

A close-up photograph of a hand holding a set of keys. The keys are silver and include a large key with a circular head and a smaller key. The background is a blurred crowd of people, suggesting a public or community setting. The text 'PUERTAS QUE' is overlaid in green on the upper part of the image.

PUERTAS QUE

SE ABREN

**Los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios
se asocian para generar oportunidades de vivienda asequible**

Por Emma Zehner

A PRINCIPIO DE AÑO, Kizzy Jefferson cerró la compra de su primera casa. La residencia recién terminada, de tres habitaciones y dos baños, ubicada en Acre Homes, un vecindario de tradición negra del noroeste de Houston, se vendió por US\$ 75.000, menos de un tercio de la mediana de precio para viviendas unifamiliares de la ciudad de US\$ 250.000.

Desde hace mucho tiempo, se considera que Houston es una ciudad particularmente asequible, pero en los últimos años los valores de los inmuebles se dispararon del mismo modo que en muchas otras áreas metropolitanas de los Estados Unidos. En la última década, la mediana de precios de la vivienda aumentó un 67 por ciento, mientras que los ingresos aumentaron solo un 20 por ciento.

“Para costear cualquier vivienda, se necesitan dos o tres ingresos”, dijo Jefferson, nacida en Houston, madre soltera y empleada en la industria de la salud. También es veterana, y durante años intentó obtener un préstamo respaldado por el VA (Departamento de Asuntos de los Veteranos de los Estados Unidos) para comprar una casa en su ciudad natal. A fines del año pasado, al salir de la biblioteca local, vio un folleto del Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston (HCLT, por sus siglas en inglés). Fue a una reunión informativa en enero, y para principios de abril ya era propietaria.

Jefferson adquirió su vivienda mediante el Programa de Desarrollo de Nuevas Viviendas (NHDP, por sus siglas en inglés), una colaboración entre la ciudad de Houston, el Banco de Tierras de Houston y el HCLT. El NHDP se lanzó en 2018 y se creó para ofrecer viviendas unifamiliares asequibles y recién construidas a personas con un ingreso equivalente al 80 por ciento o menos de la mediana de ingresos en la zona (AMI). El programa se encarga de atender desigualdades raciales sistémicas y prácticas discriminatorias que han excluido a personas negras, entre otras, de la posibilidad de adquirir una vivienda. El índice de personas negras



Kizzy Jefferson, nacida en Houston, compró su primera vivienda este año gracias a un programa de la ciudad, el banco de tierras local y el Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston. Crédito: cortesía de Kizzy Jefferson.

propietarias en la ciudad es del 32 por ciento, en comparación con el índice de personas blancas propietarias, que es del 57 por ciento.

El NHDP de Houston es parte de un esfuerzo reciente por pensar cómo los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios pueden colaborar para hacer frente al racismo sistémico y expandir las oportunidades de vivienda asequible. Esta labor se tornó aún más urgente ahora porque la COVID-19 puso en evidencia la precariedad en el ámbito de la vivienda. Los representantes de la alianza de Houston están trabajando junto a pares de Portland y Atlanta como parte de Catalytic Land Cohort, que durará 36 meses. Grounded Solutions Network y el Centro de Progreso Comunitario dirigen el programa con una financiación inicial de Wells Fargo; ambas organizaciones sin fines de lucro trabajaron también con otras comunidades, como Albany, Nueva York, para explorar potenciales colaboraciones similares.

A lo largo de la historia, los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios nunca coordinaron su trabajo... Pero, si se unen, estas entidades pueden conformar una herramienta importante para expandir las oportunidades de adquirir una vivienda.

A lo largo de la historia, los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios nunca coordinaron su trabajo: en general, los bancos de tierra adquieren propiedades en mercados débiles con el fin de volver a darles un uso productivo, mientras que los fideicomisos de suelo comunitarios se centran en garantizar la capacidad de pago en mercados más codiciados. Pero, si se unen, estas entidades pueden conformar una herramienta importante para expandir las oportunidades de adquirir una vivienda.

“Estamos pensando cómo podemos brindar recursos a los bancos de tierras municipales para que adquieran las propiedades que les ofrezcan las mejores posibilidades de gestión, y cómo podemos crear una estrategia [efectiva] de adquisición en un mercado impulsado por organizaciones sin fines de lucro”, dijo la Dra. Akilah Watkins, presidenta y directora ejecutiva del Centro de Progreso Comunitario. “Queremos que ese canal con el banco de tierras y, luego, con el fideicomiso de suelo comunitario sea lo más fluido posible”.

Watkins enfatizó que la COVID-19 puso muy en evidencia los problemas relacionados con la capacidad de adquisición de viviendas en los Estados Unidos, y dijo que estas colaboraciones pueden tener un papel importante en la recuperación. En Houston, por ejemplo, el interés en el Programa de Desarrollo de Nuevas Viviendas sigue siendo fuerte; a pesar de que ahora opera en línea, el HCLT sigue recibiendo alrededor de una solicitud por día de un potencial propietario nuevo.

La crisis económica actual también implica que es posible que se vendan y se compren más tierras, y los bancos de tierras pueden cumplir la función de mantenerlas disponibles y asequibles. “Es un momento muy propicio para que los bancos de tierras se hagan de esos terrenos para que pasen a su propiedad, y, junto con las partes interesadas locales, empiecen a desarrollar las bases de una visión de amplio alcance sobre el suelo”, dijo Watkins.

