

**Departamento del desarrollo de la comunidad
Programa casero de la sociedad de la inversión
(HOGAR)
Pautas y uso
Año 2012-2013 del programa**

Ciudad de Huntsville
Departamento del desarrollo de la comunidad
P. O. Caja 308
Huntsville, Alabama 35804
256-427-5400

2 de diciembre de 2011

Estimado Prospective Applicant:

La ciudad de Huntsville está solicitando las ofertas para los proyectos que califican debajo del 2012-2013 **PROGRAMA CASERO DE LA SOCIEDAD DE LA INVERSIÓN (HOGAR).**

FONDO

La ciudad de Huntsville es un E.E.U.U. El departamento de la ciudad del derecho de cubierta y urbano del desarrollo (HUD) que recibe el programa CASERO de la sociedad de la inversión (HOGAR) financia anualmente. Los fondos CASEROS de Grant han sido utilizados para asistir a personas muy-bajas, del punto bajo y de la moderado-renta/a las casas proporcionando mucha ayuda comprobante necesaria de la cubierta y de la señal para los compradores caseros de la primera vez.

FINANCIAMIENTO DISPONIBLE

El programa CASERO 2012-2013 funciona a partir del 1 de julio de 2012 al 30 de junio de 2013. De acuerdo con la asignación del año pasado, la ciudad de Huntsville anticipa la recepción de aproximadamente \$400.000 en los fondos CASEROS durante el año próximo.

LIMITACIONES DE FINANCIAMIENTO

La ciudad de Huntsville permite que el fondo CASERO sea utilizado para desarrollar y para apoyar la cubierta comprable (los programas del homebuyer y del alquiler) con ayuda de la nueva construcción y de la señal a los compradores caseros de la primera vez.

En un esfuerzo de resolver las necesidades de la cubierta contorneadas en el plan consolidado 2010-2015, el departamento del desarrollo de la comunidad fijará prioridades de financiamiento en esos contornos de los proyectos en la tabla 2A en el plan. Una copia del 2A se ha incluido con este paquete para su revisión. Antes de desarrollar su oferta, los impulsores del personal de la ciudad cada aspirante potencial de considerar cuidadosamente si o no su programa resuelve una necesidad de la cubierta según lo contorneado en el plan consolidado de Huntsville - tabulan 2A. Se anima a las organizaciones con preguntas sobre la elegibilidad de un proyecto fuertemente que entren en contacto con el personal de la ciudad para la asistencia técnica y la dirección.

INSTRUCCIONES DE LA SUMISIÓN DEL USO

Un (1) documento original más (2) copias de la oferta se debe recibir por la ciudad del departamento del desarrollo de la comunidad de Huntsville NO MÁS ADELANTE QUE 3:00 P.M. EN TUESDAY EL 20 DE DICIEMBRE DE 2011. Ofertas recibidas después de que este plazo no sea aceptado. No se concederá ningunas excepciones. No sujete con grapa, agujeree el sacador o no una por favor una hoja de cubierta. Las copias se pueden separar por un paperclip o insertando una hoja coloreada del papel entre ellos.

Envíe por favor su oferta:

Ciudad de Huntsville
Departamento del desarrollo de la comunidad
P.O. Caja 308
Huntsville, AL 35804

Entregue por favor su oferta a:

Ciudad de Huntsville
Departamento del desarrollo de la comunidad
Avenida de 120 Holmes del este - 2nd Piso
Huntsville, AL 35801

Los niveles y a los recipientes de financiamiento determinarán el personal del desarrollo de la comunidad, el alcalde y al consejo de ciudad no más adelante que el 26 de enero, 2012. Las decisiones finales del consejo de ciudad son condicionales sobre la terminación acertada de la revisión ambiental de los proyectos conducida por el personal y la aprobación final HUD de la ciudad.

Si usted tiene cualquier pregunta satisfice el contacto el departamento del desarrollo de la comunidad directamente en (256) 427-5400.

**Departamento del desarrollo de la
comunidad
Uso CASERO
INTRODUCCIÓN**

INTRODUCCIÓN

Este paquete se diseña para ayudar a su organización en solicitar los fondos CASEROS del programa de la sociedad de la inversión (HOGAR) de la ciudad de Huntsville. Una copia completa de las regulaciones CASERAS (24 CFR, pieza 92 - actualización del diciembre de 2004) es accesible en línea en www.hud.gov. Se anima a las organizaciones con preguntas sobre la elegibilidad de un proyecto fuertemente que entren en contacto con el personal de la ciudad para la asistencia técnica y la dirección.

Hoja casera del hecho del programa de la sociedad de la inversión (HOGAR)

Resumen:

El programa casero de la sociedad de la inversión (HOGAR) concede fondos federales a través del U. S. Departamento del desarrollo de cubierta y urbano (HUD) a las ciudades para poner complejos de viviendas en ejecución comprables. La ciudad de los socios de Huntsville, de Alabama con organizaciones no lucrativas y para-beneficia los reveladores comprables de la cubierta para resolver necesidades comprables de la cubierta a través de la ciudad.

