

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 del centro de la Ciudad impulse un desarrollo equitativo en toda la Ciudad. Estos cambios aprovechan el nuevo desarrollo en y alrededor del centro para generar fondos que catalizan la inversión en los lados oeste, suroeste y sur de Chicago.

El Neighborhood Opportunity Fund (“NOF”) recibe fondos del desarrollo del centro para apoyar el crecimiento y la creación de corredores comerciales inclusivos y vibrantes en los barrios marginados de Chicago. Los dueños de negocios y propiedades pueden solicitar una subvención que pagará el desarrollo u la rehabilitación de bienes raíces y proyectos que apoyen negocios o activos culturales nuevos o en expansión.

Proyectos solicitando \$250,000 o menos deben estar ubicados en un corredor comercial elegible, para que puedan ser concentrados y tengan un mayor impacto colectivo. Proyectos más grandes (con necesidad de subvenciones de más de \$250,000) con un impacto especial en el barrio pueden considerarse fuera de los pasillos comerciales elegibles.

Se requiere que proyectos más grandes obtengan la aprobación del Concejo Municipal, y un Acuerdo de Reurbanización completo que rija los términos de una subvención más grande. Mas allá, los proyectos más grandes están sujetos a los requisitos de cumplimiento de la construcción de la Ciudad, que incluyen empresarios de empresas minoritarias / mujeres emprendedoras de negocios, contratación local y salario vigente (según lo establecido por el Departamento de Trabajo de Illinois). Le recomendamos que se comunique con nosotros si tiene alguna pregunta sobre proyectos más grandes antes de enviarlos, ya que la aplicación es la misma.

INFORMACION 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: _____

Persona de Contacto para el Proyecto: _____

Título: _____

Dirección de correo preferida (si es diferente de la propiedad del proyecto):

Numero Tel.: _____ Correo Electrónico: _____

Cómo se enteró sobre el Neighborhood Opportunity Fund?

ESQUEMA DE APLICACIÓN

Sección I. Antecedentes Del Solicitante: Identifique que tipo de solicitante es y proporcione una descripción de su negocio.

Sección II. La Propiedad del Proyecto: Identifique qué forma de control del sitio tiene (o tendrá) y cualquier otra condición o problema asociado con la propiedad del proyecto.

Sección III. Descripción Del Proyecto: Proporcione una descripción detallada y completa de la visión y el concepto de su proyecto y cómo tendrá un impacto en la comunidad.

Sección IV. Presupuesto y finanzas del proyecto: haga una lista de los costos en el presupuesto de su proyecto (costos fijos, costos indirectos y costos de adquisición, si corresponde) y complete la tabla de fuentes y usos provistos. La tabla de fuentes y usos identificará la cantidad de fondos de subvención que solicita y cómo obtendrá los otros fondos necesarios para su proyecto.

Sección V. Plan de implementación del Proyecto: explique cómo obtendrá todos los fondos necesarios (fuera de la subvención NOF) y cualquier plan de construcción / desarrollo que haya realizado o realizará para completar su proyecto.

SECCION I. ANTECEDENTES DEL SOLICITANTE

Cuál de las siguientes lo describe mejor?

- Dueño de Negocio Organización sin fines de lucro
 Propietario/Desarrollador Otro (por favor describa)

Si selecciono “Dueño de Negocio” u “Organización sin fines de lucro,” Por favor describa brevemente su negocio u organización, incluidos los servicios principales que ofrece y los clientes que atiende (o servirá):

Es la empresa u organización una empresa nueva? Sí* No

****Si selecciono “sí” adjunte una copia de su plan de negocios o un resumen de la empresa si no hay un plan de negocios disponible.***

Si la empresa u organización existe, cuándo se inició? _____

Si hay otras ubicaciones de negocios u organizaciones, indique las direcciones:

Si selecciono “Propietario u Desarrollador,” por favor describa brevemente su negocio u organización y / o su experiencia como propietario y administrador de propiedades similares y / o proyectos similares:

