceso de la aplicación asegurará que este trabajo cumpla con los Estándares y no invalide la aplicación (o requiera que vuelva a hacer el trabajo nuevamente).

Foto: Aberdeen, WA.



- ♦ **Considere elegibles los gastos directos e indirectos.** Los gastos de construcción directos e indirectos, son elegibles. Esta es una consideración importante cuando calcule si o no tiene un proyecto considerable. Los gastos de arquitectura e ingeniería, los gastos de desarrollo razonable, los gastos de permisos, y los gastos de consultoría son ejemplos de los gastos indirectos que pueden ser incluidos en el costo total de la renovación. También es importante mencionar que los costos relacionados con la ampliación de la estructura no son gastos elegibles, por lo tanto, mientras que la mayoría de las actividades de construcción dentro de un edificio actual quizás puedan ser elegibles, la ampliación no sería parte de los gastos elegibles.

## Special Valuation

### ¿QUÉ ES?

Frecuentemente trabajando mano a mano con los Federal Historic Rehabilitation Tax credits, la Special Valuation es un programa estatal de incentivos generalmente administrado a nivel local, el cual proporciona un descuento tributario, el cual reduce la responsabilidad fiscal de la propiedad al disminuir efectivamente el valor estimado por los gastos totales de la renovación del proyecto. (Por lo tanto, aunque el valor de la propiedad aumente como resultado de la renovación, el descuento tributario quizás pueda extender la Special Valuation en dos incrementos de 7 años, si la

Foto: Dayton, WA.

propiedad está localizada en un área vieja (de acuerdo al Employment Security Department) (*el Departamento de Seguridad de Empleo del estado*).

Para poder aprovechar este programa, los gastos de la renovación (o “los gastos calificados”) deben ser por lo menos un 25% del valor estimado de la estructura antes de la renovación. Esto quizás parezca abrumador, pero el valor de la estructura no incluye el valor del terreno. Además, “los gastos calificados” pueden ser gastos de desarrollo indirectos o directos de todo el proyecto, más allá del trabajo terminado en las características que definen el carácter histórico. En otras palabras, el proyecto puede incluir gastos de mejoras eléctricas o sistemas HVAC (*Calefacción, Ventilación, Aire Acondicionado*) hacia el umbral de 25%, junto con la restauración de los moldes y de la carpintería decorativa—generalmente incluirá muchas mejoras o elementos fijos que permanecen en el edificio (una tina nueva calificaría, pero una lavadora quizás no).

Aunque esta ley fue promulgada a nivel estatal, solamente los gobiernos locales tienen la autoridad de implementar la ley y aprobar las reducciones fiscales para sus propietarios. Esto significa que la mejor manera de aprender más sobre la elegibilidad de su proyecto para la Special Valuation es al contactar a su Historic Preservation Office o al personal de planificación (*Oficina local de Preservación Histórica*).

## Información de Elegibilidad

**Administrador(es):** Gobiernos locales, generalmente the Historic Preservation Commissions (*Las Comisiones de Preservación Histórica*) en comunidades de Certified Local Government (CLG) (*Gobierno Local Certificado*)

**Organizaciones elegibles:** Cualquier propietario/entidad que debe impuestos a la propiedad

**Dónde:** Comunidades que han pasado ordenanzas de Special Valuation, generalmente en comunidades CLG

**Cuándo:** La aplicación anual debe ser remitida para el 1<sup>ero</sup> de Octubre

**Edificios elegibles:** Edificios que generan ingresos y edificios históricos privados residenciales (p. ej., aquellos que cumplen con la definición de “Propiedad Histórica” definida en la ordenanza local)

**Edificios inelegibles:** Edificios que no cumplen con la definición de “Propiedad Histórica” definida en la ordenanza local

**Contacto:** Historic Preservation Commissions Locales (*Comisiones Locales de Preservación Histórica*) ([www.dahp.wa.gov/local-preservation/certified-local-government-program/clg-program-participants](http://www.dahp.wa.gov/local-preservation/certified-local-government-program/clg-program-participants))

### ¿CUALES SON MIS RESPONSABILIDADES?

Durante el trabajo de la renovación, es la responsabilidad del propietario mantener récords precisos de los gastos del proyecto y las fechas del trabajo del proyecto, para poder comprobar que el umbral de 25% fue cumplido dentro de 24 meses de la fecha de la aplicación. Aunque depende de los detalles de la ordenanza local, el trabajo generalmente necesita por lo menos alinearse con the Washington State Advisory Council’s Standards for Rehabilitation (*Los Estándares de la Renovación del Comité Asesor del Estado de Washington*) (los cuales coinciden con los Secretary of the Interior’s Standards for Rehabilitation, pero generalmente se enfocan más en el mantenimiento total del edificio y en mantener las características históricas en vez de cumplir con las reglas específicas relacionadas al diseño histórico o a los materiales). Además, al aceptar la Special Valuation, el propietario está de acuerdo a cumplir lo siguiente durante el periodo de 10 años de la valoración especial:

- ♦ La propiedad debe mantenerse en buena condición.
- ♦ El propietario debe obtener aprobación de la mesa local de revisión (generalmente a Landmarks Preservation Commission) (*La Comisión de la Preservación de los Puntos de Referencia*) antes de hacer más mejoras.
- ♦ La propiedad debe ser visible desde una prioridad de paso pública, o disponible de otra manera para ser vista en público una vez al año.

### ¿COMO PUEDO APLICAR?

Aplicar para una Special Valuation toma lugar a nivel municipal con la aprobación de la Historic Preservation Commission o de una mesa local de revisión. La aplicación a la oficina del asesor debe ser remitida a más tardar dos años después de haber comenzado el trabajo de la renovación. La aplicación debe incluir:

- ♦ Una descripción legal de la propiedad.
- ♦ Fotografías comprehensivas del exterior y del interior de la propiedad antes y después de la renovación.
- ♦ Los planes de arquitectura u otros dibujos legibles representando el proyecto terminado (esto generalmente dependerá en las necesidades del gobierno local).
- ♦ Un affidavit notariado atestando el gasto actual del trabajo de la renovación.
- ♦ Una declaración del oficial local adecuado indicando que la propiedad es una estructura histórica certificada, si es que está localizada en un distrito histórico (en vez de publicarla individualmente en el registro nacional).

### ¿MI PROYECTO ES ELEGIBLE?

- ♦ Cuando aplique para la Special Valuation, asegúrese que su propiedad y el proyecto de renovación cumplen con los siguientes estándares:
- ♦ La estructura está publicada en el **registro histórico local de su ciudad** (o está localizado dentro de un distrito local) o en el **National Register of Historic Places** (dependiendo en el criterio de su gobierno local).
- ♦ A diferencia del Federal Historic Rehabilitation Tax Credit, la Special Valuation quizás pueda ser reclamada para los dos, **los edificios que generan ingresos y las residencias privadas**.
- ♦ Los proyectos de la renovación deben tener “**gastos calificados**” iguales a o más altos que un 25% del valor estimado de la estructura antes de la renovación.
- ♦ Los costos deben ser contraídos **dentro de 24 meses** de la fecha de la aplicación.
- ♦ El trabajo de la renovación debe cumplir **con los estándares de la revisión adoptados localmente** para la Special Valuation.



**Caso Práctico:**

**Hotel Maison — Yakima, WA**

**HISTORIA: UN TEMPLO MASONICO PARA UNA CIUDAD EN CRECIMIENTO**

El Maison Hotel en Yakima ocupa el edificio histórico de 6 pisos Great Western, en el corazón del centro. Construido en 1910 como un Templo Masónico, el edificio era el más alto entre Seattle y Spokane—con su fachada dando a Yakima Avenue, la cual aún era tierra sin pavimentar.

El primer piso del edificio era un lobby y los pisos más altos eran sectores para oficinas. El piso más impresionante era el sexto, donde los Masons crearon una réplica meticulosamente exacta del interior del templo de Solomon—de hecho, la piedra usada en la piedra angular para el arco de la entrada del edificio, supuestamente fue conseguida en una presa afuera de Jerusalén, en la cual se encontraron las piedras originales para el templo del Rey Solomon.

Los Masons vendieron el edificio en 1965, dejando el edificio vacío durante algunos años, y los pisos bajos fueron sujetos a vandalismo. Eventualmente, el edificio se convirtió en una librería, y los pisos altos se usaron como oficinas. Afortunadamente, el Templo Masónico permaneció básicamente sin tocar.

**HOTEL MAISON:  
UN MODELO NUEVO PARA EL TURISMO DEL CENTRO**

En 1998, JEM Development, una propiedad familiar y compañía de desarrollo basada en Yakima, con raíces agrícolas profundas en el Valle de Yakima, compró el edificio. Siendo solamente los terceros propietarios desde que el edificio había sido fundado, el edificio contaba con materiales y características históricas increíbles, incluyendo las columnas originales de la entrada al Templo (incluyendo esferas de vidrio hechas por Tiffany’s of New York), y la gran escalera del primer al sexto piso.

En el 2015, la familia se dio cuenta que la visión que habían tenido durante años para el tesoro arquitectural: un hotel tipo boutique, reflejando el desarrollo del turismo en el Valle de Yakima y el centro de Yakima. El grupo trabajó de cerca con profesionales en preservación histórica para asegurarse que entendían la historia y la arquitectura del edificio, que podían desarrollar un edificio que funcionaría para los visitantes a un hotel hoy en día, y al mismo tiempo se podrían preservar las características especiales del edificio.

Después de dos años de construcción, el hotel se abrió en el 2016 e incluye 36 habitaciones, un gimnasio, un edificio al lado con un spa, y un centro de negocios—pero también cuenta con muchos de los materiales históricos y el sentido de lugar, incluyendo un Templo completamente restaurado con vitrales, columnas de yeso, y esculturas.

**FINANCIANDO EL PROYECTO**

Publicado en el National Register of Historic Places desde 1996, el edificio era elegible para el Federal Historic Rehabilitation Tax Credit, el cual JEM consideró que era un factor determinante al asegurarse que las finanzas del edificio resultaran como se habían calculado. El grupo invirtió aproximadamente \$3.2 millones en el edificio, lo cual fue considerado “considerable,” significando que excedía el valor del edificio (el cual se calcula con el costo de la propiedad menos el valor del terreno y la depreciación).

Como con todas las propiedades históricas—pero especialmente con las que son únicas arquitecturalmente como esta—definitivamente existían lugares donde el retener los materiales históricos se agregaba al costo total de la construcción. (JEM calcula que el costo original de la construcción, en 1911, era equivalente a \$7.5M en dólares hoy, construir el Templo Masónico solamente hubiera sido el equivalente a \$650,000—y el costo actual de reemplazarlo en dólares hoy sería considerablemente más alto que los cálculos.) Para ayudar a compensar el costo de llevar a cabo estas renovaciones extras, el Federal Historic Rehabilitation Tax Credit generó aproximadamente \$632,000 en créditos fiscales para la compañía—y finalmente representó una inversión en el centro de Yakima.

Liz McGree de la compañía familiar de desarrollo JEM tomó la decisión deliberada de mantener el templo ceremonial Masónico Solomon en el sexto piso como fue originalmente construido, en vez de adaptar ese espacio a más instalaciones del hotel. Aunque quizás hubiera hecho sentido hacer eso en algunos edificios, mantener el cuarto intacto presenta una ventaja doble – preservar una de las partes más especiales del edificio y asegurar que la propiedad era elegible para recibir los Federal Historic Rehabilitation Tax Credits. Para calificar para el crédito, los propietarios debían cumplir con los Secretary of the Interior’s Standards for Historic Properties, incluyendo cosas como mantener las características que lo simbolizan. Mientras que estos tipos de decisiones pueden agregar gastos a un proyecto, el crédito fiscal está diseñado a ayudar a compensar estos costos

Para los detalles del proyecto o para conectarse directamente con el equipo de desarrollo de JEM, por favor contacte a la Washington Trust for Historic Preservation.