Quién es elegible para los fondos CASEROS? La ciudad de Huntsville tiene muchas opciones para poner el programa en ejecución CASERO. La ciudad puede conceder todos los o una porción fondos a los proyectos puestos en ejecución por el personal existente de la ciudad, o la ciudad puede también conceder todos los o una porción fondos a no lucrativo o para-beneficia los reveladores comprables de la cubierta. Por lo menos quince por ciento (el 15%) de los fondos se deben conceder a las actividades de la organización del desarrollo de la cubierta de la comunidad (CHDO).

Qué tipos de actividades A CASA se financian?



Advertise Here



a de origen: **Inglés**

Idioma de destino:

INTRODUCCIÓN

Este paquete se diseña para ayudar a su organización en solicitar los fondos CASEROS del programa de la sociedad de la inversión (HOGAR) de la ciudad de Huntsville. Una copia completa de las regulaciones CASERAS (24 CFR, pieza 92 - actualización del diciembre de 2004) es accesible en línea en www.hud.gov. Se anima a las organizaciones con preguntas sobre la elegibilidad de un proyecto fuertemente que entren en contacto con el personal de la ciudad para la asistencia técnica y la dirección.

Hoja casera del hecho del programa de la sociedad de la inversión (HOGAR)

Resumen:

El programa casero de la sociedad de la inversión (HOGAR) concede fondos federales a través del U. S. Departamento del desarrollo de cubierta y urbano (HUD) a las ciudades para poner complejos de viviendas en ejecución comprables. La ciudad de los socios de Huntsville, de Alabama con organizaciones no lucrativas y para-beneficia los reveladores comprables de la cubierta para resolver necesidades comprables de la cubierta a través de la ciudad.

Quién es elegible para los fondos CASEROS? La ciudad de Huntsville tiene muchas opciones para poner el programa en ejecución CASERO. La ciudad puede conceder todos los o una porción fondos a los proyectos puestos en ejecución por el personal existente de la ciudad, o la

ciudad puede también conceder todos los o una porción fondos a no lucrativo o para-beneficia los reveladores comprobables de la cubierta. Por lo menos quince por ciento (el 15%) de los fondos se deben conceder a las actividades de la organización del desarrollo de la cubierta de la comunidad (CHDO).

¿Qué tipos de actividades A CASA se financian?

Hay muchas opciones para usar fondos del HOGAR. Los fondos CASEROS se deben utilizar para crear unidades de cubierta comprobables. Este año del programa, la ciudad de Huntsville considerará proyectos de nueva construcción de alquiler multifamiliares como parte de este pedido ofertas.

¿Quién beneficia de los proyectos CASEROS?

Los beneficiarios primarios del HOGAR financiaron proyectos son muy-bajos, punto bajo y personas y/o casas de la moderado-renta. Las actividades CASERAS se deben utilizar para ayudar a esta población a acceder a la cubierta segura, decente, comprable.

¿Quién decide a cómo se distribuyen los fondos del HOGAR?

En la ciudad del desarrollo de la comunidad de Huntsville el departamento solicita y repasa ofertas de los miembros de la comunidad y hace recomendaciones de financiamiento al alcalde y al consejo de ciudad. El alcalde y el consejo de ciudad toman sus decisiones de financiamiento finales a HUD basado sobre las recomendaciones hechas por el departamento del desarrollo de la comunidad. HUD repasa las recomendaciones de la ciudad para aprobar la ciudad del plan de acción anual de Huntsville.

¿Cómo puedo descubrir más sobre el programa CASERO?

El programa se maneja a través de la ciudad del departamento del desarrollo de la comunidad de Huntsville. Los usos están disponibles para la recogida, por correo, o en una versión electrónica. Para la información adicional, entre en contacto con por favor nuestra oficina en (256) 427-5400.

**Departamento del desarrollo de la
comunidad
Uso CASERO**

**LÍMITES DE LA RENTA
Y
ALQUILER JUSTO DEL MERCADO
PAUTAS**

Fecha de la publicación de HUD: 5-31-2011

LÍMITES de la RENTA para la CIUDAD DE HUNTSVILLE

LÍMITES DE LA RENTA	1 PERSONA	2 PERSONAS	3 PERSONAS	4 PERSONAS	5 PERSONAS	6 PERSONAS	7 PERSONAS	8 PERSONAS
EXTREMADAMENTE BAJO el 0% a el 30%	\$14,900 o abajo	\$17,000 o abajo	\$19,150 o abajo	\$21,250 o abajo	\$22,950 o abajo	\$24,650 o abajo	\$26,350 o abajo	\$28,050 o abajo
DE INGRESO BAJO el 31% a el 50%	\$14,901 a \$24,800	\$17,001 a \$28,350	\$19,151 a \$31,900	\$21,251 a \$35,400	\$22,951 a \$38,250	\$24,651 a \$41,400	\$26,351 a \$43,900	\$28,051 a \$46,750
RENTA MODERADA el 51% a el 80%	\$24,801 a \$39,700	\$28,351 a \$45,350	\$31,901 a \$51,000	\$35,401 a \$56,650	\$38,251 a \$61,200	\$41,401 a \$65,750	\$43,901 a \$70,250	\$46,751 a \$74,800