Adriane Bond Harris, directora del área de Acceso de la Comunidad al Capital del Centro de Inversión Comunitaria del Instituto Lincoln,

NUEVAS COMUNIDADES

La conformación del primer fideicomiso de suelo comunitario de los Estados Unidos se produjo en Albany, Georgia, en 1969, y estuvo a cargo de los dirigentes de Derechos Civiles Slater King, Charles y Shirley Sherrod, y John Lewis, entre otros. Implementaron un modelo piloto para que los productores rurales negros pudieran acceder a tierras para viviendas, agricultura y otros emprendimientos. New Communities Inc. funcionó como una serie de cooperativas y viviendas agrícolas en 2.300 hectáreas de tierras que pertenecían a la organización comunitaria sin fines de lucro. En ese momento, era la porción de tierra más grande del país que pertenecía a residentes negros.

En 1985, ante una sequía extrema y el rechazo de la ex Administración de Viviendas para Agricultores de otorgar un préstamo de emergencia, New Communities se vio obligada a entregar las tierras. En 2009, el fideicomiso obtuvo US\$ 12 millones como parte de un acuerdo mayor para compensar a los productores rurales negros por la discriminación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos; New Communities compró 647 hectáreas y, desde entonces, desarrolló Resora, un centro de retiro y una granja activa, construidos con los ideales originales.



Crédito: Equity Trust Inc., Dawn Makarios y New Communities Inc.

coincidió en que este es un momento crucial para tener en cuenta el potencial de asociaciones como estas. “Podrían surgir posibilidades para usar dinero de recuperación para adquirir tierras, y si hay ciudades con CLT y bancos de tierras existentes, esta será una muy buena oportunidad para ellas”, dijo. “Debido a la crisis de vivienda y al potencial de que desarrolladores privados compren todas las tierras vacantes, esta es una buena ocasión para que las ciudades empiecen a planificar cómo podrían expandir sus diversas herramientas y así mejorar la capacidad de pago dentro de la comunidad”.

Fortalezas complementarias

Hoy, hay más de 270 fideicomisos de suelo comunitarios activos en los Estados Unidos. Se trata de un modelo de viviendas de dominio compartido nacido del movimiento de Derechos Civiles (ver nota de recuadro), y puede adquirir varias formas. En general, funcionan como organizaciones sin fines de lucro privadas administradas por personal, una junta y miembros de

la comunidad, y se financian mediante una combinación de subsidios, donaciones, cuotas de membresía, cargos a desarrolladores, fondos federales y otras fuentes.

Cuando los residentes compran una vivienda bajo fideicomiso de suelo comunitario, suelen adquirir la casa en sí y alquilar las tierras al fideicomiso. El propietario acepta que, si vende la vivienda, lo hará a un precio restringido, lo cual perpetúa la capacidad de pago a largo plazo. Si bien los CLT varían mucho en todo el país, un informe de 2019 publicado por Grounded Solutions Network y el Instituto Lincoln demostró que el propietario “tipo” de una vivienda bajo CLT obtenía una ganancia de US\$ 14.000 al revender la vivienda de dominio compartido tras un promedio de cinco años (Wang et al., 2019).

El informe ilustró el modo en que los fideicomisos de suelo comunitarios pueden evitar el desplazamiento y a la vez ayudar a los residentes a fomentar la igualdad. Además, demostró que el porcentaje de hogares de color en el sector del dominio compartido pasó del 13 por ciento entre 1985 y 2001 al 43 por ciento

	Bancos de tierras	Fideicomisos de suelo comunitarios
Estructura legal	Entidad pública (puede ser sin fines de lucro o autoridad pública)	Organización sin fines de lucro privada
Dirección	Junta/gobernación definida por una norma estatal o un acuerdo intergubernamental (combinación de gobierno/privado/comunidad)	Junta tripartita (arrendatarios, miembros de la comunidad y partes interesadas externas)
Misión	Adquirir propiedades evasoras, vacantes o abandonadas y conectarlas con usuarios o usos finales responsables	Adquirir tierras y conservarlas de forma permanente para beneficio público (por ej., viviendas asequibles)
Adquisición	Poderes especiales de adquisición o acceso preferencial a propiedades (por ej., ejecución hipotecaria impositiva o por gravamen)	Por ser organización sin fines de lucro, el gobierno local podría otorgarle acceso preferencial
Gestión/Mantenimiento	Gestionar y mantener propiedades vacantes y abandonadas, exención de tributación inmobiliaria	Administrar la propiedad, podría tener exención del tributación inmobiliaria
Disposición/Usó final	Disponer de la propiedad para transferirla de forma responsable según objetivos comunitarios	Posesión permanente de las tierras para el bien público

Crédito: cortesía de Grounded Solutions Network y el Centro de Progreso Comunitario.

entre 2013 y 2018. Los autores atribuyen este aumento a que la comunidad comprende mejor estas herramientas, además de a un cambio en los proveedores de viviendas asequibles, que apoyan más a los residentes de color.

