

Vecindarios de Nueva Generación – Holmes Towers

20 preguntas más frecuentes

- 1) **¿Por qué Holmes?**
 - Grandes necesidades de reparación/mejoras en el residencial (más de USD 30 millones)
 - Demanda de viviendas a precio de mercado en el Upper East Side (UES) → generar \$\$
 - Demanda de viviendas económicamente accesibles en UES
 - Espacio suficiente para la edificación
- 2) **¿Qué impacto tendrán 100 residentes más en Holmes en esta comunidad en general?**
 - Más viviendas económicamente accesibles = más oportunidades de vivienda para las familias de bajos recursos
- 3) **¿Cuánto dinero se reinvertirá en Holmes?**
 - Una parte significativa
 - Determinada por el ámbito final del proyecto informado por los residentes
 - Las cifras finales dependen de las ofertas de licitación competitivas recibidas
- 4) **¿Cómo se determinarán las prioridades de mejoras y renovaciones de Holmes?**
 - Visión comunitaria (compartir ideas)
 - Prioridades identificadas por los residentes
- 5) **¿Se compartirá parte de los ingresos/beneficios con los residenciales cercanos— Isaacs? ¿Por qué sí o por qué no?**
 - Los residentes de Isaacs pueden beneficiarse de los trabajos creados, las nuevas oportunidades de vivienda a precios económicamente accesibles, y acceder a un parque infantil nuevo y mejorado
 - Más viviendas económicas → más residentes de bajos recursos en UES → promueve la diversidad económica en el vecindario y asegura un hogar permanente para los neoyorquinos de bajos ingresos en UES
- 6) **Si los residentes se oponen a la edificación ¿seguirá adelante de todas formas?**
 - NYCHA necesita y quiere este plan → objetivo: salvar la vivienda pública
 - NYCHA necesita y quiere que los residentes participen en las decisiones → objetivo: salvar y mejorar Holmes
 - Las consecuencias de ‘no hacer nada’ y el status quo son nefastas
 - Compromiso de participación, responder preguntas, desmentir mitos, abordar preocupaciones
- 7) **¿Aumentará el alquiler de los residentes como resultado de la edificación?**
 - No
 - Mejoras en Holmes + el alquiler no cambia
 - 30% de los ingresos de los residentes
- 8) **¿Se trasladará a los residentes?**
 - No
 - No se obligará a los residentes a mudarse debido a esta construcción
- 9) **¿Cómo se involucrará a los residentes en el proceso de toma de decisiones?**
 - Fase 1 – INFORMAR - lanzar campañas de participación de las partes interesadas (septiembre-octubre- reunirse con los residentes, funcionarios electos, organizaciones comunitarias, defensores de intereses y juntas comunitarias)
 - Fase 2 – REUNIRSE - crear comités de partes involucradas y sesiones de negociación (octubre-diciembre)
 - Fase 3 – PLANIFICAR – crear y publicar planes de visión comunitaria (diciembre-enero)
 - Fase 4 – INFORMAR – incorporar comentarios a la solicitud de ofertas (RFP) (publicación 1er trimestre de 2016)
- 10) **¿Manejará NYCHA el nuevo edificio de ingresos mixtos?**
 - No

- Un administrador independiente llevará a cabo las operaciones diarias, el mantenimiento y la recaudación de alquiler
- NYCHA conservará la propiedad del terreno

11) ¿Recibirán los residentes de Holmes preferencia para los apartamentos económicamente accesibles recientemente construidos?

- Los residentes de NYCHA se beneficiarán de una preferencia del 25%
- Los nuevos apartamentos económicamente accesibles se promocionarán públicamente y se alquilarán de acuerdo a las normas de promoción de vivienda de la Ciudad

12) ¿Cuáles son los ingresos que se consideran ‘módicos’ para las nuevas unidades económicamente accesibles?

- Accesibilidad económica tope o mínima = 60% del ingreso promedio del área (AMI), lo cual es aproximadamente USD 46,600 para una familia de tres personas en el 2015.
- NYCHA buscará la mayor accesibilidad económica posible dentro del ámbito del proyecto.

13) ¿Se reemplazará el parque infantil?

- Sí, si este es el predio donde se construye el edificio propuesto
- Parque infantil trasladado y mejorado

14) ¿Cómo se beneficiarán los residentes de los trabajos creados por la nueva construcción?

- NYCHA está creando un programa de contratación de residentes local - que vincula a los residentes con oportunidades de trabajo y capacitación
- El número de trabajos dependerá del ámbito del proyecto.

15) ¿Cómo asegura NYCHA la accesibilidad económica a largo plazo de los apartamentos?

- NYCHA establecerá los términos del contrato de arrendamiento
- NYCHA seguirá exigiendo unidades de vivienda económicamente accesibles

16) ¿Durante cuánto tiempo arrendará NYCHA el terreno? ¿Qué sucede después de 60 años?

- NYCHA está estableciendo los términos del contrato de arrendamiento con HPD.
- Después de 60 años, NYCHA pedirá otro contrato de arrendamiento de 60 años para garantizar accesibilidad económica y derechos de tierra.

17) ¿Crearé el arrendamiento ingresos anuales?

- Sí
- NYCHA exigirá un pago por adelantado para que las reparaciones y mejoras en Holmes puedan comenzar inmediatamente

18) ¿Venderá NYCHA algún día el terreno/propiedad edificada o privatizará?

Principales objetivos:

- Salvar a NYCHA de la bancarrota
- Reinvertir en los residenciales de NYCHA (Holmes)
- Aumentar las viviendas económicamente accesibles
- No planeamos vender la propiedad de Holmes.

19) ¿Venderá NYCHA derechos de espacio aéreo?

Derechos aéreos = son un tipo de derecho de construcción que se refiere al espacio vacío por encima de la propiedad, que puede transferirse de un edificio al otro

20) ¿Qué tan alto será el edificio?

- Similar al tamaño actual de Holmes
- Entre 25 y 33 pisos