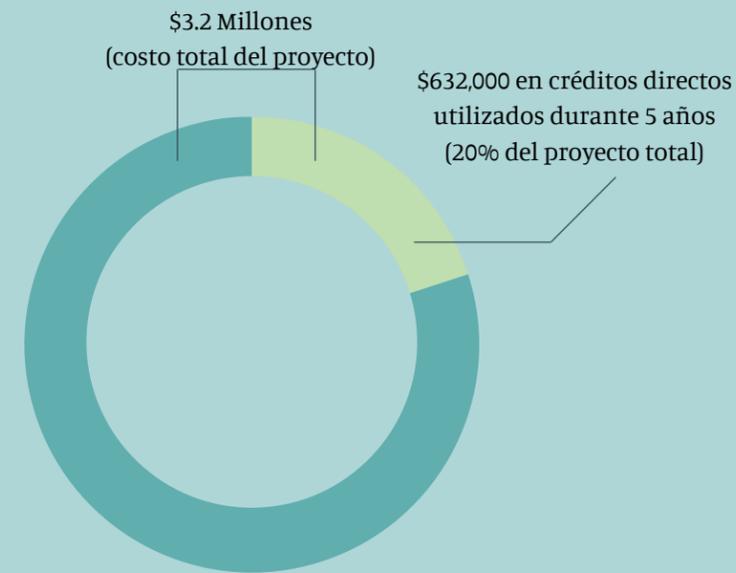
**¿QUE CONTRIBUYO A QUE ESTE PROYECTO TUVIERA EXITO?**

- ♦ **Una visión para el proyecto:** Liz McGree, vicepresidente de JEM Development, se dio cuenta que su familia tenía una visión para este proyecto desde el principio—siempre supieron que era un lugar y un edificio ideal para un hotel tipo boutique.
- ♦ **Trabajar con las personas adecuadas:** Pero, agrega Liz, que no hubieran podido desempeñar este trabajo sin la ayuda de profesionales, desde los consultores para la preservación histórica, al personal de la ciudad y del estado especializado en la preservación histórica

y los contadores quienes ayudaron a asegurar que el financiamiento del crédito fiscal estaba en orden.

- ♦ **Reflejo de la comunidad:** Todo en la propiedad refleja la singularidad del Valle de Yakima, hasta los colores de la pintura del interior y los temas para cada piso del hotel, los cuales representan nombres de productos agrícolas importantes del Valle. Dice Liz, “conocer a su comunidad,” es lo que realmente resulta exitoso para estos tipos de proyectos.

**El HTC en Acción**



Derecha: Hotel Maison en Yakima, WA. Foto cortesía de JEM Development. Abajo: El templo de Solomon preservado en el sexto piso del Hotel Maison.



## Sección 2: Financiamiento Privado

### Introducción

La mayoría del redesarrollo en las comunidades Main Street a lo largo del estado de Washington es llevado a cabo por actores privados—desde actualizaciones pequeñas por los propietarios de negocios quienes son dueños de sus edificios, a la reutilización adaptativa *más extensiva* llevada a cabo por las compañías de desarrollo.

En esta sección, revisamos el proceso “típico” del desarrollo de bienes raíces, comenzando con el desarrollo inicial de una **proforma**, la cual los constructores y los prestamistas comerciales utilizan para evaluar la viabilidad de un proyecto de desarrollo; **establecer una LLC de bienes raíces**, o una estructura legal, les permite a los constructores reunir a diferentes inversionistas para un proyecto y protegerlos de responsabilidad; y **los préstamos comerciales**, o los requisitos para tener acceso a préstamos de bancos para la compra de propiedades y gastos de construcción.

#### DESARROLLO PRIVADO: ¿CÓMO FUNCIONA?

Igual que con cualquier proyecto nuevo de construcción, los esfuerzos de renovación *histórica requieren capital por adelantado*. A menos de que el constructor (privado, público, o sin fines de lucro) tenga una cantidad grande de reserva en efectivo, es probable que pidan prestado para financiar el proyecto, con la promesa de un regreso futuro en inversión (ROI), el cual es generado a través del flujo de caja de ingresos futuros.

Existen básicamente tres tipos de capital que pueden ser utilizados para financiar un proyecto:

- ◆ **Privado:** Cualquier capital de inversionistas individuales u otras instituciones privadas
- ◆ **Institucional:** Préstamos de bancos
- ◆ **Público:** Créditos fiscales u otros incentivos

En muchos proyectos, los constructores dependen de una combinación de las tres fuentes, y nosotros exploramos las fuentes más “tradicionales” de financiamiento privado e institucional en esta sección (el financiamiento público está incluido en otra sección de esta guía).

### Desarrollando una Proforma

Uno de los primeros pasos más importantes para cualquier proyecto del redesarrollo de una propiedad es desarrollar

una proforma. Las proformas le permiten a cualquier constructor a entender si el flujo de caja previsto para el proyecto excederá los costos a largo plazo, generando el ROI adecuado para los inversionistas.

La mayoría de los prestamistas comerciales también requerirán una proforma para evaluar y asegurar el proyecto. La primera proforma le muestra al banco como se llevará a cabo la compra y el redesarrollo, y demuestra que la deuda será pagada. Finalmente, sin embargo, la proforma operativa se enfoca en “las actividades después del desarrollo”: el flujo de caja generado por las rentas, y el flujo de caja para gastos operativos (los servicios públicos, los impuestos a la propiedad, el seguro, el mantenimiento básico del edificio, etc.) Nota: las proformas que cubrimos en esta sección asumen que el constructor continuará siendo el propietario de y administrando la propiedad, por lo tanto, incluyen el mantenimiento a largo plazo y los ingresos de las rentas en vez de la venta de la unidad. Algunos modelos del negocio se enfocan en comprar, reconstruir, y vender, y aunque estas proformas son diferentes, el concepto básico es el mismo.

#### Ingresos (ganancias):

- ◆ Los ingresos futuros de las rentas (p. ej., renta por pie cuadrado)
- ◆ Los beneficios fiscales u otros créditos públicos

#### Gastos (costos):

- ◆ El costo de comprar el edificio (precio de compra/enganche)
- ◆ La amortización de la deuda (préstamo comercial)
- ◆ Los gastos de construcción y los permisos
- ◆ La administración del sitio/los gastos operativos/los impuestos
- ◆ El precio proyectado de la vacancia
- ◆ (Algunos inversionistas también reservarán capital para problemas futuros)

Por supuesto, una proforma es básicamente una proyección—en términos de los gastos e ingresos. Es muy importante tener estudios sólidos del mercado para entender que tipos de rentas pueden cobrar por pie cuadrado. No solamente es una buena idea, pero también es un documento fundamental que muchos inversionistas o prestamistas potenciales requerirán.

## ¿Qué es una Proforma?

Una proforma es básicamente un estado de pérdidas y ganancias proyectadas durante muchos años, la cual incluye los ingresos y los gastos para evaluar si o no será probable un trato de bienes raíces. Los gastos incluyen cosas como: el costo de adquirir y renovar la propiedad, el mantenimiento a largo plazo incluyendo los gastos futuros del reemplazamiento de los componentes, y la administración de la propiedad. Los ingresos incluyen las rentas proyectadas, determinadas por el mercado local, y cualquier programa adicional de beneficios fiscales u otro apoyo público.

INGRESOS			
Los ingresos de las Rentas	\$10/SF ( <i>pies cuadrados</i> ) = \$100,000/año	\$10/SF ( <i>pies cuadrados</i> ) = \$100,000/año	\$10/SF ( <i>pies cuadrados</i> ) = \$100,000/año
Los Programas de Incentivos	(N/A)	(N/A)	(N/A)
<b>Los Ingresos Totales</b>	<b>\$100,000</b>	<b>\$100,000</b>	<b>\$100,000</b>
GASTOS			
	Año 1:	Año 2:	Año 3:
El Precio de la Compra (\$400K en total)	\$100,000 de enganche	(N/A)	(N/A)
La Amortización de la Deuda (el capital e interés) en un préstamo de \$300K (asume 4% de tasa de interés y un término de 25 años)	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Costos de construcción y permisos (\$150,000 en total):	\$125,000	\$25,000	(N/A)
Administración del sitio/gastos operativos/impuestos:	\$.30/SF = \$30,000	\$.30/SF = \$30,000	\$.30/SF = \$30,000
Precio de Vacancia	25% del precio de vacancia: \$25,000	10% del precio de vacancia: \$10,000	10% del precio de vacancia: \$10,000
<b>Gastos Totales</b>	<b>Gastos totales, año 1: \$300,000</b>	<b>Gastos totales, año 2: \$85,000</b>	<b>Entradas totales, año 3+: \$60,000</b>
INGRESO NETO			
	-\$200,000	\$15,000	\$40,000
<b>Ingreso neto, por inversionista</b>	<b>N/A</b>	<b>\$1,500</b>	<b>\$4,000</b>

#### UNA PROFORMA PARA “FIRST AND MAIN LLC”

Para ilustrar cómo los constructores utilizan las proformas para proyectar el flujo de caja futuro en los edificios, imagínese a un edificio de 10,000 pies cuadrados, con dos pisos, en la esquina de First y Main Street en su comunidad el cual está en venta por \$400,000. El edificio tiene cinco inquilinos, cada uno pagando \$10/SF, pero necesita aproximadamente \$150,000 de trabajo para mejoras de los pasillos, los toldos, y las renovaciones de los baños, llegando a un costo total de \$550,000. Mientras que todos los inquilinos del edificio planean quedarse, la LLC necesitará planear un precio más alto durante la vacancia para tomar en cuenta posibles mudanzas durante la construcción en el

primer año.

Aunque el banco está dispuesto a aportar un préstamo para la compra, First and Main LLC necesita \$250,000 en efectivo: \$100,000 para el enganche (25%), más \$150,000 para reparaciones en los primeros años. El banco aportará un préstamo de \$300,000. First and Main LLC necesita juntar \$250,000—entonces planean reunir \$25,000 cada una de las 10 personas.

¿Qué significa esto para un socio que contribuyó \$25,000 (10% de los costos iniciales?) En esta situación, recibirían \$1,500 en el segundo año (6% ROI); para el tercer año y más allá, recibirían \$4,000/año (16% ROI), con un promedio de

13% ROI a lo largo de 10 años.

En muchas situaciones del mundo real, los costos de la construcción quizás puedan ser considerablemente más altos, pero también permitirían rentas más altas. Por ejemplo, dos inquilinos deciden dejar sus espacios rentados de 2,000 pies cuadrados en el edificio, los cuales actualmente se rentan por \$1,650/mes cada uno (\$40,000/

año en total) y un restaurante nuevo muestra interés en hacerse cargo de estos dos espacios. El restaurante requiere renovaciones específicas, pero está dispuesto a pagar \$15/SF—permitiéndole a First and Main LLC a ir al banco a pedir más fondos prestados para la renovación, al demostrar que pueden aumentar la renta anual total para todo el edificio a \$120,000/año.

INGRESOS			
Los Ingresos de las Rentas	\$10/SF = \$100,000/año	\$10/SF = \$100,000/año	\$10/SF = \$100,000/año
Los Programas de Incentivos (20% Crédito Fiscal Federal para la Renovación Histórica, tomado en el transcurso de 5 años)	(N/A)	\$10,000	\$10,000
<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$100,000</b>	<b>\$110,000</b>	<b>\$110,000</b>
GASTOS			
	Año 1:	Año 2:	Año 3:
El Precio de la Compra (\$400K en total)	\$100,000 de enganche	(N/A)	(N/A)
La Amortización de la Deuda (el capital e interés) en un préstamo de \$300K (asume 4% de tasa de interés y un término de 25 años)	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Costos de construcción y permisos (\$250,000 en total):	\$125,000	\$125,000	(N/A)
Administración del sitio/gastos operativos/ impuestos:	\$.30/SF = \$30,000	\$.30/SF = \$30,000	\$.30/SF = \$30,000
Precio de Vacancia	25% del precio de vacancia: \$25,000	25% del precio de vacancia: \$25,000	10% del precio de vacancia: \$10,000
<b>Gastos Totales</b>	<b>Gastos totales, año 1: \$300,000</b>	<b>Gastos totales, año 2: \$200,000</b>	<b>Entradas totales, año 3+: \$60,000</b>
INGRESO NETO			
	<b>-\$200,000</b>	<b>-\$90,000</b>	<b>\$50,000</b>
<b>Ingreso neto, por inversionista</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>	<b>\$5,000</b>

**UNA PROFORMA TIPICA - CON INCENTIVOS FISCALES**

Imagínese una situación donde surgen costos de construcción imprevistos, aumentando los gastos totales de la construcción de \$150,000 a \$250,000, y requiriendo que el trabajo continúe durante los siguientes dos años, manteniendo un porcentaje de vacancia de 25%. Si el valor del terreno fuera \$150,000, entonces \$250,000 en reparaciones significaría que este trabajo cumpliría con el umbral de mejoría considerable requerido por el Federal Historic Rehabilitation Tax Credit.