Los límites se basan en la renta mediana de la familia para **\$70,800**

Fuente: Cubierta de HUD y desarrollo urbano

***Projects con cinco (5) o más unidades Hogar-asistidas: Por lo menos el 20% de las unidades Hogar-asistidas se deben ocupar por "muy bajo" las casas de la renta**

**El alquiler justo 2012 del mercado del condado final de FY Madison (FMR)
para todos los tamaños del dormitorio**

La tabla siguiente demuestra el FY final FMRs 2012 por los dormitorios de la unidad. El FMRs para las unidades con diversos números de dormitorios se computa del cociente de los 2005 revisó FMRs final (basado en 2000 datos de censo decenales) para los diversos tamaños de la unidad al FMRs final revisado 2005 2-Bedroom. Estos cocientes del alquiler se aplican al FY final 2012 2-Bedroom FMR para determinar el FY final FMRs 2012 para las diversas unidades del tamaño.

FY final FMRs 2012 de Unit Bedrooms					
	<u>Eficacia</u>	<u>De una habitación</u>	<u>Con dos dormitorios</u>	<u>De tres habitaciones</u>	<u>De cuatro camas</u>
FY final 2011 FMR	\$514	\$560	\$661	\$905	\$993

El FMRs para la unidad clasifica más en gran parte de cuatro dormitorios son calculados agregando 15 por ciento a los cuatro dormitorios FMR, para cada dormitorio adicional. Por ejemplo, el FMR para una unidad de cinco dormitorios es 1.15 por los cuatro dormitorios FMR, y el FMR para una unidad de seis dormitorios es 1.30 veces los cuatro dormitorios FMR. FMRs para las unidades de la ocupación del solo-cuarto es 0.75 veces los dormitorios cero (eficacia) FMR.

Lo que sigue define un resumen de las medidas tomadas para generar el FY final 2012



[Advertise Here](#)



a de origen: **Inglés**

Idioma de destino:

Fuente:

http://www.huduser.org/portal/datasets/fmr/fmrs/FY2011_code/2011summary_sa.odn?inputname=Huntsville%2C+AL+MSA*26620&data=2011

**Departamento del desarrollo de la
comunidad**

Uso CASERO

2010 - PLAN CONSOLIDADO 2015

CONTENER NECESIDADES

El plan consolidado 2010-2015

La ciudad de Huntsville, Alabama ha desarrollado su - plan consolidado año cinco (5) (2010-2015) por el que todos los objetivos y el nivel de la prioridad para cada uno objetivo se haya asignado. El público puede tener acceso a este plan en línea en <http://www.huntsvilleal.com/comdev> o tome una copia en la ciudad de Huntsville, departamento del desarrollo de la comunidad, 120 E. Avenida de Holmes, Huntsville, AL 35801.

Los usos sometidos por este año del programa deben estar de acuerdo con las prioridades contorneadas en la ciudad 2010-2015 de Huntsville, plan consolidado Alabama - tabule 2A. Se exhibe abajo la tabla 2A demostrando la prioridad necesite las cartas llanas en las cuales usted debe basar su uso.

Tabla 2A: Tabla del plan de las necesidades/de la inversión de la cubierta de la prioridad

<u>CATEGORÍA</u>		<u>NIVEL DE LA NECESIDAD DE LA PRIORIDAD</u> H- Alto, M- Medio, L- Bajo, N- Ninguna tal necesidad	
NECESIDADES de la CUBIERTA de la PRIORIDAD (casas)			
Renter	Relacionado pequeño	0-30%	M
		31-50%	M
		51-80%	L
	Relacionado grande	0-30%	M
		31-50%	M
		51-80%	L
	Mayor	0-30%	M
		31-50%	M
		51-80%	M
	Todo el otro	0-30%	L
		31-50%	L
		51-80%	L
Dueño	Relacionado pequeño	0-30%	L
		31-50%	M
		51-80%	M
	Relacionado grande	0-30%	L
		31-50%	M
		51-80%	M
	Mayor	0-30%	L
		31-50%	L
		51-80%	L
	Todo el otro	0-30%	L
		31-50%	L
		51-80%	L
No-Sin hogar Necesidades especiales	Mayor	0-80%	L
	Ancianos frágiles	0-80%	M
	Enfermedad mental severa	0-80%	L
	De desarrollo lisiado	0-80%	L
	Físicamente lisiado	0-80%	M
	Inhabilidad de desarrollo	0-80%	L
	Abuso de la droga del alcohol	0-80%	L
	HIV/AIDS	0-80%	L
	Víctimas de la violencia doméstica	0-80%	L

Tabla 2A: Necesidades de la cubierta de la prioridad/metras del plan de la inversión

