NEIGHBORHOOD STABILIZATION PROGRAM (NSP)

Departamento Federal de la Vivienda y Desarrollo Urbano
División de Planificación y Desarrollo Comunitario

ESTATUS ACTUAL DEL PROGRAMA

- Según los récords de la OCAM, faltan **101** unidades de vivienda para vender para el Neighborhood Stabilization Program (NSP) 1 y 3.

- O sea, **2/3** de las propiedades adquiridas todavía están vacantes.

¿POR QUÉ ES ESTO UN PROBLEMA SERIO?

- No se ha cumplido el Objetivo Nacional del Programa de NSP.
- Si no se cumple con el Objetivo Nacional, todos los costos de adquisición y rehabilitación para cada propiedad vacante son inelegibles y están sujetos a repago con fondos estatales o locales si hay una auditoría de la Oficina del Inspector General (OIG) o monitoria de HUD.
- El vandalismo repetido a propiedades vacantes que ya fueron adquiridas y rehabilitadas con fondos NSP no se puede remediar con fondos de ingreso del programa de NSP ni CDBG, si no hay seguridad apropiada para proteger las propiedades.

No se pueden duplicar costos, ni pagar costos de mantenimiento según el 24 CFR § 85.22; OMB Circular A-87, Attachment A, Paragraph C; 2 CFR § 200.403; State CDBG Guide, Chapter 2, pp. 81-83; y 24 CFR § 570.207).

URGENCIA DE VENDER LAS PROPIEDADES

- Es URGENTE vender las propiedades lo antes posible! HUD proveyó los fondos NSP1 en 2009 y NSP3 en 2011. Ya estamos en 2015.

PROBLEMAS COMUNES PARA LA VENTA DE LAS UNIDADES

¿Cuáles son las causas por qué todavía no se han vendido las propiedades?

¿ Mercadeo insuficiente?

¿Precios de venta están muy altos para personas de ingresos bajos y moderados?
¿Bancos no están aprobando hipotecas con precios de venta tan altos para personas de ingresos bajos y moderados?

¿Solicitantes no tienen crédito excelente para cualificar para hipotecas con bancos?

PROBLEMAS COMUNES PARA LA VENTA DE LAS UNIDADES

Problemas de mercadeo

SOLUCIONES:

- Aumentar el presupuesto de mercadeo para anuncios en la prensa, radio, etc.
- Contratar a agentes de bienes raíces para mercadear y mostrar las casas.
  - Se pagan las comisiones de los agentes de bienes raíces con el ingreso del programa de NSP de las ventas de las unidades de vivienda.

PROBLEMAS COMUNES PARA LA VENTA DE LAS UNIDADES

Precios altos de venta

SOLUCIONES:

- Bajar el precio de venta a un precio que el banco le apruebe la hipoteca al solicitante. NSP es un donativo que no hay que repagar así que no hay pérdida. Maximizar ingreso del programa vendiendo a precio más alto posible es contraproducente si la propiedad no se vende y no se cumple con el Objetivo Nacional.
- OCAM aprueba el aumento del subsidio por medio de bajar los precios de venta de las unidades de vivienda según el *Action Pla*n y sus políticas y procedimientos.
- Vender casas con precios más altos a personas de ingresos Bajos, Moderados o Medios (LMMI, hasta 120% del ingreso mediano del área metropolitana).
- Vender casas con precios más bajos a personas de ingresos bajos (50% o menos del ingreso mediano del área metropolitana).
- OCAM tiene que aprobar para asegurar que 25% de fondos totales de NSP1 y NSP3 se gasten para personas de ingresos bajos (50% o menos del ingreso mediano del área metropolitana).

PROBLEMAS COMUNES PARA LA VENTA DE LAS UNIDADES

Problemas de crédito de los solicitantes

SOLUCIONES:

- Los problemas con solicitantes que no tienen crédito excelente y no cualifican para hipotecas con bancos se pueden resolver por medio de:
  - Como los fondos de NSP son donativos que no se tienen que repagar, los municipios pueden tomar más riesgo que los bancos.
  - Los municipios pueden ser los prestamistas hipotecarios para los participantes a través de contratos y gravámenes sobre las propiedades.
  - Pueden contratar a un administrador de préstamos hipotecarios (por ejemplo, la Autoridad para el Financiamiento de la Vivienda u otra organización o compañía). El Ingreso del programa de NSP (principal e interés para el repago de la hipoteca) se puede utilizar para pagar los cargos del administrador de préstamos hipotecarios como un costo de administración de la actividad (*delivery cost*).
  - **Ejemplo:** Un individuo ganando $8,300 (50% de ingreso mediano) puede cualificar para una hipoteca de $49,000 con 3% de interés por 30 años. Pago mensual de $206.59 es igual a 30% del ingreso bruto (definición de vivienda asequible de HUD).
  - Vea: www.mortgagecalculator.org para hacer cálculos del pago mensual de la hipoteca para determinar que pueden pagar personas de ingresos bajos.

SOLUCIONES PARA OCUPAR UNIDADES VACANTES

- Para asegurar que se ocupen propiedades vacantes y se cumpla con el Objetivo Nacional, OCAM y los municipios pueden cambiar el diseño del programa:
  - En vez de vender las unidades de vivienda vacantes, pueden alquilarlos a personas de ingresos bajos, moderados y medios. Las rentas tienen que ser asequibles para personas de ingresos bajos, moderados o medios.
  - Pueden contratar a un administrador para alquilar las unidades de vivienda, cobrar la renta, mantener y reparar las propiedades.
  - Municipios pueden pagar los cargos de un administrador de propiedad con ingresos del programa de las rentas porque son necesarios para generar el ingreso de las propiedades de alquiler (24 CFR § 570.489(e)(iii) y (iv)).
  - OCAM tiene que hacer una enmienda sustancial al *Action Plan*.

Para más información, vea NSP Successful Scattered Site Rental Programs: https://www.hudexchange.info/resources/documents/NSPClinic2010-2011_ManagingScatteredSiteRentalPrograms.pdf

MÁS INFORMACIÓN

www.hudexchange.info

www.hud.gov

https://www.hudexchange.info/programs/nsp/

¿PREGUNTAS?