Las tres ciudades de la cohorte están muy centradas en atender a las comunidades de color, y Tony Pickett, director ejecutivo de Grounded Solutions Network, dijo que la justicia racial es un componente esencial del trabajo. “Grounded Solutions Network y el Centro de Progreso Comunitario son dos organizaciones para el desarrollo comunitario dirigidas por personas negras. Como tales, [trabajan] para que las familias de color, a quienes desde hace mucho se les niega el acceso al sueño americano, cumplan el de poseer una vivienda”, dijo. “Si a todos nos importa la justicia racial, también nos debe importar que las viviendas sigan siendo asequibles en el largo plazo”.

En Houston, el 96 por ciento de los propietarios bajo CLT son negros, y el 4 por ciento son hispanos. El 75 por ciento de los propietarios bajo el Fideicomiso de Suelo de Atlanta son negros. En 2019, casi el 70 por ciento de los nuevos propietarios bajo el CLT de Portland se identificaban como hogares de color.

“Muchas veces, cuando hablamos de viviendas asequibles, hablamos de las tres P: proteger a los inquilinos, preservar las comunidades y producir viviendas”, dijo Harris, del Centro de Inversión Comunitaria, quien ayudó a formar el primer fideicomiso de suelo comunitario de Nashville cuando fue director de la Oficina de Vivienda del alcalde, entre 2015 y 2018. “Creo que el cuarto elemento que ofrece el CLT es poder. Son ellos quienes realmente están trabajando con los residentes para entender qué significa poseer una vivienda mediante un fideicomiso de suelo comunitario, y qué significa construir y mantener la igualdad, ahora y para las generaciones del futuro”.

Los bancos de tierras son entidades públicas o cuasipúblicas dirigidas por el gobierno de la ciudad o el condado, que trabajan, más que nada, en zonas con mercados débiles y sujetos a ejecución hipotecaria. Estos adquieren propiedades vacantes, abandonadas o evasoras con el fin de

volver a darles un uso productivo. Mediante legislaciones estatales habilitantes, los más de 200 bancos de tierras de los Estados Unidos obtienen poderes únicos para eliminar las deudas impositivas y otros obstáculos económicos que impiden realizar estas conversiones. La mayoría de ellos se financian con fondos locales, estatales y federales, además de convenios filantrópicos, ventas de tierras y tasas e intereses por evasión de impuestos.

La cantidad de bancos de tierras aumentó luego de la Gran Recesión; antes de esa crisis económica, había solo una decena en el país. Ante la pandemia actual, se entiende mejor qué función pueden cumplir los bancos de tierras en la recuperación centrada en la comunidad; esto resultó evidente en junio con la presentación de la Ley bipartidaria para la Red Nacional de Bancos de Tierras de 2020. También hay consciencia de los riesgos de permitir que las empresas de capital de inversión compren todas las propiedades vacantes.

Tiene cierta lógica que los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios colaboren, según dice Emmeus Davis, editor del libro *The Community Land Trust Reader (Manual del fideicomiso de suelo comunitario)*, del Instituto Lincoln (Davis 2010). “Los bancos de tierras tienen un problema de disposición”, escribió hace tiempo (Davis 2012). “Los fideicomisos de suelo tienen un problema de adquisición”.

Salvo algunas excepciones (como el Banco de Tierras de Houston, que solo ofrece viviendas asequibles), casi todos los bancos de tierras se han centrado en adquirir propiedades y llevarlas a un uso productivo, no necesariamente en crear capacidad de pago a largo plazo. Los fideicomisos de suelo, por su parte, son expertos administradores, pero no tienen muchas formas de adquirir propiedades. Además, los bancos de tierras pueden estar exentos de tributos inmobiliarios, lo cual tiene el potencial de reducir el precio de adquisición para los fideicomisos de suelo interesados. “Con los años, estoy cada vez más convencido de que el banco de tierras y el fideicomiso de suelo resuelven mutuamente sus principales deficiencias”, dijo Davis hace poco.

Si bien hubo algunos casos en la historia en que las autoridades de un banco de tierras o los organismos municipales otorgaron tierras de propiedad pública a un fideicomiso de suelo comunitario, estas transferencias no se han realizado de forma sistemática. Davis cita ejemplos en Boston, Filadelfia y Denver, visitada por la cohorte en la primera mitad del año. Al acercar ambos tipos de grupos de forma más intencional, es posible alcanzar una escala mayor, indica Davis. Hay algunas buenas prácticas básicas para que esto funcione, dijo: “El banco de tierras debe priorizar las viviendas asequibles en su política de disposición. La manera exacta en que eso funcione dependerá muchísimo de las condiciones y las prioridades locales”.

Asociaciones en la práctica

En 2018, la ciudad de Albany emprendió un proyecto piloto para formalizar la relación entre el banco de tierras y el fideicomiso de suelo de la ciudad. El Banco de Tierras del Condado de Albany y el Fideicomiso de Suelo Comunitario de Albany solicitaron, de forma conjunta, un subsidio de asistencia técnica al Centro de Progreso Comunitario, y lo obtuvieron. El proceso ayudó a identificar “los aspectos en los que las fortalezas del banco de tierras podían compensar las debilidades del modelo del fideicomiso de suelo, los obstáculos de la misión, y viceversa”, dijo Adam Zaranko, director ejecutivo del banco de tierras. “Fue uno de esos momentos eureka. ¿Por qué no lo había pensado antes?”. Si bien ambas entidades trabajaban en oficinas vecinas, no tenían una relación oficial.