Esta situación requeriría más efectivo disponible (\$350,000: \$100,000 de enganche y \$250,000 en los gastos de construcción) para cubrir el gasto total del proyecto de \$650,000. Cada inversionista que contribuyó un 10% o \$35,000, recibiría \$5,000/año del tercer al octavo año (14%

ROI por año), para un promedio de 11% ROI durante 10 años. Sin el incentivo del crédito fiscal, este proyecto no les pagaría a los inversionistas su inversión inicial en el proyecto hasta el décimo año. Aun sería viable sin el crédito fiscal (un promedio de 9% ROI durante 11 años), pero muchos inversionistas o constructores estarían dispuestos a arriesgar de manera más conservadora. Y para muchos otros proyectos con márgenes hasta más estrechos, los incentivos públicos pueden hacer una diferencia en que los proyectos sean viables o no. Por esta razón, es útil incluir incentivos públicos en la proforma al comienzo del proyecto, para identificar si se requiere documentación histórica o materiales.



Waterville Theater. Foto cortesía de Otto Greule.

**ADAPTAR UNA PROFORMA AL MERCADO**

Muchas veces, los constructores compran una propiedad con la intención de utilizar el espacio de una manera específica, pero adaptan su estrategia basándose en los cambios en el mercado local de renta:

Por ejemplo, un grupo de inversionistas decidió comprar un edificio histórico viejo y vacante en el Suroeste de Washington. Estructuralmente, el edificio estaba sólido, pero necesitaba mucha modernización para revivirlo. El precio de compra era \$325,000, y el equipo dio \$75,000 de enganche y pidió un préstamo para el resto. Al principio, el objetivo era encontrar un comerciante de antigüedades para habitar el edificio de 15,000 pies cuadrados y rentarlo a un precio moderado. El plan de negocios incluía recaudar \$400,000 en capital de inversionistas, el cual se utilizaría para el enganche, reservando \$325,000 para las mejoras capitales al edificio (el techo, los sistemas HVAC, las mejoras eléctricas & de los baños).

Mientras que los socios continuaron buscando un comerciante de antigüedades, otros posibles inquilinos comenzaron a interesarse por el espacio para oficinas. Al darse cuenta que la demanda era fuerte para las oficinas, empezaron nuevamente desde cero y determinaron que los precios de la renta para las oficinas estaban entre \$12 y \$15 por pie cuadrado, a pesar de que el espacio para las

antigüedades era solamente la mitad entre \$6 y \$9 por pie cuadrado. La desventaja era que el costo de construir el espacio era mucho más caro.

El equipo desarrolló una proforma nueva y se reunió con el banco comercial para hacer un plan. Finalmente, al darse cuenta del potencial para más flujo de caja generado por las rentas y sin la necesidad de obtener capital privado adicional, el banco refinanció el proyecto, saldó a los vendedores originales, y proporcionó \$600,000 adicionales en fondos. En total, el costo total de la renovación fue \$1.2 millones — tres veces más de lo que el equipo había proyectado al principio.

**THE FEDERAL HISTORIC PRESERVATION TAX CREDIT BENEFIT**

Ya que el costo de la renovación total fue más alto, el proyecto también cumplió con el umbral para el Federal Historic Tax Credit. Debido a que aproximadamente \$1 millón del costo total fue definido como “gastos calificados” para propósitos de Historic Tax Credit, esto equivalió a \$200,000 en créditos fiscales (20%) para el proyecto (y fue otorgado a los socios como acción propietaria—refiérase a la primera sección para más detalles sobre este programa). Esa cifra representa un 50% en ganancias sobre su inversión original de \$400,000 después de aproximadamente 3 años.



Foto: Roslyn, WA.

## Establecer una LCC de Bienes Raíces

Como parte de su esfuerzo de reunir capital en las primeras etapas de un proyecto, muchos constructores chicos y medianos establecen una LLC separada para invertir en un proyecto específico de desarrollo. La LLC crea una estructura de control legal durante el proyecto, incluyendo la compra, la renovación, la administración, y la venta. Las LLCs les permiten a muchos inversionistas poseer el edificio, protegiéndolos legalmente y presentando una estructura clara de membresía la cual define los derechos y las obligaciones de los miembros: generalmente, uno o dos miembros (a menudo uno de los responsables por dirigir el desarrollo) servirá como el “miembro directivo,” mientras que los otros solamente tomarán parte en las cuestiones de la inversión.

Los constructores generalmente revisan el ROI de rendimiento sobre el capital invertido cuando desarrollan una proforma para compartirla con los inversionistas: cuánto, por dólar contribuido, un inversionista puede esperar recibir. En la mayoría de los proyectos, la ganancia actual será baja (o nula) en los primeros años, especialmente si es necesaria una renovación grande para que los inquilinos puedan mudarse al edificio. La mayoría de los constructores esperan ganancias anuales de 10 a 15%, aunque esto no sea posible hasta el tercer o cuarto año del proyecto.

En caso de que reciba menos de 15% en las ganancias, un inversionista puede esperar recibir su inversión inicial en menos de 10 años—pero la mayoría de los inversionistas no solamente consideran su flujo de caja, pero su valor total en el edificio. Idealmente, el valor de la mayoría de los edificios aumenta simultáneamente entre 3 a 5% por año; después de esos 10 años, el edificio de \$400,000 valdría \$125,000-250,000 (o \$525,000-650,000 en total) más; el total restante en la hipoteca sería un poco más de \$200,000—dejando el valor total en el edificio entre \$325,000-450,000 (y esto no toma en cuenta el aumento en el valor producido por la inversión adicional de \$150,000 en mejoras del edificio durante el primer año).

De acuerdo a Rory Turner, un constructor en Washington Central quien ha llevado a cabo docenas de proyectos de renovación histórica de tamaños diferentes y bajo diferentes estructuras de inversión, “el flujo de caja es un bono—es la salsa en la comida.” En otras palabras, el valor verdadero que muchos inversionistas buscan es el valor del edificio.

Rory también resalta que las LLCs también son una buena forma de dividir los proyectos grandes en pedazos más pequeños, mucho más fáciles de administrar: es mucho más fácil que 10 personas inviertan \$25,000 cada una a que una persona tenga \$250,000 para invertir. Y muchas LLCs exitosas también incluyen a miembros con un rango de habilidades: por ejemplo, pueden incluir a un abogado, un contratista, o a alguien que tenga conexiones con empresarios locales quienes puedan ayudar a encontrar inquilinos

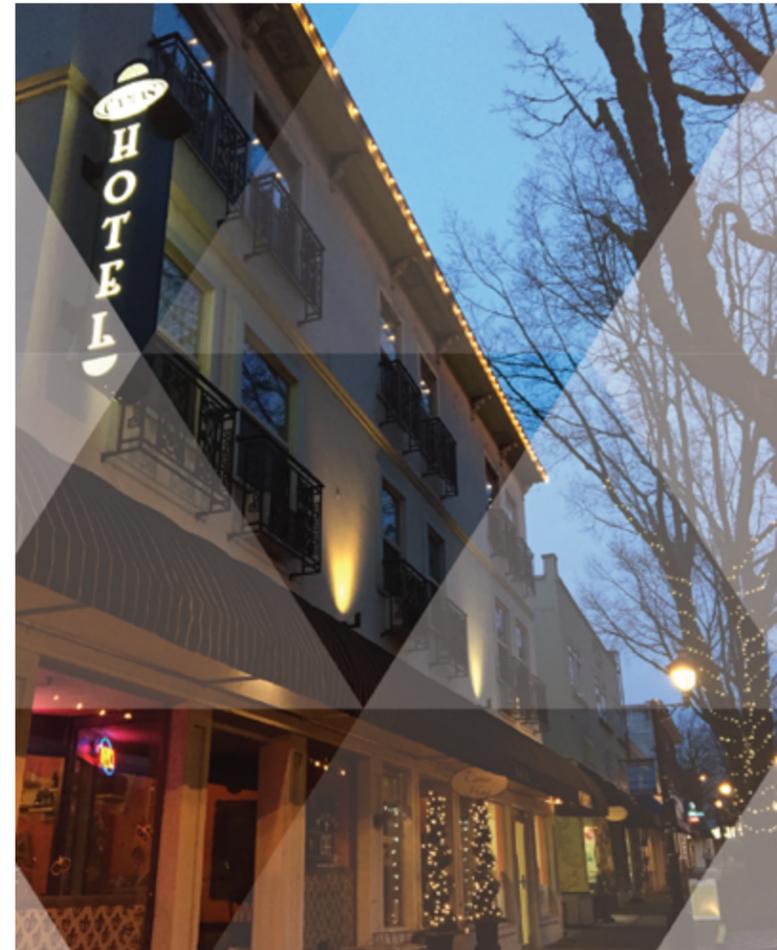
## Financiamiento Institucional: Préstamos Comerciales

Después de desarrollar una proforma y cualquier financiamiento deseable, la mayoría de los constructores se enfocan en un prestamista comercial. Igual que obtener aprobación para un préstamo para viviendas, un prestamista requerirá documentación, incluyendo un valor estimado y un estudio del mercado (el cual incluirá información sobre la condición del edificio; las propiedades comparables; y las rentas proyectadas del mercado local de rentas), la proforma, y la documentación del financiamiento privado por medio de la LLC de bienes raíces. A diferencia de obtener un préstamo para una vivienda, los prestamistas comerciales requieren un 25% de enganche y frecuentemente están bajo un plan de amortización de 25 años.

Rory también opina que es muy importante desarrollar una relación con un prestamista confiable—los prestamistas están disponibles para ayudarlo(a) a evaluar su proforma y asegurarse que el plan para el edificio es sólido: también pueden ayudarlo(a) a tener acceso a más capital para la renovación de los edificios si es que cambian las condiciones del mercado.

Derecha: Camas, WA.

Debajo: Chelan, WA. Foto cortesía de Otto Greule.



## Caso Práctico:

### Metropolitan Building (Edificio Metropolitano) — Wenatchee, WA

#### HISTORIA: LA ENTRADA AL CENTRO

El Metropolitan Building en Wenatchee (anteriormente Dore), construido en 1929, se encuentra en el borde al norte del Downtown Wenatchee Historic District (*el Distrito Histórico del Centro de Wenatchee*), un distrito del National Register que abarca aproximadamente 9 cuadras e incluye cerca de 100 edificios. El edificio de tres pisos está localizado en la entrada al centro donde N. Wenatchee Avenue se convierte en una carretera de muchos carriles a un grupo más denso de negocios pequeños y restaurantes.

Igual que muchas ciudades pequeñas y medianas en Washington, la mayoría del desarrollo del centro de Wenatchee fue estimulado por la construcción de los ferrocarriles a finales del siglo 19. Wenatchee no fue impactado considerablemente por el programa de la renovación federal urbana en los 1950s y los 60s, dejando intactas a muchas de estas joyas arquitecturales. Incluso esto también fue debido a las décadas de mantenimiento aplazado y a “la obsolescencia funcional,” cuando los pisos altos o eran eliminados, o abandonados, como fue en el caso del Metropolitan.

Fotos (debajo & página derecha): Metropolitan Building en Wenatchee, WA.

#### CONVIERTIENDO LA ENTRADA AL CENTRO

Rory Turner, un constructor de bienes raíces quien ha vivido en Wenatchee desde 1995, accedió a comprar el Metropolitan Building en el 2015. Aunque el edificio había sido una variedad de tiendas de muebles a lo largo de los años, cuando él lo compro, el primer piso se estaba utilizado principalmente como un almacén de muebles y una tienda de antigüedades, y el departamento de arriba no había sido utilizado desde los 1970s.

Un año después de establecer una LLC y obtener un préstamo para comprar el edificio, Rory y sus socios se conectaron con Goodfellow Brothers, una empresa nacional de construcción fundada en Wenatchee hace 100 años, quienes buscaban expandir a espacio nuevo de oficinas. Al darse cuenta que el piso de arriba de 12,000 pies cuadrados sería un lienzo ideal para una oficina de ultima generación del siglo 21, Rory y sus socios convirtieron el edificio en tres condominios de oficinas para poder venderle el piso de arriba a Goodfellow Brothers, quienes trabajaron con su propia empresa de construcción y diseño para volver a desarrollar el piso de arriba. Como resultado de esta asociación, el edificio ahora aloja a casi 100 trabajos nuevos localizados en el centro de Wenatchee. Con las ganancias de la venta del piso de arriba, Rory y sus socios también pudieron utilizar un 1031 Exchange para comprar dos edificios adicionales en el centro de Wenatchee.

#### FINANCIANDO EL PROYECTO

El costo del edificio de 36,000 pies cuadrados fue \$850,000, y Rory y su equipo sabían que la vacancia a largo plazo en los pisos de arriba significaba que los gastos de mantenimiento serían abundantes. Rory se propuso a recaudar aproximadamente \$500,000: \$212,000 para el enganche, y el resto para cubrir los gastos anticipados para la reparación. El estableció una LLC para colaborar con un grupo de inversionistas, y cada uno de aproximadamente 12 socios, invirtió entre \$25,000 y \$100,000 para el proyecto. También trabajaron con un banco local para obtener un préstamo comercial para financiar el resto del precio de compra.

