

Estrategias para reducir al mínimo el desplazamiento

Programas de Asistencia para el Pago Anticipado y los Costos de Cierre



Beneficio: cierre de la brecha entre propietarios de viviendas; creación de patrimonio generacional



Problema abordado: eliminación de posibles barreras para ser propietarios



Administrado por: organizaciones gubernamentales o sin fines de lucro

↑
↙ ↘ **Magnitud:** toda la comunidad, individuos

Introducción

Los [brownfields](#) —o las propiedades con contaminación ambiental o tierras posiblemente contaminadas— están ubicados de forma desproporcionada en las comunidades de personas de color o de bajos ingresos, o en sus cercanías. Es posible que los residentes que están cerca de estas propiedades se enfrenten [a mayores riesgos para la salud y a la desinversión económica](#) hasta que el sitio atraviesa una evaluación y limpieza, lo que puede ser costoso y prolongado. Reutilizar de forma segura un sitio de brownfield es una oportunidad para mejorar la salud de la comunidad, fomentar la inversión económica y aportar nuevos servicios. Sin embargo, la reurbanización de los brownfields también puede exacerbar las problemáticas relacionadas con la asequibilidad y el desplazamiento. A medida que el alquiler y los impuestos de las propiedades aumentan y es más caro vivir en una comunidad, es posible que haya un desplazamiento de los residentes de bajos ingresos y las pequeñas empresas. La participación inicial sólida de la comunidad en el proceso de reutilización de los brownfields brinda la oportunidad de que esta tenga un papel y una contribución significativas en la forma de reducir al mínimo el desplazamiento a través del proceso de planificación, limpieza y reutilización. Los líderes, las partes interesadas y los profesionales de la comunidad pueden ser proactivos e implementar estrategias para reducir al mínimo el riesgo de desplazamiento. La implementación de estas estrategias exige tiempo, recursos y voluntad política, y su eficacia es mayor si entran en vigencia antes de que ocurra el desplazamiento.

Herramienta: Programas de Asistencia para el Pago Anticipado y los Costos de Cierre

La propiedad de la vivienda es una herramienta importante en Estados Unidos para que las familias desarrollen un patrimonio generacional. El apoyo de este derecho en las comunidades que experimentan la reurbanización de los brownfields es crucial para ayudar a los residentes a largo plazo a permanecer en su comunidad, a mantener la conectividad de la comunidad y a beneficiarse de las posibles consecuencias económicas de la revitalización del barrio.

Lamentablemente, los elevados costos iniciales de la compra de una vivienda, por ejemplo, el pago anticipado y los costos de cierre necesarios, son obstáculos para muchas personas que quieren comprar su casa por primera vez o que son la primera generación de su familia en hacerlo. Esto sucede especialmente con las personas jóvenes y las personas de color que, históricamente, han sido excluidas de las oportunidades de adquirir una vivienda.

Los programas de asistencia para el pago anticipado (DPA) pueden ayudar a las personas que compran una vivienda por primera vez y que reúnen los requisitos para la asistencia al otorgarles subvenciones, préstamos u otros incentivos para afrontar el pago anticipado y los costos de cierre. Los gobiernos federales, estatales y locales suelen financiar los programas públicos de DPA. Otras organizaciones sin fines de lucro o del sector privado a menudo recurren a los programas de DPA para ayudar de forma complementaria a las personas que compran su primera vivienda en dicho proceso.

Tipos de asistencia para el pago anticipado

Entre las formas frecuentes de ofrecer asistencia para el pago anticipado al comprador, se incluyen las siguientes:

1. **Subvenciones o pagos directos:** son el tipo más común de asistencia. No es necesario reembolsar este tipo de pagos.
2. **Préstamos con pago diferido:** no es necesario el reembolso hasta que la casa se venda, se refinance o se liquide de otra manera.
3. **Reducciones en la tasa de interés:** permiten una tasa de interés menor que un préstamo habitual.



Fuente: [ANDP](#), ejemplo de vivienda unifamiliar de ANDP en asociación con Fortas Homes, desarrollador BIPOC.

4. **Préstamos condonables:** no es necesario el reembolso si el comprador vive en la propiedad durante determinada cantidad de años.

Consejos para el éxito

Llegar a los posibles compradores a través de la educación, la participación y la difusión informativa es esencial para que un programa de DPA tenga éxito y sea sostenible. Los gobiernos estatales y locales, las organizaciones sin fines de lucro y otras organizaciones que ofrecen programas de DPA deben tener un plan específico para atraer a los miembros de la comunidad y a otras clases de público. La educación y la extensión informativa deben ser continuas y estar disponibles a petición. El público al que va dirigido la extensión informativa debe incluir a posibles compradores, profesionales de bienes raíces, prestamistas hipotecarios y agencias de asesoramiento inmobiliario aprobadas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD). Es fundamental hacer un seguimiento de la participación en los programas de DPA; la alta participación demuestra la necesidad de priorizar y asignar fondos para apoyar estos programas.

