

SOLICITUD DE SUBVENCION PARA NEIGHBORHOOD OPPORTUNITY FUND



RAHM EMANUEL, MAYOR

QUE ES EL NEIGHBORHOOD OPPORTUNITY FUND?

En 2016, el alcalde Rahm Emanuel implemento reformas al código de zonificación de la ciudad para garantizar que el crecimiento de la ciudad impulsa un desarrollo equitativo en toda la ciudad. Estos cambios aprovechan la novedad en y alrededor del bucle para generar fondos que catalizan la inversión en el oeste, sudoeste y lados del sur de Chicago.

El Neighborhood Opportunity Fund (“**NOF**”) recibe fondos del desarrollo del centro para apoyar el crecimiento y la creación de corredores comerciales inclusive vibrantes en barrios marginados de Chicago. Los dueños de negocios y propiedad pueden solicitar donaciones de fondos que se pagan por el desarrollo o rehabilitación de inmuebles y proyectos que apoyen a empresas nuevas o en expansión o bienes culturales.

Proyectos solicitando \$250.000 o menos deben estar ubicados en un corredor comercial elegible, para que puedan ser concentrados y tienen un mayor impacto colectivo. Proyectos más grandes (con necesidad de donaciones sobre \$250.000) con un impacto especial barrio pueden considerarse fuera de los pasillos comerciales elegibles, pero esos proyectos deben ser aprobados por el Ayuntamiento. Le animamos a contactarnos con preguntas sobre los proyectos más grandes de antemano, pero la aplicación es el mismo.

SECCIÓN I. INFORMACION DEL SOLICITANTE

IDENTIFICACION DEL PROYECTO DEL SOLICITANTE

Propiedad del proyecto (dirección de propiedad donde vas a aplicar para la beca NOF):

Dirección de Calle: _____

Ciudad: _____ Código Postal: _____

Pies Cuadrados de la Propiedad de Proyecto (Aproximado): _____

Información del Negocio (si es aplicable):

Nombre legal del Negocio: _____

Nombre que hace negocio como ("DBA"): _____

Persona de Contacto para el Proyecto:

Nombre: _____ Título: _____

Numero Telefónico del Contacto: _____

Correo Electrónico del contacto: _____

Cómo se enteró sobre el Neighborhood Opportunity Fund?

TIPO DE APLICANTE

Por favor seleccione el tipo de solicitante que lo describe. Si varios tipos de solicitante aplican a usted, por favor seleccione todas las que apliquen. Por ejemplo, un empresario que posee el espacio en el que operan seleccionaría 'Empresario' y 'Dueño' y llenar ambas secciones correspondientes.

- B** **Dueño de Negocio**
El solicitante opera un negocio con fines de lucro existente o planes para poner en marcha un nuevo negocio con fines de lucro en la propiedad de proyecto.
- PO** **Propietario**
El solicitante posee (o poseerá) la propiedad de proyecto. El solicitante puede operar un negocio allí o puede ser un propietario o desarrollador con ningún intereses de propiedad en el negocio operando en la propiedad de proyecto.
- NFP** **Organización sin fines de lucro**
El solicitante es una organización sin fines de lucro con un 501 (c) 3 o designación similar.

FONDO DEL SOLICITANTE

Por favor complete las secciones a continuación en relación con el tipo de solicitante (Por ejemplo, si ha seleccionado “Empresario” y “Dueño”, completa ambas secciones).

B **NFP** EMPRESARIO Y LAS ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO

Para esta sección, nos referiremos a todas las empresas, ya sea existentes o puesta en marcha, o con fines de lucro o sin ánimo de lucro como “el negocio”.

Descripción del Negocio:

Por favor describa brevemente su negocio, incluyendo los principales servicios que ofrece y los clientes primarios sirve (o será):

.....

.....

.....

.....

Es el negocio de una empresa? Sí No

Si va a poner en marcha un nuevo negocio, animamos que presenten un plan de negocios si está disponible.

Si el negocio existe en la actualidad, Cuándo se inició? _____

Si hay otros lugares de negocios, por favor indique las direcciones:

Si planea iniciar un nuevo negocio, se le anima a presentar un plan de negocios si está disponible.

Solo para inquilinos:

Tienes un contrato ejecutado o una carta de intención de arrendamiento de la propiedad del proyecto?