Necesidad de la prioridad	5-Yr. Meta Plan/acto	Año. 1 Meta Plan/acto	Año. 2 Meta Plan/acto	Año. 3 Meta Plan/acto	Año. 4 Meta Plan/acto	Año. 5 Meta Plan/acto
Renters						
0 - 30 de MFI	110	55	55	0	0	0
31 - el 50% de MFI	90	45	45	0	0	0
51 - el 80% de MFI	10	5	5	0	0	0
Dueños						
0 - 30 de MFI	0	0	0	0	0	0
31 - 50 de MFI	35	7	7	7	7	7
51 - el 80% de MFI	150	30	30	30	30	30
Sin hogar*						
Individuos	85	17	17	17	17	17
Familias	45	9	9	9	9	9
Necesidades especiales No-Sin hogar						
Mayor	200	40	40	40	40	40
Ancianos frágiles	0	0	0	0	0	0
Enfermedad mental severa	0	0	0	0	0	0
Inhabilidad física	50	10	10	10	10	10
Inhabilidad de desarrollo	0	0	0	0	0	0
Abuso del alcohol/ de la droga	0	0	0	0	0	0
HIV/AIDS	0	0	0	0	0	0
Víctimas de la violencia doméstica	0	0	0	0	0	0
TOTAL	775	218	218	113	113	113
Sección total 215						
215 Renter	--	--	--	--	--	--
Dueño 215	--	--	--	--	--	--

* Los individuos y las familias sin hogar asistieron con la cubierta transitoria y permanente

Tabla 2A: Actividades de la cubierta de la prioridad

Necesidad de la prioridad	5-Yr. Meta Plan/acto	Año. 1 Meta Plan/acto	Año. 2 Meta Plan/acto	Año. 3 Meta Plan/acto	Año. 4 Meta Plan/acto	Año. 5 Meta Plan/acto
CASERO						
Adquisición de unidades de alquiler existentes	0	0	0	0	0	0
Producción de nuevas unidades de alquiler	150	0	0	150	0	0
Rehabilitación de unidades de alquiler existentes	0	0	0	0	0	0
Ayuda de alquiler	0	0	0	0	0	0
Adquisición de las unidades existentes del dueño	0	0	0	0	0	0
Producción de las nuevas unidades del dueño	15	3	3	3	3	3
Rehabilitación de las unidades existentes del dueño	0	0	0	0	0	0
Ayuda de Homeownership	185	37	37	37	37	37
Otro						
Ayuda del alquiler de HPRP	400	200	200	0	0	0

**Departamento del desarrollo de la
comunidad
Uso CASERO
INSTRUCCIONES DEL USO
LISTA DE COMPROBACIÓN
USO COVERSHEET**

INSTRUCCIONES DEL USO

1. Lista de comprobación del uso: Ponga por favor la lista de comprobación en blanco del uso encima de coversheet del uso. Será terminado por el personal de Community Development.
2. Numere por favor todas las páginas de su uso que comienza con el coversheet del uso.
3. “Coversheet por el año 2012-2013 del programa de uso de Grant” - responda por favor a cada sección del coversheet totalmente y coloque detrás de la lista de comprobación del uso.
4. Certificación del Disbarment y de la suspensión: Termine por favor la certificación de la forma del disbarment y de la suspensión. La falta de hacer tan dará lugar al rechazamiento del uso.
5. Narrativa de la oferta: Seccione A de la narrativa de la oferta no debe exceder CUATRO (4) páginas escritas a máquina (que no cuentan las cartas requeridas, presupuestos, etc.), con un mínimo de tipografía y de uno-lado de 12 puntos solamente. Numere claramente todas las páginas que comienzan con el coversheet y titule cada sección narrativa según lo enumerado en el uso.
6. Otras instrucciones:
 - Someta por favor UNA (1) original y DOS (2) copias de SU oferta.
 - Firme por favor la oferta original en tinta azul.
 - No exceda el límite de página máximo requerido para cada sección.

LISTA DE COMPROBACIÓN DEL USO

Coloque esta hoja encima del paquete de uso

Esta página debe ser terminada por el departamento del desarrollo de la comunidad

NOMBRE DEL ASPIRANTE: _____

<u>CHEQUE</u>	<u>CONTENIDO DEL USO</u>
_____	Usos Coversheet
_____	“ Página firmada de la firma del uso”
_____	Oferta/uso de Grant
_____	La otra fuente de la tabla de financiamiento de la matriz
_____	Letras de la concesión de Grant y/o letras de financiamiento
anticipadas	
_____	Horario del plan y del funcionamiento de trabajo
_____	Presupuesto
_____	Justificación del presupuesto
_____	Tabla de la gerencia de funcionamiento
_____	Artículos de la incorporación
_____	Ordenanzas municipales de la organización
_____	Letra de la determinación de FIN# y del IRS, DUNS #
_____	Lista actual de la junta directiva con la información del contacto
_____	Estado financiero revisado actual
_____	Presupuesto de funcionamiento actual de la organización
_____	Curriculums vitae de la corriente en el personal dominante del
proyecto	
_____	Traz indicar la localización del sitio existente de la característica/del
proyecto	
_____	Cuadros del sitio existente de la característica/del proyecto
_____	Evidencia de otras fuentes de fondos: Letra de los bancos que participan o
	Documentos del préstamo; Letras de las concesiones de Grant; y/o
anticipando el financiamiento	
	Letras

CHEQUE

LISTA DE COMPROBACIÓN del USO (continuada)
CONTENIDO DEL USO

- Licencias apropiadas (si fuera aplicable)
- Seguros (si fuera aplicable)
- Evidencia de la propiedad o del control del sitio
- Valoración de característica (si fuera aplicable)
- Verificación del Zoning del sitio
- Plan afirmativo de la comercialización