Rory también aplicó y recibió una Special Valuation, un programa que les permite a varias municipalidades a proporcionar un descanso en impuestos locales en propiedades de 10 años para los edificios históricos, siempre y cuando los inversionistas gasten por lo menos un 25% del valor estimado del edificio. Ya que Rory y el equipo invirtieron más de \$750,000 en el proyecto, este fue elegible para la Valoración Especial, reduciendo la responsabilidad fiscal anual de la propiedad por aproximadamente un 75%. (Puede obtener más información sobre la Special Valuation en la primera sección.) Rory también consideró el Federal Historic Preservation Tax Credit, pero finalmente determinó que no era la mejor opción para el proyecto. En primer lugar, Goodfellows quería un plano abierto en el segundo piso, lo cual requeriría una modificación considerable que quizás no hubiera cumplido con los estándares de NPS. Además, el HTC requiere que los propietarios conserven control durante 5 años después de terminar el proyecto, y la venta a Goodfellows hubiera requerido reducir el crédito total, para solamente incluir el piso de abajo.

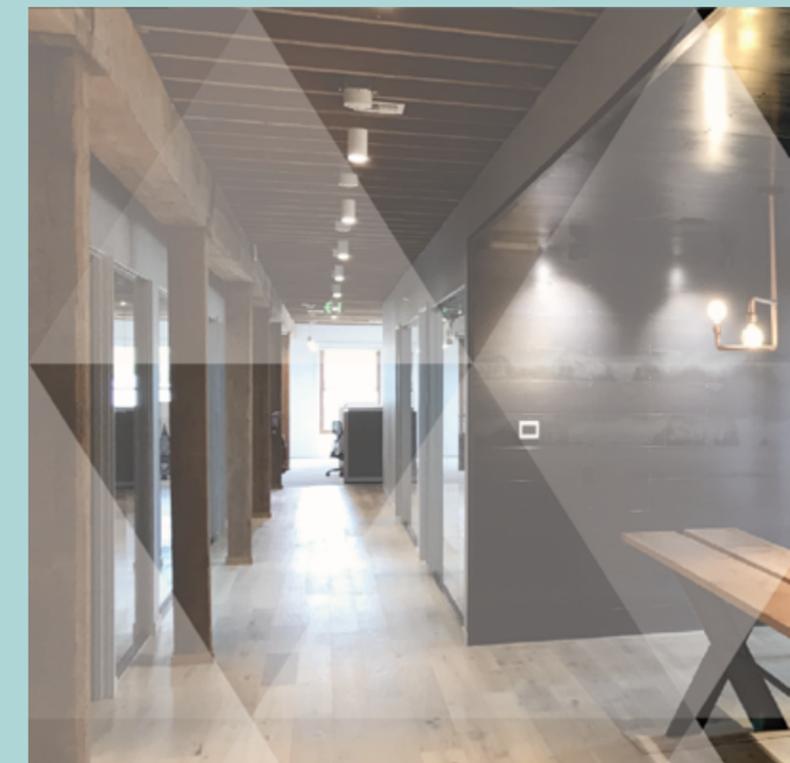
El financiamiento total fue beneficiado por la venta a Goodfellows, la cual generó más efectivo, y también fue beneficiado por la calidad de los inquilinos quienes mostraron interés en el edificio. En la proforma inicial, Rory calculó que podría rentar el edificio alrededor de \$10 por pie cuadrado. Pero cuando empezó a desarrollar los planos para el edificio y trabajar con los inquilinos (incluyendo el Wenatchee Valley Chamber of Commerce) (*Cámara de Comercio del Valle de Wenatchee*), se dio cuenta que esos inquilinos estaban dispuestos a pagar más por pie cuadrado por las renovaciones y los acabados de más calidad. Esto le permitió a Rory a modificar su proforma y regresar al banco para pedir más préstamos, resultando en un flujo de caja anual más alto para sus inversionistas—y la apertura de muchas fachadas nuevas e interesantes en el centro.

#### ¿QUE CONTRIBUYO A QUE ESTE PROYECTO TUVIERA EXITO?

Rory se enfoca en muchos factores que hicieron que este proyecto fuera exitoso, los cuales utiliza frecuentemente en otros proyectos:

- ♦ **Mezcla de inquilinos:** Rory trabaja para crear una buena mezcla de inquilinos que pueden complementarse uno al otro. El primer piso del Metropolitan Building ahora es la casa del Wenatchee Valley Chamber of Commerce Visitor Center (*El Centro para Visitantes de la Cámara de Comercio del Valle de Wenatchee*), ideal por su ubicación en la entrada del centro, y otra cantidad de usos que son atractivos para los visitantes y las personas locales; una tienda de antigüedades, un restaurante, y localidades para probar vinos.
- ♦ **Separar los espacios:** Para poder atraer a esta mezcla diversa de inquilinos, Rory enfatiza la importancia de separar los espacios grandes que a menudo se encuentran en edificios históricos para hacerlos más atractivos y manejables para diferentes tipos de inquilinos: los vendedores pequeños como cafeterías y tiendas de bicicletas generalmente no necesitan mucho espacio, pero pueden ser catalizadores claves para la renovación del centro—y continúan generando buen flujo de caja para los inversionistas.
- ♦ **Asociaciones:** Además de la asociación con Goodfellow Brothers, Rory también menciona que es útil considerar a inversionistas más pequeños. “Invest in Main Street, not Wall Street!” (“¡Invierta en Main Street, no Wall Street!”) es uno de sus lemas, y agrega que generalmente es más fácil para los inversionistas encontrar a diez personas quienes pueden invertir \$25,000 cada una en vez de encontrar a una sola persona que pueda invertir \$250,000.

Para más detalles del proyecto o para comunicarse directamente con el equipo de desarrollo de este Proyecto, por favor contacte a the Washington Trust for Historic Preservation.



## Sección 3: Proyectos Públicos

### Introducción

Aunque su papel en el desarrollo de las propiedades Main Street es frecuentemente invisible, los gobiernos locales de Washington desempeñan un papel indispensable en formar la política; dirigir el financiamiento; administrar los bienes públicos como las calles, las banquetas, y los parques; y ocasionalmente compran y renuevan propiedades del centro. Los gobiernos locales desempeñan un papel importante en este trabajo—tienen la habilidad de reunir capital de maneras no disponibles para los sectores privados y sin fines de lucro, incluyendo expidiendo bonos e imponiendo impuestos, y también frecuentemente distribuyen los fondos federales a nivel local, en forma de programas como el Community Development Block Grant (*Los Fondos Estatales para el Desarrollo Comunitario*) (refiérase al apéndice para más información).

Esta sección incluye una fuente de financiamiento disponible a entidades públicas que esperan renovar edificios históricos, la Heritage Capital Project Grant, como también una herramienta legal/institucional disponible a muchas comunidades, las Public Development Authorities, las cuales tienen la posibilidad de apoyar el redesarrollo de las propiedades históricas en los centros.

### Heritage Capital Project Grants

#### ¿QUÉ SON?

El Heritage Capital Project Grant Program está disponible por medio de la Legislación de Washington para apoyar a las organizaciones a preservar e interpretar la historia y la herencia de Washington. Está diseñado para apoyar proyectos capitales (generalmente la construcción y la renovación de edificios) y otorgado en un ciclo de dos años, las concesiones varían entre \$10,000 y \$1,000,000, requieren un igual de 2:1 de financiamiento, y solamente pueden ser utilizadas como reembolso de los costos acumulados durante los dos años cuando los fondos están disponibles.

Ya que el financiamiento es finalmente distribuido por la Legislatura del presupuesto capital del Estado, the Washington State Historical Society (WSHS), la cual administra el proceso competitivo de la aplicación, desarrolla una lista con la prioridad de los proyectos para presentarla ante los legisladores cada año—entonces vale la pena empezar a conversar con WSHS temprano.

### Información de Elegibilidad

**Administrador(es):** Washington State Historical Society

**Organizaciones elegibles:** Los gobiernos locales, los gobiernos tribales, las organizaciones sin fines de lucro 501(c)3 registradas en Washington, y los puertos y las autoridades de desarrollo público con control completo de la propiedad y a largo plazo

**Dónde:** A nivel estatal

**Cuándo:** Dos veces al año, generalmente la primera parte de la aplicación se vence en la primavera de los años pares

**Proyectos elegibles:** Los proyectos capitales que proporcionan acceso público a la historia incluyendo la compra, la renovación, y/o la preservación de los edificios históricos y más (refiérase a los detalles posteriormente)

**Proyectos inelegibles:** Los proyectos terminados antes del comienzo del periodo de dos años cuando el financiamiento es hecho, los proyectos aplicando por el Building for the Arts Grant o Building for Community Grant (*concesión para Edificios Comunitarios*) del Department of Commerce durante el mismo periodo de dos años

**Contacto:** Washington State Historical Society (Heritage Capital Projects), 253-244-1683, heritage.capitalprojects@wsHS.wa.gov. <https://www.washingtonhistory.org/heritage-resources/heritage-capital-projects/>

#### ¿SOY ELEGIBLE?

Las concesiones están disponibles para una gran variedad de actividades, no solamente la renovación de los edificios históricos—lo que significa que su proyecto de desarrollo estaría compitiendo con proyectos diversos, desde sitios arqueológicos a instalaciones artísticas. Sin embargo, el comité de concesiones revisa las aplicaciones basándose en su solidez al conectar al público con la historia. Los proyectos elegibles incluyen:

- ♦ La construcción de nuevas instalaciones de herencia, mejoras a instalaciones actuales de herencia, o la compra de propiedades subdesarrolladas con el propósito de construir una nueva instalación de herencia
- ♦ La compra, la restauración, y/o la preservación de edificios y estructuras históricas

- ♦ La mejoría del interior de las instalaciones utilizadas para presentar exhibiciones, programas, y actividades de preservación
- ♦ El diseño relacionado con gastos de construcción, arquitectura, o ingeniería

#### ¿CUÁLES SON MIS RESPONSABILIDADES?

La responsabilidad dominante de la concesión para el Heritage Capital Project Grant es la administración de los fondos públicos, y todos los aplicantes deben participar en reuniones abiertas y públicas como parte del proceso de revisión y, si reciben la concesión, deben mantener récords para los reportes estatales y para los reembolsos. Los aplicantes también deben estar enterados que se requiere un igual de 2 a 1, lo que significa que, por cada dólar de la concesión, el aplicante debe igualarlo con \$2 de otras fuentes de financiamiento (solamente la mitad de ese igual puede ser in-kind (*contribución en especie*)). Además, como un recipiente de fondos estatales, los aplicantes deben planear:

- ♦ Consultas con tribes
- ♦ Revisiones de los proyectos por el Washington Department of Archaeology and Historic Preservation
- ♦ Cumplimiento con el Americans with Disabilities Act (*Ley para Personas con Discapacidades*), los requisitos actuales de sueldo, y los estándares para la sostenibilidad ambiental
- ♦ Planes para mantener control del edificio por un mínimo de 13 años después de recibir los fondos

¿Qué más necesitan saber los propietarios acerca de la aplicación para los Heritage Capital Project Grants?

Estos fondos estatales son competitivos y requieren muchísimo esfuerzo para planificar y preparar una aplicación exitosa, especialmente porque los fondos solamente son otorgados semestralmente. El proceso de la aplicación incluye dos partes y generalmente comienza más de un año antes de que se ponga en efecto el contrato. Normalmente, el primer paso es una carta de evaluación que debe ser remitida semestralmente en la primavera, con un grupo selecto de aplicantes invitados a llenar la aplicación más larga en el verano.

### Public Development Authorities

#### ¿QUÉ SON?

Las Public Development Authorities (PDAs) son básicamente corporaciones poseídas por el público con un enfoque o misión específica: existen PDAs enfocadas en construir viviendas (autoridades de desarrollo público), administrando una instalación o vecindad específica (como el Pike Place Market PDA), o catalizando un tipo de proyecto

específico (como Historic Seattle (*Seattle Histórico*), una PDA de preservación).

Bajo la ley de Washington ([RCW 35.21.730-759](#)), las ciudades, los pueblos, y los condados pueden formar PDAs para distribuir concesiones federales o programas locales, mejorar los servicios del gobierno, o llevar a cabo tareas específicas para mejorar las condiciones de vida generales. Las comunidades establecen PDAs por varias razones; sin embargo, muchos expertos recomiendan establecer una PDA solamente para empeños que una ciudad o condado no quisiera emprender, incluyendo cosas como desarrollar y operar un área específica de bienes raíces o catalizar una inversión en una vecindad particular.