Sí No

Si “Sí,” Cual es el termino que aún le queda en su contrato de arrendamiento? _____

Si “No” por favor describa la línea de tiempo previsto para la ejecución de un contrato de arrendamiento:

.....

.....

.....

Dueños de Propiedad

Los solicitantes de negocios o sin fines de lucro que alquilan la propiedad del proyecto **no necesitan completar esta sección**. Todos los solicitantes que poseen o serán dueños de la Propiedad del Proyecto deben completar esta sección.

Posecion de Propiedad:

Actualmente eres dueño de la propiedad del proyecto? Sí No

Si respondió “No” a la pregunta anterior, por favor describa la línea de tiempo de espera para adquirir la propiedad. Si tienes un contrato de compra y venta de inmuebles ejecutados, por favor indíquelo y anote el precio del contrato.

Condición del Edificio:

Edificios que se encuentran en condiciones muy estructuralmente pobres o peligrosas en el momento de aplicación no calificará para una beca NOF.

Por favor describa cualquier problemas conocidos con la propiedad de proyecto con respecto a sus **condiciones físicas** (por ejemplo violaciones del código, las órdenes de demolición, etcetera.). Si el edificio está en buena condición física, escribe “Ninguno”.

Por favor describa las cuestiones pendientes con respecto a los pasivos financieros (excluyendo las hipotecas) relacionada con la propiedad del proyecto (por ejemplo, sin pagar impuestos a la propiedad, gravámenes mecánicos, multas de audiencia administrativa). Si no hay ningún pasivo financiero de este tipo para la construcción, escriba “Ninguno”.

Solo para Propietarios / Elaboradores:

Actualmente tienes inquilinos en la propiedad del proyecto? Sí No

Si “Sí”, liste aquellos inquilinos:

Si “No” por favor describa sus planes para la propiedad incluyendo a sus inquilinos específicos:

SECCIÓN II. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

QUE VAS A HACER?

Utilice esta sección para describir la visión y concepto de su proyecto. Proyectos seleccionados para la financiación serán capaces de demostrar su potencial para tener un impacto positivo, catalizador en la comunidad en el que se encuentra.

CÓMO VAS A HACERLO?

Para que una gran idea llegue a fruición, debe tener un gran plan detrás de él.

Por favor describa brevemente su plan para ejecutar el proyecto, destacando cualquier hitos en su caso. Comparta cualquier fondo en su experiencia relativa que ha preparado y le inspira a asumir este proyecto. Si hay otros socios, colaboradores o empleados clave que jugarán un papel fundamental en el proyecto, no dude en compartir información sobre ellos.

SECCIÓN III. FINANZAS DEL PROYECTO

Esta sección de la aplicación nos dice cómo va a financiar su proyecto. La beca NOF puede cubrir hasta un 50% de los costes elegibles del proyecto y hasta un 65 por ciento cuando el solicitante califica para la construcción de **Build Community Wealth Bonus***. Los costos restantes del proyecto elegible tendrá que ser cubierto por el solicitante a través de fuentes de capital o de deuda. Esta sección de la solicitud detallará a los diferentes tipos de costos del proyecto (costos duro, costos suaves y gastos de adquisición) previstos para el proyecto, así cómo va a equilibrar las distintas fuentes de financiación.

** Antes de comenzar detallando sus costos estimados del proyecto y rompiendo su esperadas fuentes y usos de fondos, por favor cuidadosamente lea **Anexo A** de esta solicitud con respecto al **Build Community Wealth Bonus**. Si usted está interesado en saber mas sobre el **Build Community Wealth Bonus** y si cumple los requisitos, por favor ver anexo A en la parte posterior de esta aplicación.*

COSTOS ESTIMADOS DEL PROYECTO

Por favor, complete las siguientes tablas para los diferentes tipos de costos esperados de su proyecto de detalle.

Costos Duros: Costos duros son los costos directos relacionados a renovaciones o nuevas obras como sistemas mecánicos, eléctricos y trabajos de fontanería, renovación de fachada, instalación de fachadas y cubierta (no una lista exhaustiva!).

Costos Duros	
Total	

Costos Suaves: Costos Suaves son los costos indirectos relacionados con la planificación del Proyecto. Por ejemplo, servicios necesarios para ejecutar su proyecto, como servicios de arquitectura e ingeniería (no una lista exhaustiva!).