De estos debates, surgió el Programa Vecindarios Inclusivos de la ciudad. Mediante el programa, el banco de tierras pone ciertas propiedades a disposición para que el

CÓMO HACER QUE LA POSESIÓN DE VIVIENDAS SEA MÁS ASEQUIBLE

	Mediana deprecio de vivienda (área METROPOLITANA*)	Mediana de precio de vivienda bajo fideicomiso de suelo comunitario
Atlanta	243.200	163.900
Portland	425.850	219.000
Houston	250.800	75.115

Nota: Todos los valores de propiedades en áreas metropolitanas corresponden al primer y segundo trimestre de 2020. Los precios reflejan la mediana de costo de una vivienda unifamiliar en las siguientes áreas metropolitanas: Atlanta-Sandy Springs-Marietta, GA; Portland-Vancouver-Hillsboro, OR-WA; Houston-The Woodlands-Sugar Land, TX.

Fuentes: Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, Fideicomiso de Suelo Comunitario de Atlanta, Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston, Proud Ground.

fideicomiso de suelo las compre a un precio con descuento. El fideicomiso de suelo tiene varias semanas para ejercer su primer derecho de tanteo. Si expresa interés, la junta directiva del banco de tierras revisa la oferta. Este arreglo es posible porque, bajo la autoridad estatutaria del banco de tierras, la junta directiva puede decidir disposiciones inmobiliarias según el mejor resultado, y no necesariamente por la mejor oferta.

Zaranko destacó que el programa pretende distribuir propiedades bajo fideicomiso de suelo en toda la ciudad, no solo en ciertos vecindarios. Dijo que la asociación ayuda a demostrar que los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo tienen una función que cumplir en mercados fuertes y también débiles. Esto tiene particular validez en ciudades con un “mercado dual” como Albany, donde unas pocas calles de distancia pueden marcar una diferencia importante en el nivel de inversión.

Si bien se suele asociar a los bancos de tierras con mercados débiles, estos también pueden ayudar a convertir propiedades vacías y abandonadas de vecindarios fuertes en viviendas asequibles. Por su parte, los fideicomisos de suelo comunitarios pueden atraer inversiones en vecindarios con mercados débiles y, a la vez, proteger la capacidad de pago.

Si bien se suele asociar a los bancos de tierras con mercados débiles, estos también pueden ayudar a convertir propiedades vacías y abandonadas de vecindarios fuertes en viviendas asequibles. Por su parte, los fideicomisos de suelo comunitarios pueden atraer inversiones en vecindarios con mercados débiles y, a la vez, proteger la capacidad de pago.

“La idea es, con el tiempo, crear pequeños sectores de viviendas que sean permanentemente asequibles en vecindarios que el mercado no podría atender de otro modo, en vez de colocar todas las viviendas asequibles en vecindarios con falta de inversión que solían sufrir prácticas discriminatorias”, dijo Zaranko.

Hoy, los socios de Albany están en proceso de cerrar la compra de la primera propiedad, una casa de tres habitaciones ubicada en Buckingham Pond/Crestwood, un vecindario con pocas propiedades vacantes.

En Houston, se centraron en conservar la capacidad de pago en toda una ciudad que, de a poco, se está haciendo inasequible. Mediante el Programa de Desarrollo de Nuevas Viviendas, las personas pueden adquirir una casa de dos formas. La “opción tradicional de adquisición” ofrece asistencia a los compradores por hasta US\$ 39.900. La segunda opción, la que usó

Jefferson, vende casas del NHDP a un precio inferior al del mercado (a partir de US\$ 74.615 para una casa de tres habitaciones). A través de este modelo, en una venta, el comprador y el fideicomiso de suelo comunitario compran la casa y la tierra, respectivamente. Luego, el propietario alquila la tierra al fideicomiso de suelo a largo plazo. Este, a su vez, mantiene la capacidad de pago de la vivienda a perpetuidad. Hoy, los pagos mensuales van de US\$ 592 a US\$ 739 para una casa de tres habitaciones.

“La ciudad es el desarrollador maestro”, dijo Ashley Allen, directora ejecutiva del HCLT. La ciudad selecciona constructores y financia las obras para las propiedades que el banco de tierras designó para el programa. El fideicomiso de suelo se posiciona como un posible comprador. Allen añadió que otros programas por fuera del NHDP formal también pueden ayudar al fideicomiso de suelo. El HCLT cuenta con una red de constructores y organizaciones comunitarias y, si el banco de tierras previamente aprobó a estos constructores y organizaciones para adquirir propiedades, también contribuye a que se puedan sumar viviendas asequibles a la cartera del fideicomiso de suelo comunitario. “Si pueden seguir garantizando que estos constructores comunitarios obtengan tierras, nos están ayudando a crear más viviendas asequibles permanentes. Luego, podemos colocar esas viviendas en el fideicomiso de suelo. Incluso mediante estos canales menos directos, el banco de tierras cumple la función de garantizar que en el suelo haya una vivienda asequible de manera permanente”.

Además, el HCLT se centra en otro elemento importante, dijo Allen: proteger las viviendas de los factores climáticos. El fideicomiso de suelo brinda información a los compradores sobre resiliencia ante el cambio climático y controla a los desarrolladores de viviendas asequibles, que, de lo contrario, podrían construir sobre terrenos anegables.

