**Preguntas de Adquisición de Propiedad y Construcción**

Es un gran paso en la vida de una iglesia cuando se considera un proyecto de compra, renovación o construcción de propiedad. Entrar en este tipo de transacción puede ser emocionante y desafiante. Este documento está diseñado para ayudar a su iglesia a considerar todas las posibilidades y decidir qué le servirá mejor a su iglesia. Un edificio no define el éxito de las iglesias, sino el ministerio de vidas cambiadas. Ser propietario de un edificio es similar a ser propietario de una vivienda, se requiere mucha gestión y dinero. Estas preguntas son una herramienta de gran descubrimiento y le permitirán tener una gran discusión y tomar una decisión completamente informada. Invite a su equipo de liderazgo y concilio de la iglesia a leer este documento con usted.

**Aspectos a considerar al comprar un edificio o entrar en un proyecto de construcción:**

En las palabras de nuestro Señor en Mateo 28: 18-20:

*Y Jesús se acercó y les habló diciendo: “Toda potestad me es dada en el cielo y en la tierra. Por tanto, id, y haced discípulos a todas las naciones, bautizándolos en el nombre del Padre, y del Hijo, y del Espíritu Santo; enseñándoles que guarden todas las cosas que os he mandado; y he aquí yo estoy con vosotros todos los días, hasta el fin del mundo”. Amén.*

Estamos llamados a discipular, a preparar a la gente, para enviarla. Y sin embargo hay una tensión, una realidad que todos enfrentamos, necesitamos un lugar para hacer eso. Tal vez su iglesia está libre de deudas, pero siente que necesita más espacio, tal vez un arreglo cosmético, ¿algo en lo físico no está reflejando lo que Dios está haciendo en lo espiritual? Así que usted contempla un proyecto de edificio: una expansión del santuario; del nuevo edificio o ala de los niños; más espacio para grupos pequeños. No está seguro de lo que es pero sabe que no es suficiente. ¿Suena esto conocido? No está solo.

Antes de cualquier consideración, hágase la pregunta más importante – ¿por qué debería construir? ¿Por qué debería invertir tiempo, talento y tesoro en ladrillo y un mortero que no llegará a la gloria? Aun así, sin ese ladrillo y mortero, ¿cómo mantengo mi mano en el arado para hacer crecer la iglesia que Dios ha concedido bajo mi mayordomía? ¿Es esta nueva construcción o remodelación impulsada por las necesidades del ministerio? ¿Está basada en el Reino o en algo que usted cree que es necesario? ¿Hay alguna manera de lograr estas metas ministeriales sin un edificio?

**¿Cuáles son las razones comunes por las que las iglesias comienzan un programa/proyecto de edificio?**

**¡Pararemos de crecer sin un edificio nuevo!**

Los edificios rara vez, si alguna, producen crecimiento. Son una herramienta para el ministerio; una casa que el Espíritu Santo utiliza para expandir la cosecha, no son la razón para el ministerio y crecimiento del fruto. El edificio puede convertirse fácilmente en la cola que dirige a la cabeza en el gasto de finanzas y voluntarios, y el estrés que viene con un proyecto. Muchos proyectos de construcción comienzan con entusiasmo pero traen desgaste con sus retos, cambio de órdenes, cuestiones de zonificación, desafíos de derecho y requisitos de estacionamiento.

*Objetivo: Lucas 14:28*

*Porque ¿quién de vosotros, queriendo edificar una torre, no se sienta primero y calcula los gastos, a ver si tiene lo que necesita para acabarla?* *—*

Recuerde que el costo no es solo financiación, es tiempo y tesorería. ¿Cuál es el verdadero costo del proyecto?

Mire a estos asuntos realísticamente:

* ¿Cuál ha sido la tasa de crecimiento año a año de la asistencia en los últimos 5 años?
* ¿Cuál ha sido la tasa de crecimiento año a año de los diezmos y ofrendas en los últimos 5 años?
* ¿Cuál es la tasa de crecimiento proyectada para los próximos cinco años de la asistencia y diezmos y ofrendas?
* ¿Quién maneja el nuevo proyecto y cuál es su punto de vista?
* ¿Cuáles son las suposiciones incorporadas en sus planes? – ¿Cuál es el plan de contingencia si no cumplo con dichas suposiciones?
* Recuerde que todos los proyectos comienzan bien, pero son un desafío de mantener.