A pesar de que las PDAs pueden tomar acciones que una ciudad, pueblo, o condado gubernamental no pueden, la ley estatal requiere que el gobierno local controle y supervise la operación y los fondos de la PDA para asegurarse que la PDA está logrando sus propósitos.

Photo: Yakima, WA.





Foto: Aberdeen, WA

## Información de Elegibilidad

**Administrador(es):** Los gobiernos municipales y del condado supervisan a las public development authorities locales

**Dónde:** Los gobiernos locales estatales han establecido diferentes public development authorities

**Cuándo:** Continuo

**Proyectos elegibles:** Las PDAs trabajan en los proyectos considerados del interés público; los estatutos específicos pueden variar para los diferentes tipos de PDAs

**Proyectos inelegibles:** Los proyectos sin beneficio público

## ¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE LAS PDAS Y LOS OTROS TIPOS DE CONSTRUCTORES PUBLICOS?

Las PDAs han sido llamadas los “constructores de último recurso” porque frecuentemente pueden hacerse cargo de los proyectos de bienes raíces que los inversionistas privados no lo harían—y también tienen más acceso a capital que los gobiernos municipales y las organizaciones sin fines de lucro. Pueden actuar en el interés público, aunque esto no resulte en ganancias, y a menudo están en una mejor situación para llevar a cabo las renovaciones del edificio, la cual no sería financieramente viable para el mercado privado.

Igual que los gobiernos locales, las PDAs pueden expedir bonos y utilizar los préstamos comerciales para financiar los proyectos. A diferencia de los gobiernos locales, también son elegibles para el the Federal Historic Rehabilitation Tax Credit (refiérase a la primera sección), y a veces obtienen préstamos con precios más bajos que en el sector privado. Además, generalmente puede comprar y administrar *más fácilmente* bienes raíces poseídas por otras entidades gubernamentales, incluyendo parques o distritos escolares.

## ¿COMO SE SI UNA PDA ES LA HERRAMIENTA ADECUADA PARA MI?

De acuerdo a Kathleen Brooker, una directora ejecutiva anterior en Historic Seattle (una PDA), y Jeff Murdock, the Advocacy and Engagement Manager at Historic Seattle (*el Manager de Abogacía e Involucramiento en Seattle Histórico*), posteriormente incluimos cosas que debe considerar si se pregunta si las PDAs pueden ayudar con un proyecto de desarrollo en su comunidad.

♦ **Infórmese sobre los beneficios de las PDAs:** Muchos administradores de las ciudades quizás no sean familiares con los beneficios de las PDAs y con su estructura legal, lo que permite cierto tipo de poder cuando se trata de la compra y el redesarrollo de las propiedades. A veces, se requiere abogacía para ayudar a los gobiernos locales a darse cuenta por qué las PDAs son adecuadas para apoyar iniciativas específicas, y finalmente, la mayoría de las acciones importantes de la PDA necesitan ser aprobadas por el City Council (*Consejo Municipal*) local.

♦ **Identifique a PDAs actuales en su comunidad:** Mientras que las PDAs son herramientas poderosas para el desarrollo de las propiedades locales, son complejas legalmente y establecerlas presenta un desafío. Sin embargo, muchas comunidades tienen una PDA (o muchas), como el parque industrial o la autoridad de viviendas públicas, y quizás estén dispuestos a ser socios estratégicos para los edificios históricos del centro y/o difícil de vender.

♦ **Desarrolle una capacidad interna:** Si está considerando trabajar con una PDA, Kathleen sugiere invitar a un abogado especializado en bienes raíces o en impuestos para que sea parte de su Mesa Directiva. Es muy importante contar con alguien que puede proveer consejería sobre el financiamiento para bienes raíces y otras formas de préstamos con bajo interés. Todos los tratos de bienes raíces son complejos—eso es hasta más cierto para las PDAs.

Foto: Dayton, WA



## Caso Práctico: The Geddis Building — Ellensburg, WA

### TRATANDO VACANCIAS EN EL CENTRO POR MEDIO DE ACCION PUBLICA

Cuando Carolyn Honeycutt se mudó a Ellensburg en el 2010 para dirigir la organización Main Street de la ciudad, una de las primeras cosas que notó no fue el icónico tourelle Italiano (*torre pequeña de estilo italiano*) en the Davis Building (*El Edificio Davis*), un ícono de 1888 que se encuentra en una de las esquinas más prominentes del centro de Ellensburg. En vez de eso, notó el edificio de dos pisos que estaba prácticamente vacío al cruzar la calle. En ese entonces, el histórico Geddis Building, construido en 1889, tenía a un propietario cuya estrategia poco convencional, había empezado a causarles problemas a los propietarios cercanos. Todas menos una fachada en la media cuadra del Geddis Building estaban desocupadas, creando un gran vacío en el centro.

Mientras que Honeycutt se instaló en su nueva posición, convino una conversación con el liderazgo de la Ciudad sobre cómo tratar el problema de las vacancias en el centro,

*“La compra de Geddis por la Ciudad —no solamente era para invertir en ese edificio, fue una inversión en todo el centro de Ellensburg.”*  
— Carolyn Honeycutt

especialmente en el Geddis. The Ellensburg Business Development Authority (*La Autoridad de Desarrollo de Negocios de Ellensburg*) (EBDA, conocida ahora como CenterFuse), la public development authority de la Ciudad, estableció un subcomité para tratar el problema, el cual demostró “quién era quién” en la ciudad, incluyendo al Alcalde, al Manager de la Ciudad, a los miembros de la Cámara de Comercio, y a otros miembros de la comunidad. Cuando el grupo se reunió, determinaron que una de las únicas maneras de arreglar el problema sería convencer al propietario a que vendiera el edificio. Y una de las herramientas más fuertes que tenían disponibles era que la Ciudad hiciera la compra, asegurándose que tendrían control de cómo se utilizaría ese espacio. Después de negociar más de un año con el propietario, el grupo finalmente pudo negociar un precio con el propietario de aproximadamente \$1.2M. Aunque el subcomité fue convenido por la EBDA, la Ciudad finalmente fue la entidad que llevó a cabo la compra, requiriendo la aprobación del Concejo Municipal.

### ¿POR QUE TUVO EXITO ESTE PROYECTO?

- ♦ **Cambiando la marcha:** Utilizando su posición única de Main Street Director, Honeycutt expresó que pudo cambiar la marcha sobre los espacios vacíos en el centro, poniendo este problema al frente y ayudando al liderazgo de la Ciudad a reconocer que el tratar este

Fotos (debajo & página derecha): Geddis Building en Ellensburg, WA.



problema estaba bajo su control. También ayudó a los propietarios de los negocios a expresar su apoyo ante el Concejo Municipal de la compra del edificio.

- ♦ **Involucrar al liderazgo y reintroducir el edificio a la comunidad:** Después que la Ciudad comprara el edificio, el subcomité se dio cuenta que uno de los primeros pasos sería reintroducir el edificio a la comunidad. Ellos convencieron al liderazgo de la Ciudad—el Manager de la Ciudad, los administradores de la Universidad local, los líderes de la Cámara de Comercio, los Rotarios, y a 20 personas más—a arremangarse para hacer una limpieza inicial del edificio. Luego, llevaron a cabo una venta de segunda tours a cientos de residentes.
- ♦ **Empezando poco a poco:** El subcomité de EBDA también empezó a desarrollar una visión para programar el espacio, y la Ciudad hizo renovaciones básicas a las cosas esenciales del edificio, como el HVAC y las ventanas. Ya que la mayoría de los negocios que se alojaron ahí eran de ventas con especialidades o restaurantes/caféterías, muchos de ellos recibieron un descuento temprano en la renta para que los inquilinos les hicieran mejoras a sus espacios, lo que le permitió a la Ciudad limitar la cantidad de fondos por los que serían responsables, para la construcción. Hoy, el edificio cuenta con 8 tiendas con una mezcla de

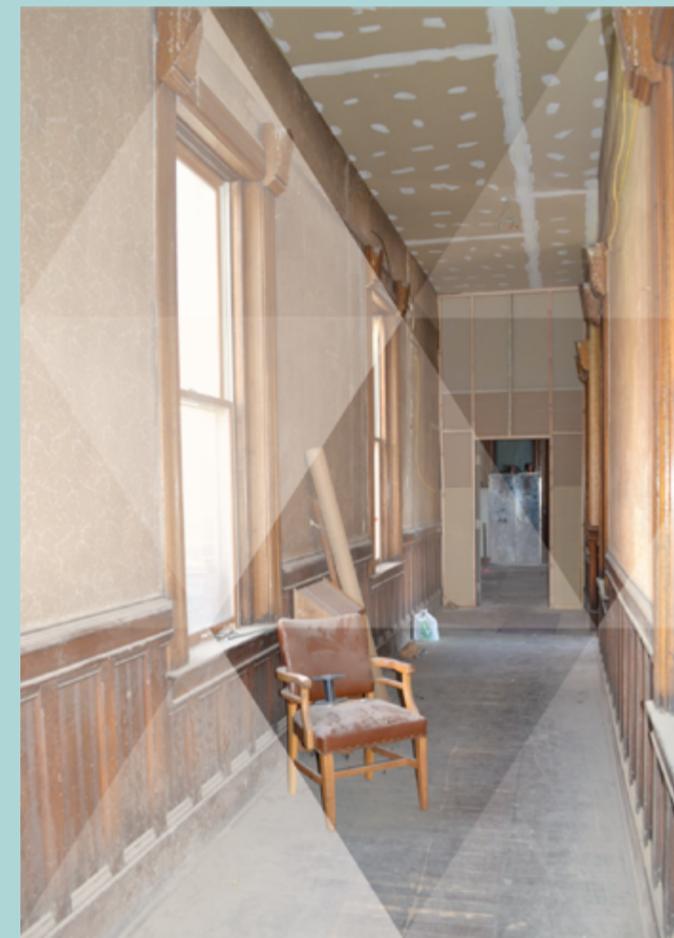
usos de ventas, incluyendo una cafetería, una tienda de ropa, una peluquería, y una localidad para probar vinos.

### FINANCIANDO EL PROYECTO

La Ciudad estructuró la compra del Geddis Building como un préstamo, con los fondos provenientes del fondo para reemplazar los vehículos de la Ciudad (administrado por el departamento de obras públicas). La estructura del préstamo incluía interés pagado a los fondos, como también un acuerdo interlocal para pagar al EBDA por la administración del edificio mientras era poseído por la Ciudad.

Después de poseer el edificio durante más de dos años y apoyar las renovaciones del edificio, la programación para el espacio de ventas, y el desarrollo comunitario, la Ciudad decidió vender el edificio al sector privado, permitiéndole pagar el préstamo.

De acuerdo a las cifras, la Ciudad obtuvo un préstamo de \$1.4M de los fondos para el reemplazo de los vehículos. Ellos compraron el edificio a finales del 2012 por \$1.2M y gastaron \$288,000 en mejoras, más costos administrativos. A finales del 2014, habían generado \$144,000 en renta, terminando con un costo neto de \$1.36M. El edificio fue vendido al sector privado por un poco menos del precio, básicamente permitiéndole a la Ciudad a salir a la par.



## Sección 4: Proyectos Sin Fines de Lucro

### Introducción

Las organizaciones Main Street desempeñan muchos papeles importantes en el desarrollo de las propiedades del centro: conectan a los propietarios con oportunidades de financiamiento, ayudan a programar los espacios y a localizar a inquilinos futuros, promueven los nuevos edificios y los negocios, y activan los espacios con eventos y reuniones. Sin embargo, las organizaciones Main Street también pueden estar involucradas activamente en la compra, el redesarrollo, o la administración de las propiedades del centro. Mientras que las organizaciones sin fines de lucro se enfrentan con ciertas restricciones al llevar a cabo redesarrollo de las propiedades, incluyendo la capacidad organizacional y el acceso a capital, existen una variedad de fuentes de financiamiento disponibles a las organizaciones sin fines de lucro—incluyendo algunas que son únicamente disponibles a estas:

- ♦ Algunas organizaciones sin fines de lucro utilizan **esfuerzos tradicionales para recaudar fondos** para reunir dinero para la compra de las propiedades, el

redesarrollo, o la administración. Esto incluye cosas como la colaboración masiva de la comunidad; las donaciones individuales grandes o las aplicaciones para las concesiones en fundaciones locales para proyectos específicos; o la contribución en especie de servicios técnicos de ingenieros, arquitectos, o contratistas. (Por ejemplo, las organizaciones sin fines de lucro son elegibles para grandes fuentes de apoyo de concesiones, incluyendo la Heritage Capital Projects Grant (refiérase a la segunda sección), o a las fuentes más pequeñas como the Valerie Sivinski Fund.