Ciudad de Huntsville, Alabama
Departamento del desarrollo de la comunidad
2012-2013 año del programa
APPLICATION COVERSHEET

Nombre de la organización/del aspirante/del dueño:		
Director/President/CEO:		
Tipo de Organización (cheque uno): <input type="checkbox"/> no lucrativo <input type="checkbox"/> Para-Beneficic el <input type="checkbox"/> público de la agencia <input type="checkbox"/> Fe-Basac		
El otro <input type="checkbox"/> _____		
Número de identificación federal: _____ (Una una copia de la letra de la determinación del IRS)		
Calle Dirección:		
Ciudad/estado/código postal:		
Número de teléfono:		
Número de fax:		
Email address:	10.	Dirección del Web site de la organización:
Nombre/ título de la persona del contacto:		
Teléfono de la persona del contacto:		
Número de fax de la persona del contacto:		
Dirección del email de la persona del contacto:		
		Correspondencia de
		_____ del aspirante/ del dueño _____
proyecto (incluya una descripción de los beneficiarios):		
Localización del proyecto (una un mapa y los cuadros de la característica existente)		
Nombre del proyecto:		
Dirección de la calle del proyecto:		
Districto del congreso: _____ Districto del consejo de ciudad: _____ Número de la zona del censo: _____		
¿La localización del proyecto propuesto es ocupada actualmente por los residentes? ___ sí No. del ___		
¿Habrà una necesidad de residentes volver a poner a temporalmente o permanentemente por razón? ___ sí No. del ___ N/A		
Año de la construcción original: _____		
Descripción legal de la característica:		
Los fondos CASEROS solicitaron: \$		
Costes totales del proyecto: \$		
Número de unidades Hogar-asistidas:		

Número total de unidades:

___ Nuevo proyecto ___

___ Proyecto de la continuación (Proyecto que es financiado actualmente por los fondos de HOME) (Cheque uno)

¿Su organización se ha financiado previamente? Sí Ningún

Si su respuesta está “sí”, indique por favor los años y cantidad en la tabla abajo:

	\$	\$	\$	\$	\$

¿Usted hace actualmente un proyecto financiar por la ciudad de Huntsville en estado abierto?



[Advertise Here](#)

Idioma de origen: **Inglés**

Idioma de destino: **Español**

29.	De la lista siguiente, elija por favor la “categoría elegible CASERA de las actividades” que describe lo más mejor posible el proyecto propuesto: Nueva construcción del <input type="checkbox"/> Proyecto de la familia del <input type="checkbox"/> Proyecto mayor/mayor del <input type="checkbox"/> Inhabilidad de la comprobación del <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> el otro _____
30.	Descripción de la cubierta (compruebe todo el que aplíquese): Alquiler del ___ Homebuyer del ___ ____ multifamiliar ___ Single-Family
31.	¿Su organización ha sido señalada como organización del desarrollo de la cubierta de la

	<p>comunidad (CHDO) por la ciudad de Huntsville? ____ sí No. del ____</p> <p>¿Su organización ha sido señalada como CHDO por otra unidad del gobierno? ____Yes ____No Si sí, enumere por favor la entidad: _____</p>
<p>32.</p>	<p>Análisis que acoda del subsidio:</p> <p>¿Porción de las fuentes de los fondos para el proyecto será financiada directamente o indirectamente con los fondos federales, del estado o del gobierno local? ____Yes No. del ____</p> <p>Enumere cada fuente y cantidad (agregue las hojas en caso de necesidad):</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>33.</p>	<p>¿Si fuera aplicable para este uso, su proyecto resuelve una de las necesidades de la cubierta tratadas por el departamento del desarrollo de la comunidad? Sí <input type="checkbox"/> Ningún <input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/> del NA</p> <p>Si usted contestó “enumera sí ” por favor a que las necesidades de la cubierta su oferta se dirigieron:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

34.	Termine por favor la tabla de financiamiento siguiente de la matriz abajo.	
A.	Cantidad de HOGAR que financia solicitada en este uso:	\$
B.	Cantidad de financiamiento confirmado documentado de otras fuentes:	\$
C.	Cantidad de financiamiento anticipado documentado de otras fuentes:	\$
D.	Coste total del proyecto propuesto:	\$

Termine por favor las “otras fuentes de la tabla de financiamiento” abajo. Para cada comisión, proporcione las copias de la letra de la concesión. Para las cantidades anticipadas, proporcione por favor las copias de la letra que solicita tales fondos junto con una declaración certificada ante notario del presidente del tablero de su organización que valida las peticiones. Cada letra debe contener la información apropiada del contacto. **Ponga todas las fuentes de otra que financia (destinada y anticipada) en la sección de los “accesorios requeridos”.**

OTRAS FUENTES DE LA TABLA DE FINANCIAMIENTO			
ENTIDAD DE FINANCIAMIENTO (Incluya el nombre del contacto y el número de teléfono)	CANTIDAD CONFIADO	CANTIDAD ANTICIPADO	TOTAL CANTIDAD

PÁGINA DE LA FIRMA DEL USO
LA FIRMA ABAJO DA EL PERMISO DE APLICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE
PROCEDER CON EL PEDIDO FONDOS Y SE DEBE FIRMAR POR EL
FUNCIONARIO QUE CERTIFICA AUTORIZADO O EL USO NO SERÁ ACEPTADO.
POR FAVOR USO ORIGINAL DE LA MUESTRA EN TINTA AZUL.