**“Hay donantes que dicen que apoyarán este proyecto”.**

Los miembros de la iglesia serán inspirados por su liderazgo. Su entusiasmo debe traducirse en un crecimiento a dar (por encima de las tendencias actuales) para apoyar el nuevo proyecto durante la duración del mismo.

Una cumbre de una sola vez en apoyo financiero no se traduce en un proyecto de edificio de 3 a 5 años con crecientes exigencias financieras. Asegúrese de que la base esté allí para apoyar la nueva deuda y los nuevos gastos.

*Objetivo: Habacuc 2:2-4*

*Y Jehová me respondió, y dijo: Escribe la visión, y declárala en tablas, para que corra el que leyere en ella. Aunque la visión tardará aún por un tiempo, más se apresura hacia el fin, y no mentirá; aunque tardare, espéralo, porque sin duda vendrá, no tardará. He aquí que aquel cuya alma no es recta, se enorgullece; mas el justo por su fe vivirá.*

Escriba la visión, hágala clara y asegúrese de que pueda ser comunicada.

* Mire los costos totales de la vida útil del proyecto en tiempo, talento y tesorería.
* Guarde su propio orgullo y ¡el Señor no se tardará en afirmar la visión y los medios para ver realizada su visión!
* "¡Somos una iglesia nueva con odres nuevos! Necesitamos una nueva imagen que mostrar a nuestra comunidad".
* Tenga cuidado de no dejar que el producto final de un nuevo edificio reemplace la visión y los objetivos del ministerio. La gente puede quedar atrapada en el edificio y no en lo que el edificio puede hacer por el ministerio.

**El edificio es una declaración importante sobre el ministerio que Dios está haciendo a través de su iglesia. ¿Pero qué se puede hacer en vez de comprar un nuevo edificio para mejorar el alcance a su comunidad y la presentación de su visión?**

* ¿Qué tal una nueva pintura más dramática?
* ¿Qué tipo de señalización tiene?
* ¿Qué tan acogedor es el edificio?
* ¿Qué tan activos son nuestros voluntarios para darle un saludo y bienvenida a la gente?
* ¿Puede comunicar el evangelio a través de sedes electrónicas?
* ¿Qué tal ser más pequeños pero multiplicar esos lugares más pequeños?
* ¿Lugares de video?
* ¿Adición de servicios?
* ¿Servicios multigeneracionales?

### *Objetivo: Hechos 2:46*

*Y perseverando unánimes cada día en el templo, y partiendo el pan en las casas, comían juntos con alegría y sencillez de corazón,*

* Permita que el templo o edificio sea un lugar de reunión de unidad
* A veces “viejo y gastado” puede ser “retro y clásico”
* Sabemos que el edificio no es la solución – aunque es una poderosa herramienta de ayuda
* Permita que el espíritu de alegría y sencillez de corazón guie al rebaño.

**“Un programa de construcción nos dará enfoque y propósito”. Esto sólo funcionará si el plan está bien pensado y es de confianza.**

Los edificios son una herramienta en su caja de herramientas. Estas herramientas están destinadas a ayudar en su propósito, no son su propósito. Utilice las herramientas necesarias lo mejor que sea posible para llevar a cabo sus misiones de discipulado y de crecimiento del reino a través de enviar ministros poderosos.

*Objetivo: Mateo 28:18-20*

*Y Jesús se acercó y les habló diciendo: Toda potestad me es dada en el cielo y en la tierra. Por tanto, id, y haced discípulos a todas las naciones, bautizándolos en el nombre del Padre, y del Hijo, y del Espíritu Santo; enseñándoles que guarden todas las cosas que os he mandado; y he aquí yo estoy con vosotros todos los días, hasta el fin del mundo. Amén.*