- ♦ Existen fuentes de financiamiento particulares locales y estatales para algunos usos específicos, generalmente

El programa del **Valerie Sivinski Fund**, administrado por la Washington Trust for Historic Preservation, ofrece asistencia para los esfuerzos específicos del desarrollo de las propiedades, incluyendo cosas como las evaluaciones de las estructuras históricas, las nominaciones de los puntos de referencia locales o nacionales, y los servicios de diseño y construcción. Los fondos son distribuidos anualmente, y las aplicaciones deben ser remitidas en el otoño. Refiérase al apéndice para más información, o visite [www.preservewa.org/sivinski](http://www.preservewa.org/sivinski).

Foto: Waterville, WA. Foto cortesía de la ciudad de Waterville.



disponibles para constructores sin fines de lucro, incluyendo **viviendas para personas de bajos ingresos**. Estas no son descritas en detalle en esta guía, pero puede obtener más información en el apéndice, sobre el programa de una fuente de financiamiento, the Low-Income Housing Tax Credit.

- ♦ Las organizaciones sin fines de lucro también han tenido éxito usando esfuerzos de presión a nivel estatal para asegurar los fondos para las compras específicas de negocios. Generalmente, cuando tienen éxito, estos esfuerzos resultan en coaliciones de múltiples organizaciones de consejería (y frecuentemente representantes políticos locales) unificados para salvar un edificio o una estructura icónica que representa las metas o las aspiraciones de toda la comunidad.

Esta sección se enfoca en una fuente de financiamiento que puede ayudar a los esfuerzos de una organización sin fines de lucro de desarrollo: **regalos de bienes raíces** de individuos privados o de fundaciones. Y, como el caso práctico del Wallis Drug Building en Murray, Kentucky muestra, las organizaciones sin fines de lucro también pueden tener acceso a **préstamos comerciales** para ayudar a financiar la compra y la renovación de las propiedades históricas. *Puede obtener más información sobre el proceso de desarrollar una proforma para préstamos comerciales en la segunda sección.*

### Regalos de Bienes Raíces

#### ¿QUÉ SON?

No es raro que los propietarios—incluyendo personas individuales, LLCs de bienes raíces, y fundaciones privadas—les otorguen un regalo de bienes raíces a las organizaciones. Frecuentemente, estas ofertas son interesantes, pero existe un rango de consideraciones que las organizaciones sin fines de lucro deben tomar en cuenta.

Cuando aceptan un regalo de bienes raíces, las organizaciones sin fines de lucro a menudo tienen la opción de mantener o de vender la propiedad. La administración de la propiedad a largo plazo puede generar flujo de caja en forma de renta mensual, la cual puede ser incorporada en el presupuesto anual de la organización. Sin embargo, la administración a largo plazo quizás no sea atractiva para todas las organizaciones, y generalmente requiere dinero en efectivo para los problemas de mantenimiento que seguro surgirán, como también la capacidad del personal para administrar los bienes.

Si una organización sin fines de lucro no planea administrar la propiedad a largo plazo, puede optar por vender el edificio. Aunque planeen venderle el edificio a un propietario privado, las organizaciones sin fines de lucro tienen oportunidades de controlar el uso futuro del edificio,

incluyendo aplicar restricciones específicas en la escritura para prohibir ciertos tipos de usos del edificio, publicar el edificio en el registro histórico local, o poner una mitigación en la propiedad (refiérase a la sección de mitigaciones más tarde en esta sección). Mientras que estas acciones frecuentemente son una parte importante de cumplir con la misión de la organización, también es importante tomar en cuenta el impacto de las restricciones de la escritura en el valor de la reventa del edificio.

Aunque una organización sin fines de lucro planea mantener o vender el edificio, igual que con todos los otros detalles de la transferencia de la propiedad, debe trabajar con anticipación con el donador. Los donadores a menudo tienen planes específicos para el edificio, los cuales pueden hacer que la venta—sin importar que atractiva parezca—sea imposible para la organización.

### Información de Elegibilidad

**Administrador(es):** Las transacciones de los regalos de bienes raíces generalmente son llevadas a cabo entre el donador y el beneficiario, y gobernadas por un contrato legal que acompaña a la transferencia de la escritura.

**Organizaciones elegibles:** Para proporcionarle beneficios fiscales al donador, las organizaciones que reciben donaciones de individuos privados o de fundaciones deben ser designadas como 501(c)3 por el IRS.

**Dónde:** Ninguna restricción

**Cuándo:** Ninguna restricción

**Proyectos elegibles:** Las restricciones para el uso final de una propiedad generalmente son incluidas en la transferencia del donador al beneficiario.

#### ¿QUÉ BENEFICIOS TIENE EL PROPIETARIO?

Además de su buena voluntad o su deseo de apoyar a la misión de una organización, puede existir una variedad de beneficios que impulsan a los donadores a querer donar propiedades. La mayoría de las organizaciones de Washington Main Street son sin fines de lucro y están designadas como 501(c)3 por el IRS, lo que significa que las donaciones—incluyendo las donaciones de bienes raíces—son deducibles de impuestos, reduciendo toda la responsabilidad fiscal del donador. Particularmente, si la propiedad fue comprada hace mucho tiempo o su valor ha subido considerablemente desde que fue comprada, el donador puede ser responsable por una gran cantidad de impuestos de ganancias capitales, haciendo que la deducción de impuestos sea una opción más atractiva. (En



Foto: Anacortes, WA. Foto cortesía de Damian Vines Photography.

algunos casos, de acuerdo a las reglas del IRS, los donadores pueden llevar adelante el valor de la donación por 5 años). En otros casos, como en un Charitable Remainder Trust (*La Fundación del Restante Benéfico*), la propiedad es donada a una organización sin fines de lucro, pero requiere un desembolso anual para los beneficiarios por una cantidad de tiempo predeterminada.

**¿QUE NECESITAN SABER LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO SOBRE LA ACEPTACION DE LOS REGALOS DE BIENES RAICES?**

De acuerdo a Chris Moore, el Director Ejecutivo de la Washington Trust for Historic Preservation, el cual administra a Washington Main Street, las organizaciones sin fines de lucro deben considerar las siguientes mejores prácticas cuando se enfrenten con la posibilidad de recibir un regalo de bienes raíces:

- ♦ **Desarrolle una política con su Mesa Directiva:** Es una buena idea que las organizaciones que están interesadas en adquirir bienes raíces desarrollen una política gobernando sus metas y sus parámetros para la aceptación de las donaciones de la propiedad. Esta política también puede ser pertinente a las consideraciones sobre *cómo la organización tratará* los conflictos de intereses futuros—por ejemplo, si un concejo municipal considerando cambios a la política los cuales benefician a los propietarios, la organización

tendría que considerar su abogacía posible para el cambio de la política.

- ♦ **Confirme que la misión es igual:** Las organizaciones sin fines de lucro deben asegurarse que cualquier compra de propiedades esté alineada con su misión. Por ejemplo, no sería probable que las organizaciones Main Street quisieran adquirir propiedades muy lejos del centro, y también es muy probable que las organizaciones para la preservación no quisieran comprar un edificio nuevo.
- ♦ **Sea diligente:** Como con cualquier propiedad, las organizaciones sin fines de lucro deben hacer su tarea: asegurarse que no existe ningún problema con el título de la propiedad como el derecho de retención o deudas grandes por las que las organizaciones serían responsables; conducir una valoración profesional para verificar el valor de la propiedad; evaluar la condición física de la propiedad para asegurarse que la organización puede cubrir los gastos de la reparación o el mantenimiento futuro; y, si la organización planea administrar el edificio, que la proforma para las rentas y el flujo de caja lo hagan viable.
- ♦ **Entienda las metas del donador:** Cuando explore esta opción con el donador, es importante entender lo que quieren para asegurarse que puede cumplir con cualquier requisito del donador—incluyendo



preguntas sobre la venta futura, el uso, o los requisitos fiscales.

- ♦ **Considere el ciclo de vida de la propiedad:** Aunque una organización pueda encontrar los fondos para una renovación inicial de la propiedad y desarrollar un fondo para el mantenimiento, es probable que otra renovación será necesaria en otros 10-20 años. Particularmente, con los edificios cuya organización tiene requisitos extensivos para uso futuro o mantenimiento, también es buena idea incluir una *dotación financiera para que la organización pueda cubrir* los gastos capitales futuros.

**¿CUÁL ES EL PROCESO?**

Si una organización sin fines de lucro determina que quiere seguir adelante con la transferencia de la propiedad, la organización debe trabajar con un abogado de bienes raíces para desarrollar un contrato que gobierna el uso futuro o la venta del edificio. Este documento también debe incluir los requisitos de la organización para asegurarse que el donador es elegible para todos los beneficios fiscales y si o no la dotación financiera será incluida en la transferencia.

Derecha: Everett, WA. Foto cortesía de Jake Campbell.

Debajo: Cle Elum, WA. Foto cortesía de Myles Basterrechea.



## Caso Práctico: Wallis Drug Building— Murray, KY

### TOMANDO UN GRAN RIESGO POR EL CENTRO

En el 2005, Deana Wright, la Directora del programa Main Street de Murray, KY, pidió un préstamo a un banco por \$120,000 para comprar el Wallis Drug Building. Murray es un pueblo Universitario de aproximadamente 20,000 personas, enclavado entre la frontera de Tennessee y la sede de Murray State University. El edificio se encuentra en una de las calles más visibles de Murray alrededor del centro, donde está localizado el icónico renacimiento clásico del edificio del palacio de justicia. La organización Main Street quería asegurarse que podría influenciar el futuro de este edificio tan importante, y que la mejor manera de hacerlo era comprarlo. ¿Cuál era el problema? La organización solamente tenía \$650 en el banco.

Muchos de los edificios históricos prominentes son utilizados como iglesias, y el pueblo cuenta con más de 70 congregaciones de iglesias, muchas de ellas con fachadas a lo largo del centro. Como todas las organizaciones Main Street, la organización trabajaba para diversificar el uso de los edificios y atraer a personas al centro. Por lo tanto, cuando el Main Street Program se enteró que otra iglesia estaba considerando comprar el edificio, se dieron cuenta

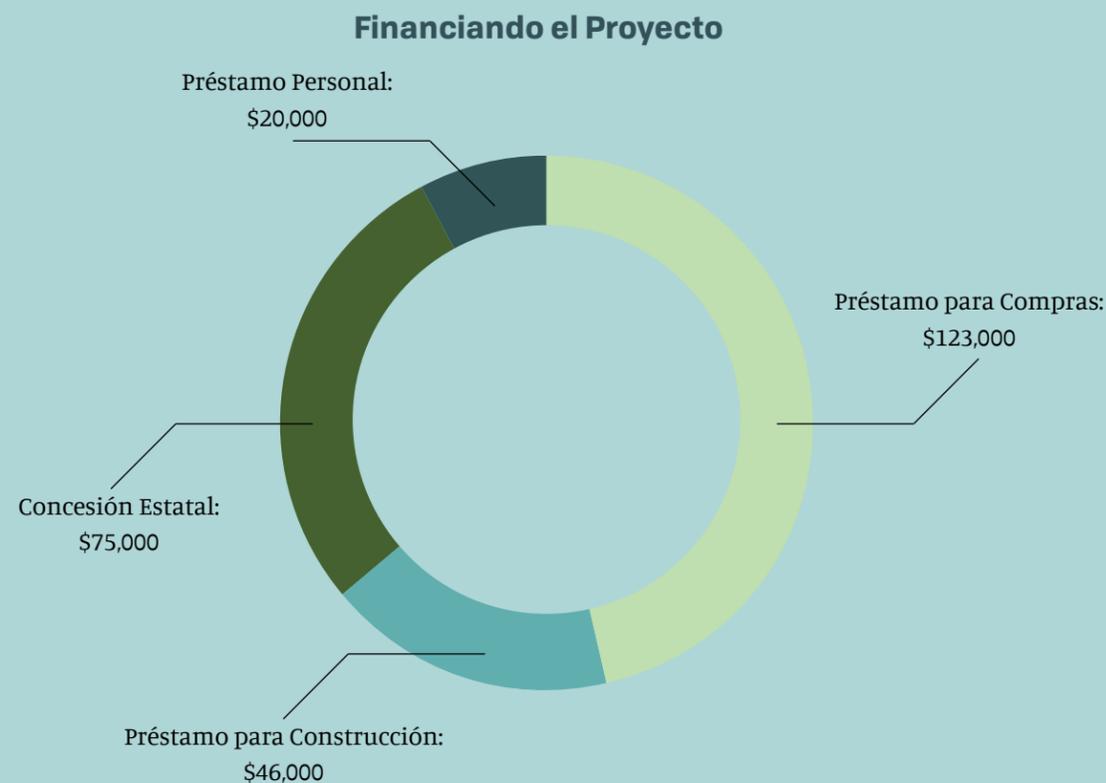
que era un lugar óptimo para mejorar la vitalidad de la calle con la nueva mezcla de edificios utilizados para las compras. Afortunadamente, el banco local estaba enfocado en apoyar a proyectos locales, y la organización pudo desarrollar una proforma que comprobó que el flujo de caja futuro les permitiría repagar el préstamo.