Si selecciono “Otro,” por favor describa brevemente el tipo de entidad que el solicitante es, los servicios principales que ofrece y los clientes que atiende (o servirá):

SECCION II. LA PROPIEDAD DEL PROYECTO

El control del sitio es un elemento crítico para que un proyecto de NOF pueda avanzar. Se recomienda a los solicitantes que demuestren prueba de propiedad o un contrato de arrendamiento para la propiedad del proyecto, o puede proporcionar otra evidencia que demuestre que esta en proceso de obtener la propiedad del proyecto. Otra evidencia podría incluir una carta de intención, un contrato de bienes raíces o cualquier otro documento u registro de comunicación que demuestre que han hablado con un propietario o vendedor y que están progresando. No es obligatorio que se aplique el control del sitio, **pero los solicitantes que demuestren que lo tienen o están haciendo un esfuerzo concertado para obtenerlo se considerarán más fuertes.**

Tipo de control del sitio:

Por favor marque solo una de las siguientes opciones, luego proceda a responder las preguntas correspondientes a continuación.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Dueño | <input type="checkbox"/> Carta de intención |
| <input type="checkbox"/> Contrato de arrendamiento | <input type="checkbox"/> Otra (por favor describe) |
| <input type="checkbox"/> Contrato de Bienes Raíces | <input type="checkbox"/> Ninguna |

Si seleccionó “Dueño” u “Contrato de arrendamiento,” describa brevemente la estructura de propiedad o la estructura anticipada de la propiedad (Será propiedad exclusiva de una sola persona? Habrá varias personas que compartan la propiedad? En caso afirmativo, quiénes son?):

Para los solicitantes de Propietarios / Desarrolladores, o, para los dueños de negocios que también arriendan parte de su propiedad a un inquilino tercero, enumere cualquier inquilino de la propiedad o tipos de inquilinos a los que está siendo dirigido (puede adjuntar documentación de respaldo si es útil):

Si selecciono “Contrato de arrendamiento” u “Carta de intención,” por favor, identifique cuándo comenzó o comenzará el arrendamiento y el número de años restantes en el término:

Si selecciono “Otra” o “Ninguna,” por favor describa brevemente su estado actual con la propiedad del proyecto y los planes o plazos previstos relacionados con su adquisición o arrendamiento:

SECCIÓN II. LA PROPIEDAD DEL PROYECTO (CONTINUADO)

Condición de la propiedad y obligaciones:

Por Favor describa cualquier problema conocido con la Propiedad del Proyecto con respecto a su condición física (por ejemplo, violaciones del código de construcción, órdenes de demolición) o pasivos financieros (por ejemplo, impuestos a la propiedad no pagados, gravámenes mecánicos, tarifas de inspección de la Ciudad). Si el edificio está en buenas condiciones físicas y no tiene pasivos financieros pendientes, escriba "Ninguno."

SECCIÓN III. DESCRIPCION DEL PROYECTO

Utilice esta sección para describir la visión y el concepto de su proyecto. Los proyectos seleccionados para financiamiento podrán demostrar su potencial para tener un impacto catalítico positivo en la comunidad en la que se encuentran. Esto podría ser mediante la creación de nuevos puestos de trabajo, abriendo un nuevo negocio que la comunidad desea, revitalizando una propiedad vacante o renovando un edificio para un negocio vecinal de larga data. Si el espacio provisto en esta sección no es suficiente, puede proporcionar un archivo adjunto con información adicional.

SECCIÓN IV. PRESUPUESTO Y FINANZAS DEL PROYECTO

Esta sección de la aplicación proporciona un presupuesto que describe cómo se utilizarán los fondos para el proyecto (por ejemplo, renovación de fachadas, plomería, etc.) y de dónde provendrán esos fondos. La subvención NOF puede cubrir hasta el 50 por ciento de los costos elegibles del proyecto para renovaciones en un edificio existente y hasta el 30 por ciento de los costos elegibles del proyecto para una nueva construcción.