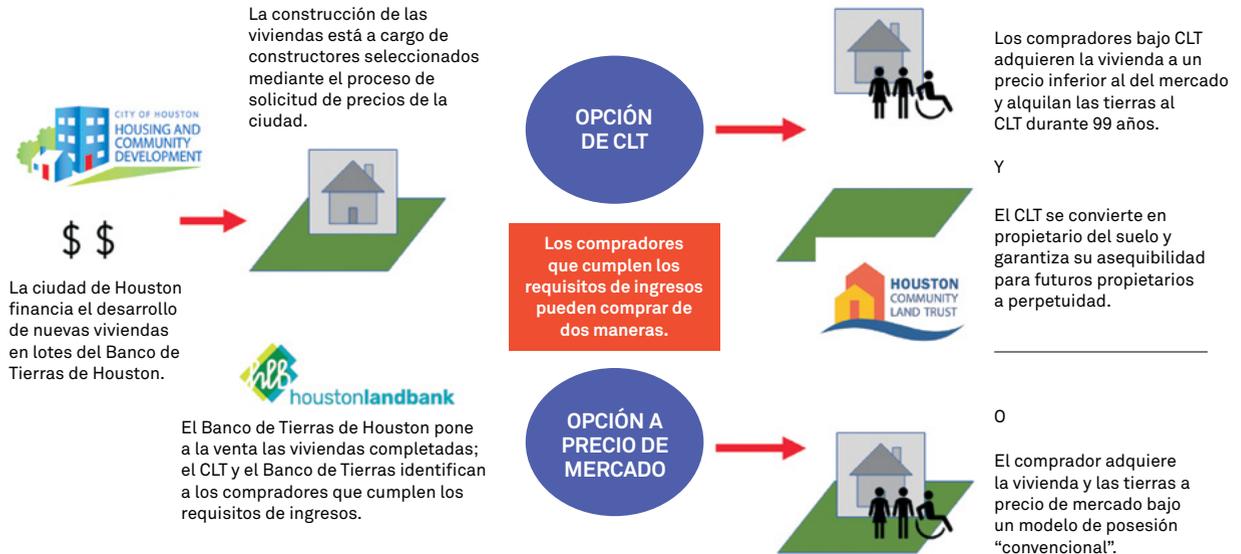
Otro modelo de asociación, cuyo pionero fue el Fideicomiso de Suelo Comunitario Maggie Walker (MWCLT, por sus siglas en inglés), de Richmond, Virginia, fusiona ambas entidades en una. En 2016, la Ley de Entidades Gestoras de Bancos de Tierras, aprobada por la Asamblea General de



En Houston, la mediana de precio para una vivienda unifamiliar es de unos US\$ 250.000; una asociación entre la ciudad, el banco de tierras local y el Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston está aumentando la disponibilidad de viviendas asequibles. Crédito: HCLT.

PROGRAMA DE DESARROLLO DE NUEVAS VIVIENDAS DE HOUSTON

Una asociación entre la ciudad de Houston, el Banco de Tierras de Houston y el Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston



Crédito: Banco de Tierras de Houston.

Virginia, permitió designar organizaciones sin fines de lucro existentes a nivel local para que funcionaran como bancos de tierras. El ayuntamiento de Richmond votó para que el MWCLT fuera el primer banco de tierras de la ciudad.

Este puede adquirir tierras de tres formas: comprar ciertas propiedades evasoras a la ciudad por US\$ 2.000 a US\$ 3.000 cada una, recibir una propiedad donada o comprar tierras en el mercado libre. Para cumplir el objetivo principal del banco de tierras, que es crear viviendas asequibles, se aparta al menos el 25 por ciento de las propiedades adquiridas para que las desarrolle el MWCLT. El resto está a cargo de desarrolladores de viviendas asequibles sin fines de lucro (quienes pueden elegir incluir las viviendas terminadas en el mecanismo del MWCLT) o se transfiere a otras entidades, que, bajo la supervisión de la comunidad, pueden reconvertir las tierras para uso minorista o comercial, conservación histórica, espacios públicos o agricultura urbana.

“Al reunir un fideicomiso de suelo comunitario y un banco de tierras, el MWCLT puede combinar estas funciones simbióticas como forma de garantizar que las propiedades transferidas al banco de tierras se usen estratégicamente para

alcanzar los objetivos comunitarios”, escribió Matthew Becker, estudiante de posgrado de la Universidad Virginia Commonwealth, quien ayudó a esbozar un plan de implementación para la asociación (Becker 2018). “Además, el MWCLT debería usar el banco de tierras como mecanismo inmobiliario que apoye el desarrollo de viviendas asequibles y otros usos comunitarios que perdurarán en el tiempo”.

En 2019, el MWCLT vendió 14 viviendas, con un precio de venta promedio de US\$ 155.000, un 30 por ciento menos que la mediana de precio de venta de la ciudad.

Además, el fideicomiso de suelo se centra en otro elemento importante: proteger las viviendas de los factores climáticos. El fideicomiso brinda información a los compradores sobre resiliencia ante el cambio climático y controla a los desarrolladores de viviendas asequibles, que, de lo contrario, podrían construir sobre terrenos anegables.