### FINANCIANDO EL PROYECTO

El edificio, el cual costó \$123,000, cuenta con dos fachadas divididas por una escalera que se dirige a las oficinas en el segundo piso. Sin embargo, necesitaba demolición extensiva y renovación. Para pagar la construcción, la organización obtuvo un préstamo de \$46,000 (utilizando un fondo de préstamos local, de bajo interés) y una concesión de \$75,000 por medio del Estado de Kentucky. Después de convertir una de las fachadas a un restaurante, el edificio empezó a generar flujo de caja, pudiendo utilizar los fondos adicionales para renovar el otro lado, el cual también se convirtió en un restaurante.

### ¿POR QUE FUE EXITOSO EL PROYECTO?

- ♦ **Utilizando su red.** Para llevar este proyecto a su meta, la organización dependió mucho en el apoyo de sus miembros: los ingenieros, los electricistas, y los profesionales ambientales quienes pertenecían a la Mesa Directiva ofrecieron su contribución en especie. En algún momento, cuando los gastos de la renovación



demonstraron ser más altos que lo que habían esperado inicialmente, le pidieron un préstamo personal a un miembro de la Mesa Directiva (¡el cual se pagó rápidamente!) Este tipo de esfuerzos requieren mucho apoyo, y de acuerdo a uno de los miembros de la Mesa Directiva de Murray Main Street, “nada bueno nunca es fácil.”

- ♦ **Tomándolo paso a paso.** Igual que muchos proyectos de desarrollo, este solamente fue posible al dividirlo en fases diferentes. Las rentas del primer restaurante generaron flujo de caja para terminar las otras fases de la construcción. El segundo piso, el cual básicamente no había sido habitado desde los 1960s, fue parte de los planes iniciales para la renovación. Pero cuando se dieron cuenta que esto sería más caro de lo pensado, la organización pudo posponerlo mientras que el valor del edificio y el flujo de caja aumentó. Después de poseer el edificio durante 15 años, están actualmente desarrollando una proforma para pedir un préstamo para terminar los departamentos en la parte de arriba.
- ♦ **Programar el espacio.** Al servir como los propietarios continuos, la organización ha podido programar el espacio de acuerdo con su misión para la “mezcla” del centro. Por ejemplo, de los tres restaurantes en el centro, dos de ellos se encuentran en este edificio. Deana Wright opina que ser un propietario no es para

alguien temeroso, y puede requerir que modifique el set de las habilidades requeridas en su organización—pero también puede darle más control sobre el futuro de su centro. Y, cuando el financiamiento para las organizaciones sin fines de lucro quizás parezca inseguro, también ayuda a proporcionar apoyo, continuo y autosuficiente.

- ♦ **Experiencia con el edificio.** Desde su trabajo en el Wallis Drug Building, Murray Main Street ha estado involucrado directamente con la renovación de dos edificios más, los dos fueron donados a las organizaciones como regalos. Uno de los edificios, una propiedad de 8,000 pies cuadrados en otra parte del centro, fue donada cuando una asociación se separó y los bienes tuvieron que ser divididos. El programa Main Street luego se lo vendió a un constructor por \$25,000, pero incorporó restricciones en el título para asegurarse que el uso final era consistente con la visión de la organización para el centro—y ahora tiene 3 negocios y 8 departamentos en la parte de arriba. Deana Wright expresa que este tipo de oportunidades quizás no se vuelvan a presentar hasta que su organización construya su experiencia con la capacidad y la competencia requerida sobre el desarrollo de las propiedades en los centros.

Fotos: Wallis Drug Building en Murray, KY.



## Apéndice: Más Herramientas de Financiamiento y Fuentes de Financiamiento

- ◇ 1031 Exchange
- ◇ Building Communities Fund
- ◇ Building for the Arts
- ◇ Community Development Block Grant
- ◇ Historic Theaters Grant Program
- ◇ Low-Income Housing Tax Credit
- ◇ Multifamily 80/20 Housing Bonds
- ◇ New Market Tax Credits
- ◇ Nonprofit Facilities Program
- ◇ NPS Facade grants (*Concesiones NPS para Fachadas*)
- ◇ Opportunity Zones
- ◇ Preservation Easements
- ◇ Rural Development Loan Assistance Program
- ◇ Valerie Sivinski Fund

Las fuentes de financiamiento incluidas en este documento están disponibles en el estado de Washington, pero esta lista no es exhaustiva, y su comunidad local quizás tenga disponibles más fuentes de financiamiento. ¡Es primordial que se conecte temprano con su organización local Main Street o el personal del gobierno municipal!

Además, [www.PreservationDirectory.org](http://www.PreservationDirectory.org) y el Department of Archaeology and Historic Preservation ([dahp.wa.gov/grants-and-funding](http://dahp.wa.gov/grants-and-funding)) también mantienen listas de otras fuentes de financiamiento para el redesarrollo de propiedades históricas.

### 1031 EXCHANGE



**Descripción:** Un 1031 Exchange es una regla en el código fiscal que le permite a un inversionista evitar pagar impuestos por ganancias capitales en la venta de una propiedad si reinvierten las ganancias en otra propiedad de igual o más alto valor. Esta herramienta puede apoyar la reinversión de las ganancias en otras propiedades Main Street.

**Administrador(es):** IRS

**Organizaciones elegibles:** Las entidades privadas (los propietarios y los constructores) quienes deben impuestos por ganancias capitales en la venta de propiedades. Las ganancias de la venta deben pasar por un intermediario calificado (una entidad que facilita el 1031 Exchange al mantener los fondos y transferirlos al vendedor de la propiedad reemplazada).

**Proyectos elegibles:** Las propiedades vendidas de igual o más alto valor, compradas dentro de 45 días, y poseídas por lo menos dos años después de haber sido compradas.

**Contacto:** <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/like-kind-exchanges-real-estate-tax-tips>

### BUILDING COMMUNITIES FUND



**Descripción:** The Building Communities Fund Program les otorga concesiones estatales a las organizaciones sin fines de lucro, basadas en la comunidad, a sufragar hasta un 25% o *más de* los costos capitales elegibles para comprar, construir, o

renovar centros comunitarios no residenciales y sociales.

**Administrador(es):** El Washington State Department of Commerce, Building Communities Fund (BCF) Advisory Board (*Gabinete de Asesores del Fondo para Edificios de la Comunidad*).

**Organizaciones elegibles:** Las organizaciones sin fines de lucro (designadas como 501(c)3). Los proyectos de los aplicantes deben estar localizados en una "comunidad vieja" o servir a una cantidad substancial de personas necesitadas o de bajos ingresos.

**Proyectos elegibles:** Los centros comunitarios no residenciales y sociales; la compra, la construcción capital, y/o los proyectos de renovación.

**Proyectos inelegibles:** Los costos para la construcción y la operación residencial son inelegibles.

**Contacto:** 360-725-3075; [caprograms@commerce.wa.gov](mailto:caprograms@commerce.wa.gov);

<https://www.commerce.wa.gov/building-infrastructure/capital-facilities/building-communities-fund/>

### BUILDING FOR THE ARTS



**Descripción:** Este programa les otorga concesiones estatales a las organizaciones sin fines de lucro, basadas en la comunidad, a sufragar hasta un 33% de costos capitales elegibles para la compra y la construcción o la renovación nueva de instalaciones para las artes y la cultura. Esta es una concesión reembolsable y la cantidad máxima es \$2 millones.

**Administrador(es):** El Washington State Department of Commerce

**Organizaciones elegibles:** Las tribus y las organizaciones sin fines de lucro registradas en el estado de Washington

**Proyectos elegibles:** La construcción, renovación, o compra de las instalaciones que se enfocan en la interpretación activa, la actuación, o la exhibición de tradiciones estéticas, prácticas, o trabajos de arte que caracterizan valores culturales

**Proyectos inelegibles:** Los museos históricos y los centros comunitarios

**Contacto:** 360-725-3075; [caprograms@commerce.wa.gov](mailto:caprograms@commerce.wa.gov);

<https://www.commerce.wa.gov/building-infrastructure/capital-facilities/building-for-the-arts/>

### COMMUNITY DEVELOPMENT BLOCK GRANT



**Descripción:** Para la planificación o la construcción de la infraestructura pública, las instalaciones comunitarias, las viviendas económicas, y los proyectos de desarrollo económico.

**Administrador(es):** El Washington State Department of Commerce, los Gobiernos Locales, US Department of Housing and Urban Development (*el Departamento de Viviendas y Desarrollo Urbano de EEUU*).

**Organizaciones elegibles:** Las ciudades/pueblos y los condados pequeños, rurales que no tienen derecho a recibir fondos CDBG directamente del U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) (*El Departamento de Viviendas y Desarrollo Urbano de EEUU*) pueden aplicar para una concesión CDBG por medio del programa estatal. Las entidades del gobierno local aplican para los fondos y pueden servir como un cruce para proyectos específicos, para las entidades sin fines de lucro o privadas.

**Dónde:** Las ciudades y los condados con poblaciones de menos de 50,000 que no participan en un CDBG Entitlement Urban County Consortium (*Consortio CDBG de Derecho de un Condado Urbano*); y condados con poblaciones de menos de 200,000.

**Proyectos elegibles:** Las instalaciones públicas (incluyendo las calles), las instalaciones comunitarias (como los centros comunitarios, las estaciones de bomberos, los albergues, e instalaciones para el cuidado de niños), las viviendas económicas y la renovación de viviendas, y el desarrollo económico, como la asistencia para microempresas y proyectos de infraestructura pública que benefician principalmente a personas de ingresos bajos o moderados.

**Proyectos inelegibles:** Los edificios ejecutivos y administrativos gubernamentales, el mantenimiento y las operaciones de las instalaciones, y la construcción de nuevas viviendas.

**Contacto:** 360-725-3018; [kaaren.roe@commerce.wa.gov](mailto:kaaren.roe@commerce.wa.gov);

<https://www.commerce.wa.gov/serving-communities/community-development-block-grants/>

### HISTORIC THEATER CAPITAL GRANT PROGRAM



**Descripción:** Los fondos son proporcionados para que las concesiones restauren y renueven los teatros históricos a lo largo del estado.

**Administrador(es):** El Washington State Department of Archaeology and Historic Preservation, administrado por la Washington Trust for Historic Preservation

**Organizaciones elegibles:** Las propiedades sin fines de lucro y privadas son elegibles, pero necesitan un elemento para beneficios públicos y una servidumbre.

**Proyectos elegibles:** Los teatros históricos publicados (o elegibles y publicados cuando termine el proyecto) en el Washington Heritage Register o en el National Register of Historic Places (generalmente con más de 50 años). La propiedad debe estar en un teatro en operación o el proyecto debe restaurar el teatro para que esté en operación. La propiedad debe haber sido originalmente construida como un teatro (no un edificio que luego se convirtió en un teatro).

**Contacto:** 360-870-6383; [marivic.quintanilla@dahp.wa.gov](mailto:marivic.quintanilla@dahp.wa.gov); <https://ofm.wa.gov/budget/state-budgets/gov-inslees-proposed-2021-23-budgets/2021-31-capital-plan/agency-capital-project-detail/355>

### LOW-INCOME HOUSING TAX CREDIT PROGRAM



**Descripción:** The Commission's Low-Income Housing Tax Credit Program (LIHTC) (*El Programa de Créditos Fiscales de la Comisión de Viviendas para Personas de Bajos Ingresos*) asigna créditos fiscales federales a los constructores para incentivar la construcción y la rehabilitación de viviendas multifamiliares económicas. A cambio de efectivo por adelantado, el inversionista recibe un crédito fiscal (una reducción de dólar por dólar en su responsabilidad de impuestos federales) cada año durante un periodo de diez años.

**Administrador(es):** Washington State Housing Finance Commission

**Organizaciones elegibles:** LLCs y asociaciones limitadas (incluyendo a los constructores sin fines de lucro y a algunas entidades gubernamentales a través de un proceso de sindicación).