Costos Suaves	
Total	

Costos de Adquisición: Si usted está comprando la propiedad del proyecto y desea incluir esos costos como parte de su solicitud de beca NOF, por favor detalle los costos aquí.

Costos de Adquisición	
Total	

FUENTES Y USOS PREVISTOS

Aunque no es necesario que los solicitantes tengan todos sus listados de fuentes de financiamiento asegurado en el momento de aplicación, es importante poder identificar qué otras fuentes (excepto la beca NOF) necesitan para el proyecto y las cantidades monetarias relativas. Asegúrese de que los totales de las tablas de los costos estimados sean iguales en esta tabla y asegúrese de que el total de fuentes sea igual al total de usos de fondos.

TABLA DE FUENTES Y USOS DEL PROYECTO					
ESTIMADO FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			ESTIMADO USOS DE FONDOS DEL PROYECTO		
Fuente	Valor	Porcentaje de presupuesto	Uso	Valor	Porcentaje de presupuesto
Equidad:			Costos Duros:		
Deuda:			Costs Suaves:		
Beca de NOF* :			Costos de Adquisición:		
NOF Build Community Wealth Bonus**:					
Total			Total		

* La beca **NOF** no puede exceder el 50% de los costos totales para proyectos de renovación y no puede exceder del 30 por ciento si el proyecto implica la construcción nueva.

** **El Build Community Wealth Bonus** no puede exceder mas del 15 por ciento de los costos totales del proyecto y sólo es aplicable si usted está solicitando el Build Community Wealth Bonus como un negocio local y dueño de la propiedad (ver anexo A para más detalles).

SECCIÓN IV. MATERIALES DE APLICACIÓN SUPLETORIA OPCIONAL

Esta aplicación es todo lo que se requiere. Cuando termine completamente este formulario de solicitud (sección de firma es el siguiente), está hecho y listo para enviar.

Sin embargo, si desea enviar cualquier material complementario que has preparado para tu proyecto, eres bienvenido a hacerlo. Estos deben ser enviados solamente en el momento de que presente su solicitud. Por favor no envíe presentaciones multiples.

Estos son algunos ejemplos (no una lista exhaustiva) de los documentos que usted podría considerar para presentar, si los tienes preparados en el momento de presentación de la solicitud. Dependiendo del tipo de solicitante que es y el tipo de proyecto que está haciendo, algunos de estos documentos pueden ser aplicables, mientras que otros no.

- **Plan de Negocios** - Un documento que describe las operaciones del negocio y la estrategia, particularmente útil para los emprendedores.
- **Declaración de Ganancias y Perdidas** - No hay mínimo o máximo ingresos o monto de ingreso neto requeridos para el programa de NOF, pero una declaración de ganancias y pérdidas puede ayudar a demostrar que tiene un negocio sostenible.
- **Prueba de Fuentes de Fondos** - Pruebas que ya han asegurado otras fuentes de financiación para apoyar su proyecto.
- **Prueba de Control de Sitio** - Una copia de un contrato de arrendamiento o carta de intención para arrendar, o copia de un contrato de compraventa registrado escritura o bienes raíces.
- **Documentos del Proyecto** - Hay una gran variedad de documentos que podrían ayudar a proporcionar detalles adicionales sobre su proyecto, tales como:
 - Alcance detallado o de estimaciones de obra
 - Renders del desarrollo propuesto
 - Horarios de trabajo para el proyecto

SECCIÓN V. INFORMACION ADICIONAL DEL SOLICITANTE

Estas preguntas son voluntarias y no es requerido. Respuestas no tienen ningún efecto en la consideración de su aplicación; los aspirantes pueden seleccionar todas las que apliquen.

Sexo: Masculino Femenino

Etnia o raza (seleccione todos los que aplican):

- Afroamericano Asiático Caucásico
 Hispano Medio este Nativo-Americano
 Otro _____

SECCIÓN VI. CERTIFICACION DEL SOLICITANTE

Solicitante acredita que la información proporcionada en esta solicitud y cualquier material complementario proporcionado es verdadera y correcto. Información falsa puede resultar en la pérdida de elegibilidad para el programa.