Preparación para asociarse

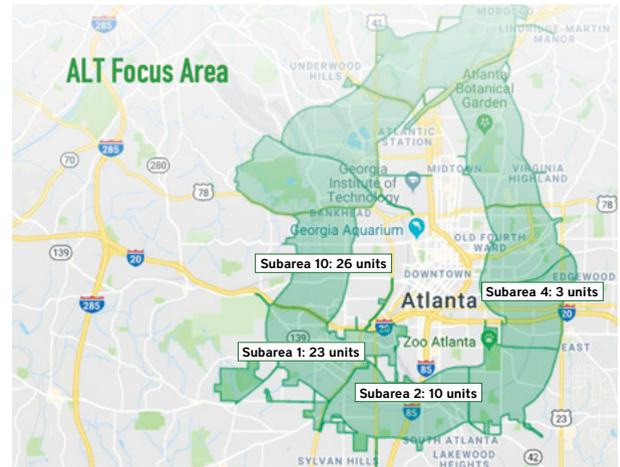
En Atlanta, la construcción de BeltLine, un circuito de 35 kilómetros de senderos y parques multiuso que seguirá el camino de los antiguos corredores de tren alrededor del núcleo de la ciudad, hizo de la preservación y la creación de viviendas asequibles una prioridad inmediata. Esto, a su vez, aceleró las comunicaciones entre el banco de tierras y el fideicomiso de suelo de la ciudad.

El proyecto BeltLine pasa por 45 vecindarios, y el presagio del aburguesamiento inquietó a muchos residentes vitalicios. La ciudad se comprometió a crear 5.600 unidades asequibles nuevas para obreros en el distrito de asignación impositiva del proyecto para el año 2030, y considera que el banco de tierras y el fideicomiso de suelo son socios esenciales para lograrlo, y también para preservar las propiedades existentes.

El Fideicomiso de Suelo de Atlanta (ALT, por sus siglas en inglés) se formó en 2009 y, hasta 2017, se conoció como Fideicomiso de Suelo Colaborativo de Atlanta. Se centra casi exclusivamente en los vecindarios que rodean el BeltLine, en particular el cuadrante sudoeste del corredor. En 2019, el ALT aumentó su mecanismo de 60 a 150 unidades. Con un subsidio reciente equivalente a US\$ 895.000, debería poder añadir unas 50 unidades más.

El ALT mantuvo una relación informal con la Autoridad del Banco de Tierras de la Ciudad de Atlanta y el Condado de Fulton durante años. Las entidades tienen representantes en ambas juntas, y trabajaron en equipo de forma indirecta como parte de una cohorte más amplia organizada por la Fundación Annie E. Casey. Un artículo reciente de Next City presentó esta asociación, que se lanzó en 2009 cuando la fundación compró 53 casas vacantes en uno de los barrios más antiguos de la ciudad. La fundación trabajó con el banco de tierras para rastrear propietarios y títulos sin gravamen, y luego transfirió una parte de las propiedades al ALT (Brey 2020).

En contraste, Catalytic Land Cohort unió a ambas entidades para analizar un acuerdo más formal. Un programa piloto de capacidad de pago permanente, lanzado hace poco, incluirá



En Atlanta, la construcción de BeltLine, de 35 kilómetros, alentó al Fideicomiso de Suelo Comunitario de Atlanta a identificar las áreas clave de interés para garantizar viviendas asequibles. Crédito: Fideicomiso de Suelo Comunitario de Atlanta.

14 propiedades en seis barrios. “En el futuro, cuando poseamos las propiedades, podremos evaluarlas en función de lo que hemos implementado bajo este proyecto piloto”, dijo Christopher Norman, director ejecutivo de la Autoridad del Banco de Tierras de la Ciudad de Atlanta y el Condado de Fulton, y miembro de la junta del ALT.

Antes del programa, la junta directiva del banco de tierras estableció formalmente un proceso para tasar tierras; con esto, al fideicomiso de suelo le resultó más fácil planificar la adquisición. Además, hace poco, la legislatura de Georgia aprobó una normativa que crea una exención de vivienda para propietarios bajo fideicomisos de suelo comunitarios. Está sujeta a referéndum por votación en noviembre de 2020 y, si se aprueba, ofrecerá a propietarios del ALT el mismo tipo de reducción impositiva que hay disponible para propietarios fuera del ALT.

“Encontramos este nicho que tiene un efecto importante cuando los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo trabajan juntos”, explicó Kyle Lamont, quien creció en el sudoeste de Atlanta y es miembro de la junta directiva del ALT.

Establecer asociaciones entre los fideicomisos de suelo y los bancos de tierras también puede generar otros avances en el ecosistema de la vivienda asequible, comentó Amanda Rhein, directora ejecutiva del ALT. Rhein dijo que el programa piloto servirá como modelo sobre la manera en que el fideicomiso de suelo puede trabajar con otras entidades públicas, como la Autoridad

de Vivienda de Atlanta. “Ahora verán que una relación como esta es menos riesgosa, porque ya hay un precedente que podemos señalar”, dijo.

En Portland, Oregón, el fideicomiso de suelo también está trabajando con rapidez para evitar desplazamientos frente a una propuesta de un proyecto de infraestructura (en este caso, una expansión del metro ligero). El proyecto nuevo podría afectar a miles de unidades, ya sea por demolición o como resultado de aumentos en el valor territorial. La expansión de la línea amarilla del TriMet, de MAX, que en el año 2000 desplazó a más de 16.000 residentes del norte y el noreste de Portland sirvió de advertencia. Proud Ground, un fideicomiso de suelo comunitario con una cartera de 350 viviendas, está explorando el concepto de banca de crédito hipotecario como forma de escalar la preservación y la producción de viviendas asequibles y evitar que se repitan patrones del pasado.