**Proyectos elegibles:** La construcción nueva, o la compra o renovación de viviendas en renta

**Proyectos inelegibles:** Los proyectos con un programa con requisitos de participación (como los programas "sin consumo de drogas y sobrio"); instalaciones como los asilos de ancianos o los dormitorios

**Contacto:** 206-464-7139; [AskUsMHCF@wshfc.org](mailto:AskUsMHCF@wshfc.org); <https://www.wshfc.org>

### MULTIFAMILY 80/20 HOUSING BONDS



**Descripción:** Los bonos con exención fiscal, también conocidos como los bonos de actividad privada, son bonos donde el interés generado por el(los) tenedor(es) de bonos es exento de impuestos federales. Estos bonos son utilizados por los constructores de las propiedades con fines lucrativos para pedir fondos para la construcción y otros gastos para el desarrollo de viviendas económicas. Ya que el interés tiene exención fiscal, la deuda tiene una tasa de interés más bajo que otros fondos tradicionales. A cambio, el constructor debe reservar un cierto porcentaje de unidades para residentes con bajos ingresos. Si más de un 50% de un proyecto es financiado con Multifamily Bonds con exención fiscal, el proyecto puede tener acceso al Low Income Housing Tax Credit (LIHTC) de 4% sin competir por la asignación de estos créditos fiscales.

**Administrador(es):** La Washington State Housing Finance Commission

**Organizaciones elegibles:** Los propietarios privados o las LLCs de desarrollo

**Proyectos elegibles:** Las viviendas multifamiliares en renta, las instalaciones para viviendas en residencia asistida, y las viviendas con espacio para una sola habitación

**Proyectos inelegibles:** Los hoteles o moteles, los dormitorios, los asilos, y las viviendas manufacturadas (en la mayoría de los casos)

**Contacto:** 206-287-4415; [dan.schilling@wshfc.org](mailto:dan.schilling@wshfc.org); <https://www.wshfc.org>

### NEW MARKET TAX CREDIT PROGRAM



**Descripción:** A través del New Market Tax Credit (NMTTC) Program, the Community Development Financial Institutions Fund, asigna autoridad de créditos fiscales a las Community Development Entities (CDEs) por medio de un proceso de aplicación competitivo. Las CDEs ofrecen créditos fiscales a los inversionistas privados a cambio de acciones, y utilizan el capital de esas inversiones en acciones para hacer préstamos e inversiones a los negocios operando en comunidades de bajos ingresos. El beneficio total al inversionista es un crédito fiscal de 39%, tomado durante siete años.

**Administrador(es):** El Community Development Financial Institutions Fund (bajo the US Dept of the Treasury) (*El Departamento del Tesoro*) y el IRS

**Organizaciones elegibles:** Las Community Development Entities reciben y pasan a través de fondos NMTTC. La designación de CDE está disponible por medio del US Department of the Treasury a entidades legales (generalmente instituciones financieras para el desarrollo comunitario) con una misión de servir a comunidades de bajos ingresos.

**Dónde:** Comunidad designada por el censo de bajos ingresos

**Proyectos elegibles:** Los negocios actuales (fabricantes, comerciantes, supermercados), las propiedades de bienes raíces comerciales, industriales, de venta, y para la utilización mixta de desarrollo o renovación, el desarrollo y la renovación de las instalaciones comunitarias como las escuelas particulares subvencionadas o los centros de atención médica, y el desarrollo o la renovación de unidades en venta, todas en comunidades de bajos ingresos.

**Proyectos inelegibles:** Las propiedades residenciales en renta (donde un 80% o más de los ingresos brutos de renta proviene de unidades para vivienda, clubs de campo, pistas de carreras o establecimientos de juegos de azar)

**Contacto:** <https://www.cdfifund.gov/programs-training/Programs/new-markets-tax-credit/Pages/default.aspx>

### NONPROFIT FACILITIES PROGRAM



**Descripción:** The Nonprofit Facilities Program es un préstamo que se alinea con una campaña capital. Frecuentemente, una campaña capital no es suficiente para cubrir todos los gastos de un proyecto—particularmente los gastos relacionados con la construcción y las mejoras capitales. Un préstamo apoyado por bonos puede ayudar a lograr metas más rápido y más eficientemente.

**Administrador(es):** La Washington State Housing Finance Commission

**Organizaciones elegibles:** Las organizaciones sin fines de lucro que poseen un 100% del proyecto, o la porción que está financiada por bonos con exención fiscal

**Quién:** Las organizaciones sin fines de lucro (501(c)3)

**Proyectos elegibles:** Las organizaciones sin fines de lucro pueden utilizar los bonos con exención fiscal para financiar el terreno, los edificios, y el equipo para cumplir con la misión declarada por la organización sin fines de lucro 501(c)3.

**Proyectos inelegibles:** Las instalaciones religiosas, o los proyectos de atención médica o de educación que pueden ser financiados bajo la Washington Health Care Facilities Authority (*La Autoridad para las Instalaciones de Atención Médica de Washington*) o Washington Higher Education Facilities Authority (*La Autoridad para Instalaciones de Educación Superior de Washington*).

**Contacto:** 206-287-4404; [keri.williams@wshfc.org](mailto:keri.williams@wshfc.org); <https://www.wshfc.org>

### OPPORTUNITY ZONES



**Descripción:** Designadas bajo el proyecto de la ley de impuestos del 2017, Opportunity Zones son una forma de incentivo fiscal que les permite a las personas que pagan impuestos a invertir en Qualified Opportunity Funds (*Fondos de Oportunidades Calificadas*) a cambio de un aplazamiento de los impuestos en sus ganancias capitales. Un noventa por ciento de estos fondos deben ser invertidos en una "Qualified Opportunity Zone Property," (*Propiedad de una Zona de Oportunidades*)

*Calificadas*) la cual debe estar localizada en un área económicamente impactada.

**Administrador:** IRS

**Organizaciones elegibles:** Las entidades (generalmente los constructores o las LLCs) deben convertirse en "Qualified Opportunity Funds" para proporcionarles beneficios fiscales de Opportunity Zones a sus inversionistas. Los Qualified Opportunity Funds deben mantener un mínimo de 90% de sus bienes en un Opportunity Zone Project (*Proyecto de Zonas de Oportunidad*).

**Dónde:** Las comunidades "impactadas económicamente" son definidas por la legislación de las Opportunity Zones. Refiérase el mapa aquí: <https://nthp.maps.arcgis.com/apps/webappviewer/index.html?id=d67c30dd8c284c77909fd15ba76fb629>

**Proyectos elegibles:** Los proyectos deben ser "considerablemente mejorados" por medio de fondos de las Opportunity Zones durante un periodo de 30 meses.

**Proyectos inelegibles:** Los proyectos fuera de una Opportunity Zone designada federalmente, o aquellos que no cumplen con el requisito de "mejoría considerable."

**Contacto:** <https://www.irs.gov/credits-deductions/businesses/opportunity-zones>

## SERVIDUMBRES DE PRESERVACION

**Descripción:** Una servidumbre de preservación es un acuerdo legal que protege a una propiedad histórica indefinidamente. Al desarrollar una servidumbre, el propietario de una propiedad accede a restringir cambios futuros a la propiedad histórica y al lugar, al conceder los derechos de desarrollo a un propietario de la servidumbre (generalmente una organización sin fines de lucro o una entidad gubernamental.) A cambio (y bajos ciertas condiciones), los propietarios pueden a veces generar un beneficio fiscal (una deducción.)

**Organizaciones elegibles:** Todos los propietarios privados, públicos, y sin fines de lucro son elegibles para conceder una servidumbre.

**Organizaciones elegibles para recibir servidumbre:** Las "organizaciones calificadas" incluyen una variedad de organizaciones ambientales, de conservación, y preservación, equipadas para mantener las servidumbres para la preservación, incluyendo a algunas organizaciones sin fines de lucro y entidades gubernamentales (como el gobierno de la ciudad, condado, o estado). Nota: la Washington Trust for Historic Preservation recientemente estableció un programa para mantener las servidumbres por medio del estado de Washington.

**Dónde:** Si los donadores de las servidumbres desean obtener beneficios fiscales, el edificio debe ser publicando individualmente en el National Register of Historic Places, o ser publicado dentro de un distrito histórico local certificado por el National Park Service.

**Proyectos elegibles:** La mayoría de las servidumbres deben tener algún tipo de beneficio público, el cual puede incluir tener acceso público o visual. Esto, y otras consideraciones de elegibilidad, como la política de la organización responsable por la servidumbre, será determinada en parte por los beneficios fiscales deseados.

## RURAL DEVELOPMENT LOAN ASSISTANCE PROGRAM

**Descripción:** Este programa proporciona garantías de préstamos a prestamistas elegibles para desarrollar instalaciones comunitarias esenciales en áreas rurales. Una comunidad esencial es definida como una mejoría pública, operada sin fines de lucro.

**Administrador(es):** US Department of Agriculture (*Departamento de Agricultura de EEUU*)

**Organizaciones elegibles:** Las entidades públicas, sin fines de lucro, o las tribus reconocidas federalmente.

**Dónde:** Las áreas rurales (ciudades y pueblos, incluyendo tribus reconocidas federalmente) con menos de 50,000 residentes.

**Proyectos elegibles:** Los fondos directos del préstamo pueden ser utilizados para construir, ampliar, o de otra manera mejorar las instalaciones comunitarias para los servicios de atención médica, la seguridad pública, los servicios públicos, los servicios de apoyo a la comunidad, y los servicios educativos. Los fondos pueden ser utilizados para comprar, construir, y/o mejorar las instalaciones comunitarias esenciales, para comprar equipo, y pagar gastos relacionados con el proyecto.

**Proyectos inelegibles:** Las empresas comerciales, las instalaciones donde el uso principal es recreativo.

**Contacto:** <https://www.rd.usda.gov/programs-services/community-facilities-direct-loan-grant-program>; Washington State Office (*Oficina del Estado de Washington*): 360-704-7740

## VALERIE SIVINSKI FUND

**Descripción:** Valerie Sivinski Fund es un programa anual de concesiones que otorga concesiones de hasta \$2,000 a las organizaciones y a los grupos comunitarios involucrados con la preservación histórica a lo largo de nuestro estado. El programa de concesiones personifica la misión de la Washington Trust al apoyar la preservación histórica en donde realmente sucede: a nivel comunitario.

**Administrador(es):** Washington Trust for Historic Preservation

**Organizaciones elegibles:** Las organizaciones 501c3, los grupos de abogacía no incorporados, las agencias públicas

**Proyectos elegibles:** Los gastos directos de la preservación; los gastos de diseño, la documentación, o la planificación; los gastos de material interpretativo o de abogacía.

**Proyectos inelegibles:** Construcción nueva, los gastos generales de operación

**Contacto:** 206-462-9449; [grants@preservewa.org](mailto:grants@preservewa.org); <https://www.preservewa.org/programs/valerie-sivinski-fund/how-to-apply/>

## CONTRIBUIDORES:

Este reporte fue preparado por **Anneka Olson** para el programa Washington Main Street, junto con investigación y escritura por **Jonelle McCoy**, Main Street Specialist.

Este proyecto fue apoyado por una contribución financiera de **HomeStreet Bank**.

**Muchas personas contribuyeron con su experiencia y energía a este reporte. Nos gustaría agradecer a:**

Kathleen Brooker, Ginny Butler, Breanne Durham, Kim Gant, Carolyn Honeycutt, Elizabeth McGree, Farah Momin, Chris Moore, Jennifer Mortensen, Jeff Murdock, Rory Turner, Gaby Valencia, Nicholas Vann, Matt Wagner, y Deanna Wright.



## WASHINGTON STATE **MAIN STREET** PROGRAM

*(MAIN STREET PROGRAM  
DEL ESTADO DE WASHINGTON)*

### Sobre Washington Main Street

Desde 1984, Washington Main Street (WMS) ha ayudado a comunidades a revitalizar la economía, la apariencia, y la imagen de los distritos comerciales en sus centros. Uno de 45 Main Street America Coordinating Programs™ (Programas Coordinadores de Main Street America™), una red nacional de miles de Main Streets, WMS sirve como la voz principal para la revitalización de las comunidades y el desarrollo económico basado en la preservación en nuestro estado al utilizar el alcance, el diseño, la promoción, y la vitalidad económica para preservar y mejorar los distritos históricos del centro. Como parte de la Washington Trust for Historic Preservation, Washington Main Street administra el Programa Washington State Main Street, un programa del Department of Archaeology & Historic Preservation, el cual sirve a una red de 66 pueblos y ciudades a lo largo del estado, incluyendo a 38 Main Street Communities (Comunidades Main Street) designadas y a otros 34 Afiliados.

#### Contáctenos

206-624-9449

[preservewa.org/mainstreet](http://preservewa.org/mainstreet)