Firma del cuadro superior

Conocido impresa del cuadro superior

Fecha

Departamento del desarrollo de la comunidad

Uso CASERO

SECCIÓN NARRATIVA

ACCESORIOS REQUERIDOS

SECCIONE A: NARRATIVA DEL PROYECTO: 20 puntos

La sección A: La sección narrativa del proyecto puede no exceder 4 páginas. Una otros documentos al uso según lo dirigido por las instrucciones del uso. El uso debe recibir una cuenta de 80 o más que se considerarán para financiar.

1. DESCRIPCIÓN Y NECESIDAD DEL PROYECTO

Describa el servicio /la actividad/el proyecto propuestos que se realizará con los fondos solicitados. Documente la necesidad del proyecto/del programa en la ciudad de Huntsville. ¿Cómo el proyecto propuesto responde a las necesidades de la cubierta identificadas en el plan consolidado (enumerado en la tabla 2A)?

2. VENTAJA

Describa a población que beneficiará de la actividad/del proyecto financiados. ¿Asistirán a cuánta gente total ? ¿Asistirán a cuántas personas y/o casas bajo-moderadas de la renta con el proyecto propuesto? Si fuera aplicable, describa por favor cómo este proyecto sirve a población especial de las necesidades (e.g., jubilados, personas mentalmente enfermas, etc.).

3. METAS Y OBJETIVOS

Describa las metas y los objetivos de su organización para su actividad propuesta. NOTA: Una meta es una amplia declaración total que ilustra lo que usted está intentando lograr. Los objetivos son mensurables, específico del tiempo, y ayudan a alcanzar la meta indicada.

4. FUNCIONAMIENTO MEDIDAS

(Las actividades importantes de la lista, el producto/servicio directo numeran para cada actividad y el resultado/la ventaja directos de la actividad.)

ACTIVIDAD (Número del programa)	INDICADOR (Los productos directos de las actividades del programa)	RESULTADO (Ventajas que resultan del programa)
------------------------------------	---	---

e para satisfacer misión)	Mantenga los #s	
---------------------------	-----------------	--

Advertise Here



Idioma de origen: **Inglés**

Idioma de destino: **Español**

ACTIVIDAD (Qué el programa hace para satisfacer su misión)	INDICADOR (Los productos directos de las actividades del programa) Mantenga los #s	RESULTADO (Ventajas que resultan del programa)
Ejemplo: Construcción de una unidad 30, complejo mayor del apartamento para los seniors bajos y muy-bajos de la renta	Ejemplo: Termine 30 unidades de cubierta de alquiler para los seniors bajos y muy-bajos de la renta en Huntsville.	Ejemplo: 1. Número creciente de las unidades de cubierta “comprables” para los seniors de Huntsville 2. Calidad de la vida mejorada para los jubilados que participan en el programa.

SECCIÓN B: CAPACIDAD Y FUNCIONAMIENTO: 20 PUNTOS

Capacidad del personal y del equipo del desarrollo		
Enumere a cada profesional proyecto-relacionado o miembro técnico del equipo de su organización <u>quién</u> trabajará en este proyecto. También incluya al otro profesional y personal técnico que asistirán en el proyecto. Una los curriculums vitae aplicables.		
Nombre, email y dirección que envía, Número de teléfono	# de las horas a trabajar por semana en proyecto	Estado (e.g., empleado, para ser empleado, other_); Indique cómo la posición será financiada
Dueño:		
Revelador (si es diferente de dueño):		
General Contractor:		
Compañía de gerencia:		
Arquitecto:		
Consultor:		
Abogado:		
Contable:		
Ecologista:		
Analista de mercado:		
Otro:		

***Identity del interés.** Si los individuos sobre-enumerados uces de los tienen interés directo o indirecto cualesquiera en el proyecto, una una hoja con los detalles de la relación.

Enumere por favor toda la experiencia relevante del proyecto en el espacio proporcionado abajo:

1. Nombre del proyecto: _____

Dirección: _____

Ciudad, estado: _____

Descripción: _____

Fecha del comienzo: _____

Fecha de la terminación: _____

Cantidad de \$ del proyecto: _____

Nombre y Phone# de la referencia: _____

2. Nombre del proyecto: _____

Dirección: _____

Ciudad, estado: _____

Descripción: _____

Fecha del comienzo: _____

Fecha de la terminación: _____

Cantidad de \$ del proyecto: _____

Nombre y Phone# de la referencia: _____

3. Nombre del proyecto: _____

Dirección: _____

Ciudad, estado: _____

Descripción: _____

Fecha del comienzo: _____

Fecha de la terminación: _____

Cantidad de \$ del proyecto: _____

Nombre y Phone# de la referencia: _____

4. Nombre del proyecto: _____

Dirección: _____

Ciudad, estado, _____

Descripción: _____

Fecha del comienzo: _____

Fecha de la terminación: _____

Cantidad de \$ del proyecto: _____

Nombre y Phone# de la referencia: _____

Proporcione las hojas adicionales en caso de necesidad y colóquelas detrás de esta página.