“Si vamos a construir suficientes viviendas asequibles para intervenir en este potencial de desplazamiento, debemos aumentar el inventario de forma considerable”, dijo Brian Harper, planificador regional sénior en Metro, el organismo de planificación regional de la zona. “Los desarrolladores de viviendas asequibles tienden a ser muy reaccionarios, en términos de adquisición de tierras. Lo que te permitiría un banco de tierras es adquirir y conservar las tierras, y tomar decisiones proactivas”.

Hoy, el estado de Oregón no tiene bancos de tierras, pero la región de Portland está explorando la posibilidad de un concepto de banco de tierras regional. “No tenemos tantas propiedades deterioradas o abandonadas... todavía”, dijo Diane Linn, directora ejecutiva de Proud Ground. “La ventaja que sí tenemos es que muchas entidades públicas de la comunidad poseen muchas tierras. Estamos intentando establecer una entidad que pueda poseer tierras y repartirlas para proyectos de vivienda asequible de forma efectiva”.

El Centro de Progreso Comunitario cree que un paso como ese puede ser transformador. “Al igual que Metro es un experimento que tuvo un éxito profundo con un regionalismo incomparable en el país, el Banco de Tierras Regional de Portland podría ser un modelo de colaboración

regional en el sector de bancas de crédito hipotecario”, concluye un artículo publicado por la organización a principio de año. “Al . . . usar una combinación de poderes de convenios intergubernamentales y el estatuto existente del Banco de Tierras de Oregón, se convertirá en un modelo de banco de tierras regional eficiente, efectivo y equitativo en los Estados Unidos” (Alexander 2020).

Desafíos de implementación

Por más prometedoras que parezcan estas colaboraciones, los desafíos no son pocos. Uno de ellos es introducir y explicar la idea misma de un fideicomiso de suelo a las partes interesadas. El ALT organizó reuniones participativas en Atlanta para introducir el modelo de fideicomiso de suelo comunitario a agentes inmobiliarios, potenciales compradores, miembros de la comunidad y otras personas, y creó un grupo local de interesados para procurar que su trabajo refleje las necesidades de la comunidad.

“Muchas veces, en las comunidades de color no estábamos al tanto de los distintos tipos de modelos de vivienda”, dijo Lamont, miembro de la junta del ALT. “[Históricamente, nuestras



El Fideicomiso de Suelo Comunitario de Atlanta ayudó a estos y otros residentes locales a adquirir y conservar su vivienda. Ahora, la organización se asocia con la Autoridad del Banco de Tierras de la Ciudad de Atlanta y el condado de Fulton para identificar nuevas oportunidades, y generar y conservar opciones de vivienda asequible. Crédito: Fideicomiso de Suelo Comunitario de Atlanta

opciones fueron:] puedes obtener un préstamo tradicional o alquilar. . . Es crucial conversar sobre este modelo. Esta también puede ser una opción, si te sirve”.

El fideicomiso de suelo comunitario de Houston también se abrió a las bases de las comunidades en las que se centra e inició conversaciones con residentes de vecindarios en los que planea ingresar en los próximos años. “El Programa de Desarrollo de Nuevas Viviendas se construye en torno a las opciones de los compradores”, dijo Sam Dike, exvicepresidente de comunidad y asociaciones del Banco de Tierras de Houston. “Los fideicomisos de suelo son relativamente nuevos en Houston, y ahora los ciudadanos tienen la oportunidad de obtener más información sobre dos modelos diferentes para adquirir una vivienda y elegir el que mejor se ajuste a sus necesidades. Con la introducción del Fideicomiso de Suelo Comunitario de Houston, el modelo tradicional para poseer una vivienda no es la única opción”. Dike contó que la gran mayoría de los propietarios del Programa de Desarrollo de Nuevas Viviendas decidió comprar la casa mediante el modelo de fideicomiso de suelo.

Explicar el concepto de viviendas de dominio compartido puede ser difícil. Algunos residentes cuestionan las restricciones sobre el alquiler de tierras que limitan el valor de reventa y no saben si esto impide a la gente obtener todos los beneficios tradicionales de poseer una vivienda. Linn explicó que la fórmula de reventa de Portland pretende maximizar los beneficios para los propietarios. Les permite recibir cada dólar que pagaron en su capital, recuperar el costo de reparaciones importantes y recibir un 25 por ciento del aumento del valor de la vivienda. Esto puede sumar US\$ 80.000 en efectivo luego de 10 años, dice Linn.

Según Grounded Solutions Network, la posesión bajo CLT también puede ser un paso hacia la tradicional: el 60 por ciento de los propietarios bajo CLT que deciden vender luego compran una vivienda a precio de mercado.

Para los bancos de tierras, un desafío puede ser transmitir los aspectos legales del trabajo a las personas del área de inversión comunitaria, desde cómo crear un banco de tierras hasta



Una vivienda de Proud Ground en Portland en una zona donde una propuesta de expansión del metro ligero podría afectar a miles de unidades de vivienda. Crédito: Proud Ground.

cómo obtener un título sin gravamen. “Se requieren bastantes habilidades y paciencia”, dijo Harris. “No es tan fácil como donar tierras sin más. En realidad, se necesita un poco de estructura”.