Ese porcentaje puede aumentarse en un 15 por ciento (por lo tanto, hasta un 45 o 65 por ciento) cuando el solicitante califica para el **Build Community Wealth Bonus**. **Ver pág. 10 (Anexo A) para determinar la elegibilidad para el Build Community Wealth Bonus.** El solicitante deberá cubrir los costos de los proyectos elegibles restantes a través de otras fuentes de financiamiento, como su propio capital o mediante deuda. Esta sección de la aplicación detallará los diferentes tipos de costos del proyecto (por ejemplo, Costos duros, Costos blandos y Costos de adquisición) anticipados para el proyecto, así como también cómo planea equilibrar las distintas fuentes de financiamiento para el proyecto.

COSTOS ESTIMADOS DEL PROYECTO

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

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	

SECCIÓN IV. PRESUPUESTO Y FINANZAS DEL PROYECTO (CONTINUADO)

FUENTES Y USOS ANTICIPADOS

Aunque no se requiere que los solicitantes tengan todos sus listados de fuentes de financiamiento asegurado en el momento de la solicitud, es importante poder identificar qué otras fuentes (distintas de la donación NOF) necesitarán para el proyecto y los montos relativos en dólares para cada uno. Asegúrese de que los totales relacionados con las tablas de los costos estimados del proyecto en la pagina 7 sean los mismos que en esta tabla de fuentes y usos anticipados, **y por favor asegúrese de que las fuentes totales de fondos equivalgan a los usos totales de los fondos.**

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

SECCIÓN V. PLAN DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Asegurar el financiamiento para un proyecto y encontrar un buen arquitecto u contratista puede ser un reto. Esta sección le permite hablar sobre lo que ha hecho o lo que va a hacer para asegurar las otras fuentes de fondos necesarios para su proyecto y cómo realizará el proyecto. Responda cada pregunta lo más específicamente posible y no dude en proporcionar adjuntos a la aplicación cuando sea útil o si se necesita espacio adicional.

Financiamiento del proyecto: describa en detalle cómo planea financiar este proyecto. Proporcione documentación, cuando esté disponible, que demuestre cualquier progreso en este esfuerzo.

Construcción / Desarrollo: describa el plan de construcción para su proyecto. Los elementos principales a incorporar serían cualquier contratista o arquitecto identificado esencial, el cronograma del proyecto, los hitos y otros elementos relacionados. Proporcione documentación, cuando esté disponible, que demuestre cualquier progreso en este esfuerzo.

SECCIÓN VI. INFORMACION ADICIONAL DEL SOLICITANTE

Estas preguntas son voluntarias y no es requerido. Las respuestas no tendrán ningún efecto en la consideración de su solicitud; los solicitantes pueden seleccionar todo lo que corresponda.

Sexo: Masculino Femenino

Etnicidad o raza (seleccione todas las que correspondan):

- Afroamericano Asiático Caucásico
 Hispano Medio este Nativo-Americano
 Otro

SECCIÓN VII. CERTIFICACION DEL SOLICITANTE

REQUISITOS DE LA LEY: Todos los adjudicatarios del programa NOF serán verificados por el Departamento de Finanzas para ver si tienen deudas con la Ciudad de Chicago. Cualquier adjudicatario con una deuda pendiente con la Ciudad de Chicago y / o los dueños de propiedades (si el adjudicatario posee la propiedad) que están atrasados con sus impuestos de la propiedad, están obligados a pagar la deuda en su totalidad o a ingresar en un plan de pago antes de que cualquier pago de la beca NOF se haga.

El solicitante certifica que la información proporcionada en esta Solicitud y cualquier material complementario proporcionado es verdadera y correcta. El solicitante además certifica que entiende los requisitos de ley (descritos anteriormente) para el programa NOF. La información falsa puede resultar en la pérdida de la elegibilidad.

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
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
312-360-3328

Reuben Waddy
Economic Development Associate
SomerCor
312-360-3319

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: _____ Primary Residence: _____

Individual 2: _____ Primary Residence: _____

Individual 3: _____ Primary Residence: _____

Individual 4: _____ Primary Residence: _____

Individual 5: _____ Primary Residence: _____

Individual 6: _____ Primary Residence: _____