Para garantizar que los miembros elegibles de la comunidad puedan acceder a los programas de DPA, los administradores de estos programas deben aprovechar las estrategias de participación utilizadas para instruir a la población antes de que comiencen el proceso de compra de una vivienda. De esta forma, los posibles compradores sabrán cómo acceder a estas importantes herramientas antes de tomar la decisión de compra de una vivienda. La comunicación eficaz sobre los programas de DPA para las personas que compran su primera vivienda puede influir considerablemente en la posibilidad de convertirse en propietarios y crear un patrimonio generacional.

La importancia de la asistencia para el pago anticipado se destaca en un estudio nacional de los datos de la Ley de Divulgación de Hipotecas Residenciales, según el cual las solicitudes de hipotecas denegadas ascendieron a USD 3,700 millones de dólares y el 33 % de los solicitantes a los que se les denegó la hipoteca eran elegibles para dicha asistencia.¹

Estudio de un caso específico



La [Asociación de Desarrollo de Vecindarios de Atlanta \(Atlanta Neighborhood Development Partnership, ANDP\)](#) es una organización sin fines de lucro cuya misión es desarrollar, financiar y abogar por las viviendas asequibles a una escala que promueva la equidad racial y la creación de comunidades sanas, en las que las familias prosperen. La ANDP, que es miembro colegiado de [NeighborWorks Network](#), implementó un modelo de tres ejes para la propiedad de viviendas asequibles cuya meta es aumentar la cantidad de propietarios en la población negra. En este modelo, la ANDP estableció un fondo de préstamos destinado a aumentar la cantidad de unidades de viviendas asequibles en la región de Atlanta. Los préstamos de bajo interés brindan oportunidades de crecimiento a las firmas de bienes raíces y de desarrollo que son propiedad de personas negras, financian directamente proyectos y apoyan a otras organizaciones locales comprometidas con las viviendas asequibles. Como parte de su iniciativa “Cerrar la brecha”, destinada a construir o conservar 2,000 unidades de viviendas asequibles para 2025, la ANDP también se ha comprometido a llevar a cabo negocios por USD 50 millones con organizaciones de construcción, bienes raíces, gestión de propiedades y otros sectores BIPOC (de personas negras, indígenas y de color) relacionados.

Para resolver la brecha en la propiedad de las minorías residentes, la ANDP tiene su propio programa de DPA. En combinación con otros proveedores de servicios, como la ciudad de Atlanta y otras jurisdicciones locales, el Departamento de Asuntos Comunitarios de Georgia, el Federal Home Loan Bank de Atlanta y los bancos locales, la ANDP, a través del Programa de Crédito Fiscal para Nuevos Mercados, ofrece préstamos de hasta USD 20,000 con 0 % de interés a los hogares elegibles. Estos préstamos ayudan a los compradores a cubrir los costos de cierre para asegurar la hipoteca.²

La ANDP halló que, en el 93 % de las 482 viviendas beneficiarias del programa de DPA, los propietarios seguían viviendo en la misma casa que pagaron a través de la ANDP. Doscientos quince (215) propietarios que recibieron el programa de DPA y que vivían en su casa desde hacía cinco años o más habían acumulado un promedio de USD 88,797 en patrimonio inmobiliario en 2019 y USD 135,421 en 2021. Estos resultados demuestran el impacto real de las medidas antidesplazamiento y de generación de patrimonio. La organización también está colaborando con otras organizaciones locales como [Westside Future Fund](#), que se centra en los barrios históricos del oeste de Atlanta en riesgo de desplazamiento por el pujante mercado inmobiliario.

Si bien su objetivo principal es cerrar la brecha para la adquisición de una vivienda en la población negra, la ANDP presta cada vez más servicios a submercados con otras comunidades BIPOC. Desde 2010, cuando la ANDP comenzó a centrarse en la propiedad de viviendas unifamiliares durante la gran recesión, la organización les ha otorgado a casi 1,000 compradores la cantidad de USD 15.7 millones en asistencia para el pago anticipado.

1 <https://downpaymentresource.com/professional-resource/analysis-finds-33-of-declined-mortgage-applications-were-eligible-for-homebuyer-assistance/>

2 <https://www.urban.org/sites/default/files/2023-09/How%20ANDP%20Is%20Advancing%20Affordable%20Homeownership%20from%20Development%20to%20Down%20Payment.pdf>

Los enlaces a recursos externos que no son de la EPA se presentan solamente con fines informativos. Las referencias a los recursos externos no constituyen un respaldo por parte de la EPA, y la EPA no asume ninguna responsabilidad por su contenido.

Creado en colaboración con la [Oficina de Revitalización de Brownfields y Tierras](#) de la EPA (5105T) EPA 560-F-24-005 | Abril de 2024.