SECCIÓN C: PLAN del FINANCIAMIENTO (20 puntos)

Usted debe proporcionar a **DETALLADO** la hoja de trabajo del línea-artículo del presupuesto para toda cuenta asociado con el proyecto. **NOTA: USTED DEBE UTILIZAR ESTE FORMATO.** Además, usted debe proporcionar a **DETALLADO** narrativa del presupuesto que explica cómo usted llegó cada línea artículo.

Actividad	Fondos CASEROS	Otro fondos	Coste total
ADQUISICIÓN			
Compra de la tierra			
Compra de unidades			
Otros costos (lista)			
COSTES DUROS			
Trabajo del sitio			
Demolición			
Construcción			
Aplicaciones			
Edificios accesorios			
Requisitos generales			
Contratista de arriba			
Beneficio del contratista			
Contingencia de la construcción			
Otro (lista en la hoja separada)			
COSTES SUAVES			
Diseño del honorario del arquitecto			
Supervisión del honorario del arquitecto			
Cuotas legales			
Honorarios de la ingeniería			
Otro Honorarios profesionales (lista)			
Valoración			
Estudio de mercado			
Informe ambiental			
Costos del título y de la grabación			
Costos de la relocalización			
Consultores			
Otros costes suaves (lista)			
COSTES DEL INTERINO			
Seguro de la construcción			
Interés de la construcción			
Realce de crédito			
Impuestos de propiedades inmobiliarias			
COSTES DEL FINANCIAMIENTO			
Premio en enlace			
Creaciones de préstamo permanentes			
El crédito permanente del préstamo realza			
El otro financiamiento cuesta (la lista)			
HONORARIO de S del REVELADOR ' (determinado individualmente para cada proyecto)			
COSTE TOTAL DEL DESARROLLO			

TOTALES: _____ unidad

Renta de funcionamiento neto: \$ _____ por
unidad

(Renta gruesa eficaz menos costos)

<u>Asunciones detalladas del costo (Proyectos de alquiler solamente)</u>
<u>Contribuciones territoriales :</u>
<u>Edificio y seguro de responsabilidad:</u>
<u>Utilidades:</u>
<u>Publicidad:</u>
<u>Honorarios de gerencia:</u>
<u>Legal/contabilidad y profesional:</u>
<u>Sueldo del encargado del sitio:</u>
<u>Sueldo del mantenimiento:</u>
<u>Mantenimiento/reparaciones:</u>
<u>Mantenimiento de tierra:</u>
<u>Impuestos de nómina de pago:</u>
<u>Costo de oficina:</u>
<u>Teléfono:</u>
<u>Servicios:</u>
<u>Reservas del reemplazo:</u>
<u>Misceláneo:</u>

**Distribución del flujo de liquidez
(Proyectos de alquiler solamente)**

Renta de funcionamiento neto (de la página anterior): _____

Servicio de deuda:	Cantidad del préstamo	Término de préstamo	Tarifa de préstamo	
Préstamo 1		MOS.		_____ anual
Préstamo 2		MOS.		_____ anual
Préstamo 3		MOS.		_____ anual

Flujo de liquidez proyectado (renta de funcionamiento neto menos servicio de deuda): _____

Distribuciones de sociedad (especifique la distribución):

:		
:		
:		
:		

Distribuciones totales: _____

Flujo de liquidez que vuelve a la característica: _____

REFERENCIAS DE ACTIVIDADES BANCARIAS

Nombre de la institución financiera	Dirección	Punto del número del contacto y de teléfono
1.		
2.		
3.		
4.		

SECCIÓN D: La PREPARACIÓN y la conformidad del PROYECTO publica (30 puntos)

I. INFORMACIÓN DE LA PROPIEDAD

1. ¿El aspirante posee la característica? Sí No

(Si la respuesta está sí, ponga una copia del hecho detrás de esta página)

2. ¿Si no, el aspirante tiene control del sitio? Sí No

(a) El control del sitio se evidencia cerca: Contrato de ventas Hecho de la garantía
 Opción Arriendo a largo plazo

(b) Fecha de vencimiento del _____ del contrato/ de la opción

(Ponga por favor una copia del contrato detrás de esta página)

3. Si no, describe el plan para que logra el control del sitio en el espacio proporcionado abajo:

II. VALORACIÓN

1. ¿Una valoración se ha terminado en la característica? Sí No

(Si la respuesta está sí, ponga por favor una copia de la valoración detrás de esta página)

2. Valor valorado de la tierra y de las mejoras: \$ _____

3. Precio de compra: Estructura de la tierra \$ _____, si \$ _____ existente

4. Nombre del vendedor anticipado:

Dirección: _____

Ciudad, estado, código postal:

Teléfono: _____ (del ____)

5. ¿Relacionan al vendedor (anticipado) con el aspirante? Sí No Si sí, describa por favor la relación en el espacio proporcionado abajo:

6. ¿Es el vendedor anticipado un miembro del consejo de ciudad o de alguna otra entidad

gubernamental (estado, local o federal)? Sí No Si sí, indique por favor qué entidad del gobierno:

7. Está el vendedor anticipado al miembro del tablero de la organización del aspirante.

Sí No Si sí, explique por favor la relación del tablero en el espacio proporcionado abajo.