FIRMA: _____ FECHA: _____

NOMBRE COMPLETO: _____ TÍTULO: _____

CÓMO PRESENTAR SU SOLICITUD DE NOF

Aplicaciones pueden ser enviadas vía correo electrónico, correo o servicio de mensajería o en persona. Se recomienda el correo electrónico. Si envía por correo electrónico, **porfavor guarde el archivo bajo un nuevo nombre de archivo que es único a su proyecto**, refiriéndose a su nombre o el de su negocio.

E-mail:

Todas las solicitudes deben enviarse a la siguiente dirección de correo electrónico: NOF@cityofchicago.org

Asegúrese de presentar su aplicación de forma organizada. Por favor enviar su solicitud en un correo electrónico, si es posible y nombre todos los archivos adjuntos en este correo electrónico.

Si no es conveniente o accesible, podrán presentar solicitudes vía correo o vía los servicios de mensajería como sigue:

Aplicaciones para \$250,000 o menos

SomerCor 504, Inc. – NOF
601 S. LaSalle St., Suite 510
Chicago, IL 60605

Aplicaciones para mas de \$250,000

Department of Planning and Development
NOF Administration
121 N. LaSalle St., Room 1000
Chicago, IL 60602

Numero de Contacto para Preguntas:

Jake Stern
Director of Economic Development
SomerCor 504, Inc.
312-360-3328

ANEXO A. BUILD COMMUNITY WEALTH BONUS

Build Community Wealth Bonus:

NOF está diseñado para construir la riqueza de la comunidad apoyando a dueños de negocios y propietarios locales y creando oportunidades de empleo en las zonas que necesitan nuevos puestos de trabajo. Para apoyar aquellos proyectos que avanzan en estos objetivos, el Build Community Wealth Bonus puede proporcionar un 15% del costo total del proyecto a los solicitantes que cumplan con ciertos criterios de elegibilidad.

Hay dos maneras de ganar el Build Community Wealth Bonus. Por favor lea cada uno de ellos; Si usted califica para cualquiera de los dos, por favor, seleccione el que desea solicitar marcando la casilla junto a él. **Sólo puede solicitar UNA opción.**

- Opción 1 – Empresa Local y Propietario.** Para los solicitantes que mantienen su residencia principal en un Qualified Investment Area (area de inversión cualificada)*, se aplica el Build Community Wealth Bonus aumentando el porcentaje de asistencia de NOF **hasta un 15** por ciento del total de los costos elegibles del proyecto. Aumentará el monto de la beca NOF en el presupuesto del proyecto y disminuir la cantidad necesaria de capital o deuda fuentes de financiación. Si usted está solicitando el bono de riqueza construir comunidad de esta manera, faciliten las residencias primarias de todos los propietarios de la empresa o de la propiedad por debajo (dependiendo del tipo de solicitante).
- Opción 2 – Contratación Local.** Proyectos que impliquen la contratación de nuevos empleados al finalizar el proyecto, los solicitantes pueden recibir hasta un 15 por ciento del total de los costos elegibles del proyecto para **reembolso** de gastos de salarios y costos de capacitación para los empleados que tienen su residencia principal en un Qualified Investment Area (area de inversión cualificada)*. El solicitante deberá contratar un mínimo de dos 2 empleados después de la terminación del proyecto para calificar para ello. Bono construir comunidad riqueza, ganado para la contratación Local no se aplica al presupuesto del proyecto. En cambio, se desembolsa el bono — una cantidad igual al 15 por ciento de costes elegibles del proyecto — después de que el proyecto, se hacen contrataciones locales y gastos de salarios.

** **Cómo determinar si su residencia principal esta en un Qualified Investment Area (area de inversión cualificada):** Visite el sitio web [NOF website](#) y escriba la dirección de su residencia principal en el mapa. El resultado de la búsqueda le indicará si su propiedad se encuentra en un Qualified Investment Area.*

Si usted está solicitando el Build Community Wealth Bonus como negocio Local y Dueño de la Propiedad, más de la mitad de los propietarios de la empresa o propiedad debe calificar. Por favor una lista de todos los individuos con un 7.5% + participación y sus respectivas residencias primarias:

Individual 1: _____ Residencia primaria: _____
Individual 2: _____ Residencia primaria: _____
Individual 3: _____ Residencia primaria: _____
Individual 4: _____ Residencia primaria: _____
Individual 5: _____ Residencia primaria: _____
Individual 6: _____ Residencia primaria: _____