Harris destacó que, para escalar estas asociaciones, las comunidades que estén pensando en crear bancos de tierras deben priorizar decisiones relacionadas con políticas estatales y locales, además del trabajo legal y de infraestructura necesario para procurar que las propiedades estén listas para desarrollarse en el proceso de disposición. Los representantes de Houston, Portland y Atlanta también reconocieron que, si bien las propiedades se venden a un precio con descuento, los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo aún deben esforzarse mucho por recaudar el dinero suficiente para que estas propiedades sean atractivas y económicamente viables para los compradores.

Los próximos pasos para la cohorte

Los próximos dos años de la Catalytic Land Cohort se dedicarán a trabajar en modelos de inversión financiera en programas piloto para alcanzar una escala regional y determinar cómo las asociaciones entre los bancos de tierras y los fideicomisos de suelo comunitarios pueden trascender en otras ciudades, en particular en el contexto de la COVID-19. Grounded Solutions Network y el Centro de Progreso Comunitario

también están buscando financiación adicional para la cohorte de forma activa.

Grounded Solutions Network se comprometió con un objetivo nacional de identificar y trabajar con socios de 60 regiones para preservar o crear un total de un millón de viviendas nuevas con capacidad de pago duradera. En julio, el Centro de Progreso Comunitario anunció el lanzamiento de una Red Nacional de Bancos de Tierras para afrontar este momento crítico. La red ofrecerá capacitación a profesionales, destacará los logros de los bancos de tierras y se centrará en potenciar el sector.

Además del trabajo en curso para ayudar a residentes que enfrentan dificultades económicas debido a la COVID-19, los socios de Portland trabajarán para procurar el apoyo gubernamental y comunitario en el desarrollo de un Banco de Tierras Regional de Portland. Parte de este trabajo implicará usar un nuevo conjunto de herramientas móviles para involucrar a las comunidades de color. Además, el equipo trabajará para definir y comunicar a los gobiernos y organismos locales qué tipos de propiedades son las más adecuadas para la capacidad de pago duradera, e intentarán compartir datos sobre posesiones existentes en gobiernos y organismos locales. Esta mejora en la transparencia y la coordinación podría ayudar al equipo a identificar propiedades que tengan disponibilidad inmediata para desarrollarse. “Queremos anticipar la planificación a lo que pueda ocurrir con la economía y los valores territoriales”, dijo Linn. “Queremos establecer un programa sólido de banca de crédito hipotecario, para estar preparados cuando las oportunidades se presenten”.

En Houston, el HCLT explorará una expansión a nuevas comunidades y otras formas de agregar tierras a su cartera. En Atlanta, el ALT y la Autoridad del Banco de Tierras trabajarán con las 14 viviendas de su programa piloto y apuntarán a identificar recursos financieros adicionales para respaldar el trabajo de su estrategia de adquisición de tierras.

Según Watkins, las propiedades comerciales abandonadas hace poco como resultado de la COVID-19 podrían cumplir una buena función en el modo en que se desarrollan estas asocia-

ciones. “Las ciudades siguen en la etapa de respuesta inmediata, hacen trabajos de reconstrucción y reparación, pero muchas de ellas se están preguntando: ¿qué vamos a hacer con este exceso de bienes inmuebles comerciales, y cuál será el retorno?”. Watkins añadió que, debido a los efectos de la pandemia, hoy es más importante que nunca comprender estas asociaciones. “Creo que estamos en una posición muy especial, de acuerdo con lo que aprendimos de la crisis de 2009”, dijo. “Debemos actuar con rapidez y determinación”. □

Emma Zehner es editora de comunicaciones y publicaciones en el Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

REFERENCIAS

- Alexander, Frank S. 2020. “Collaborative Land Banking in Portland, Oregon.” En *Portland Region: Recommendations and Action Plan*, editado por Catalytic Land Cohort, 3–14. Oakland, CA: Grounded Solutions Network; Flint, MI: Centro de Progreso Comunitario. https://cdn.proudground.org/docs/resources/Catalytic_Land_Cohort_Portland_Region_Year_One_Recommendations_SHARE.pdf.
- Becker, Matthew. 2018. “Implementation Plan for the Maggie Walker Community Land Trust to Operate as a Land Bank.” Richmond, VA: Universidad Virginia Commonwealth. https://scholarscompass.vcu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1005&context=murp_capstone.
- Brey, Jared. 2020. “From Revitalization to Preservation in an Atlanta Neighborhood.” *Next City*, 8 de septiembre. <https://nextcity.org/daily/entry/from-revitalization-to-preservation-in-an-atlanta-neighborhood>.
- Davis, John Emmeus. 2010. *The Community Land Trust Reader*. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.
- . 2012. “The Untapped Potential of Land Bank/Land Trust Partnerships.” *Shelterforce*. 31 de octubre. https://shelterforce.org/2012/10/31/the_untapped_potential_of_land_bank_land_trust_partnerships/.
- Wang, Ruoniu, Claire Cahen, Arthur Acolin y Rebecca J. Walter. 2019. “Tracking Growth and Evaluating Performance of Shared Equity Homeownership Programs During Housing Market Fluctuations.” Documento de trabajo. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo (abril). <https://www.lincolninst.edu/publications/working-papers/tracking-growth-evaluating-performance-shared-equity-homeownership>.