III. PLANES Y ESPECIFICACIONES

1. ¿Se han terminado los planes y las especificaciones/los relatos del trabajo ? Sí No

(a) ¿Si no, se han comenzado los planes o espec.? Sí No

(b) Si los planes son incompletos, describa el timeline para hacer los planes y las especificaciones terminar.

IV. CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

Tipo del edificio	# de edificios
Número total de edificios residenciales	
Edificio del Clubhouse/ de la comunidad	
Lavadero de la comunidad	
Oficina	
Otro	
Otro	
Número total de edificios	

Amenidades requeridas: Gama/estufa, refrigerador, unidad de calefacción, y aire acondicionado

Describe las amenidades adicionales (e.g., clubhouse, carport, patio, etc.):

V. ZONING Y UTILIDADES

1. ¿El sitio se divide en zonas correctamente para su desarrollo? (Si sí, verificación de la fijación)

sí No

Ponga por favor una copia del verificación del zoning del sitio (nuevo y reconstrucción).

2. ¿Si no dividido en zonas correctamente, cuáles son ediciones del zoning y cuando serán resueltas?

3. Descripción de las utilidades y de los servicios (disponibles sobre la terminación)

Tipo de utilidad o de servicio	Marque los artículos disponibles para localizar sobre la terminación	Indique el partido responsable del pago Dueño	Indique el partido responsable del pago Arrendatario
Calefacción:			
a. Gas de la botella			
b. Gas natural			
c. Pompa de calor eléctrica			
d. Calor eléctrico			
Aire acondicionado:			
El cocinar:			
a. Gas de la botella			
b. Gas natural			
c. Eléctrico			
El otro eléctrico:			
Luces, referencia, etc.			
Calefacción de agua:			
a. Gas de la botella			
b. Gas natural			
c. Eléctrico			
Agua y alcantarilla (galones)			
Colección de la basura			
Gama (requerida)			
Refrigerador (requerido)			

Período del Affordability

Referencia: Regulaciones CASERAS 24CFR 92.252

Describa los procedimientos que serán utilizados para asegurarse de que las unidades siguen siendo comprables y ocupados por las casas de ingreso bajo por lo menos el término requerido del Affordability CASERO del programa en el espacio proporcionado abajo.

El arrendatario se alquila (los proyectos de alquiler solamente)				
	1BR	2BR	3BR	4BR
Cantidad baja del alquiler:				
Menos permiso para uso general:				
Alquileres cargados al arrendatario::				

1. Número total de las unidades de ingreso bajo (el 80% de renta mediana): _____
2. Número total de las unidades muy de ingreso bajo (el 50% de renta mediana): _____
 Los proyectos con 5 o más unidades Hogar-asistidas deben demostrar que por lo menos los 20% de las unidades son ocupados por “muy de ingreso bajo” casas.
3. Número total de las unidades extremadamente de ingreso bajo (el 30% de renta mediana): _____
4. Número total de las unidades de la tarifa de mercado: _____
5. **NÚMERO TOTAL DE UNIDADES:** _____
6. ¿Un onsite vivo del empleado? _____ sí _____ No ¿Si sí, cuántos? _____
7. Cuántas unidades serán accesibles a las personas con inhabilidades de acuerdo con Americanos con las inhabilidades acto y la sección 504 del acto de la rehabilitación de 1973?

SECCIÓN E: INFORMACIÓN de la COMERCIALIZACIÓN (10 puntos)

1. Describa por favor su plan de la comercialización para el dueño de una casa o los renters cualificados.
2. Una una copia de su plan afirmativo de la comercialización.
3. ¿Usted tiene una lista que espera de aspirantes pre-aprobados? ____ sí No. del ____
 Si SÍ, ponga por favor la lista detrás de esta página.
 Si NO, describe por favor cómo usted encontrará a aspirantes aprobados.

ACCESORIOS REQUERIDOS

Proporcione por favor los documentos requeridos siguientes y unido a la parte posterior de la narrativa sección de este uso. La falta de someter estos artículos dará lugar a su uso que es negado. NOTA - esta necesidad de los artículos sometió con el uso y no será permitida para ser unida una vez que el uso haya sido estampado adentro por nuestra oficina.

1. Artículos de la incorporación
2. Ordenanzas municipales de la organización
3. FIN# con la letra de la determinación del IRS
4. Lista actual de la junta directiva con el contacto Información
5. Estado financiero revisado actual
6. Presupuesto de funcionamiento actual de la organización
7. Curriculum vitae de la corriente en el personal dominante del proyecto
8. Mapa que indica la localización del sitio existente del proyecto
9. Cuadros del sitio existente del proyecto
10. Evidencia de otras fuentes de fondos: Letra de Documentos de los bancos que participan o del préstamo; Letras de las concesiones de Grant; y/o Anticipar letras de financiamiento
11. Licencias apropiadas (si fuera aplicable)
12. Seguros apropiados (si fuera aplicable)
13. Evidencia de la propiedad o del control del sitio
14. Valoración de característica (si fuera aplicable)
15. Verificación del Zoning del sitio
16. Plan afirmativo de la comercialización