**Preguntas para la compra de un edificio existente o un proyecto de construcción:**

1. ¿Qué está diciendo el Señor acerca de esta construcción o proyecto de construcción?
2. ¿Cuál es la misión y OBJETIVO DEL MINISTERIO de la iglesia y cómo ese ajusta con el edificio o proyecto de construcción?
3. ¿Apoya el concilio plenamente esta decisión y ha estado en capacidad de pensar en esto a fondo como concilio y liderazgo?
4. ¿Tiene el concilio personas con experiencia en el desarrollo de proyectos?
5. ¿Se han mantenido consultores para asesorar al concilio?
6. ¿Está usando un agente de bienes raíces para que lo represente con el vendedor? ¿Ha mirado propiedades comparables para asegurarse de que está recibiendo un buen valor?
7. ¿Está el edificio/propiedad dividida para una reunión pública o asamblea de la iglesia? ¿Necesitará la iglesia un permiso de ocupación? ¿Necesitará la iglesia un permiso de uso condicional que le permita operar dentro de la zona de la ciudad? ¿Se ha preparado un análisis de código? ¿Habrá espacio suficiente en el sitio para estacionar el número requerido de vehículos? ¿causará la iglesia problemas de tráfico en el barrio?
8. ¿Qué tan cerca está este edificio del lugar donde la iglesia se reúne actualmente? Si es más de 5 millas de distancia, ¿cómo cree que esto afectará a los que asisten a su iglesia actualmente? ¿Es el área más visible? ¿Ha preparado un mapa de radio con los códigos postales periféricos para la congregación? ¿Conduciría al nuevo sitio de la iglesia?
9. ¿Cuántos servicios tiene la iglesia? ¿Cuántas personas asisten a cada servicio? Si una de las razones para la obtención de un edificio es más espacio para los servicios, ¿ha considerado agregar servicios adicionales, plantar una iglesia o usar un sistema de video en un sitio satélite?
10. ¿Ha considerado el gasto adicional sobre lo que la iglesia está pagando actualmente por su hipoteca o renta de la propiedad? ¿Cuenta actualmente con ingresos netos que por lo menos igualen la cantidad del nuevo pago de renta o hipoteca?
11. ¿Cuál es su plan general de financiamiento?
    1. ¿Cuál sería su pago inicial?
    2. ¿Qué tasa de interés espera?
    3. ¿Qué espera para el término del préstamo?
    4. ¿Si el edificio incluye una contingencia del 25%?
    5. ¿Habrá un préstamo lo suficientemente bajo para satisfacer a la mayoría de los prestamistas?
12. ¿Se ha dirigido a su iglesia para hacer promesas para el edificio?
13. ¿Tiene un fondo de construcción? ¿De cuánto es el fondo de construcción?
14. ¿Qué equipo adicional necesitará: sillas, equipos de sonido, iluminación, computadores, otros muebles? ¿Cuál es el plan para pagar por ellos?
15. Si la propuesta es incluir ingresos, se necesitará un contrato de arrendamiento y otros artículos.
16. ¿Has considerado cuestiones de exención de impuestos sobre la propiedad si usted la arrienda a terceros?
17. Si está considerando hacer una plantación de iglesia al mismo tiempo ¿cómo la futura plantación afecta sus finanzas?
    1. ¿Cuántos miembros que diezman irán con ellos y cómo afectará esto su presupuesto?
    2. ¿Cuántos asientos quedarán libres en su congregación para dar paso a nuevos miembros?
18. ¿Cuántas personas forman parte del personal? ¿Siente que con el edificio y nuevo crecimiento que podría venir como resultado, usted cuenta con el personal necesario para manejar el incremento de las necesidades de la congregación?
19. Ser dueño de una propiedad requiere tiempo de mantenimiento y supervisión. Esta responsabilidad tiene el potencial de caer sobre el pastor, lo que podría alejarlo del ministerio de la iglesia. ¿Qué manejará esto?
20. A veces las congregaciones pasan por períodos de crecimiento y formación. Es importante que el equipo de liderazgo haya sido estable durante algún tiempo antes de embarcarse en un proyecto tan grande como este. Las demandas de tener un edificio, añaden más responsabilidades y más tiempo de liderazgo. ¿Qué tan fuertes siente que son el liderazgo y la congregación esta temporada y por cuánto tiempo han sido fuertes?
21. ¿Ha estado luchando financieramente? En caso afirmativo, ¿cómo juega esto en su decisión de entrar en la compra o construcción de un edificio?
22. ¿Ha pesado el costo del proyecto de construcción o de una compra en lugar de agregar personal ministerial?
23. ¿Está usted en capacidad de pagar la deuda del edificio, mantenimiento, remoción de nieve, servicios sanitarios? ¿Cuánto ha estimado que esto agregará a su presupuesto? ¿Está contando con crecimiento adicional para financiar estos gastos?
24. ¿Tienes planes de establecer un fondo de emergencia para el edificio para gastos futuros inesperados que ocurran? ¿Si los tiene, cuánto planea guardar en el fondo?
25. ¿Es usted consciente de la estructura financiera de la iglesia? A veces unos pocos donantes apoyan una cantidad considerable del presupuesto. Si por alguna razón se fueran, cambio de trabajo etc... ¿Estaría en capacidad de cubrir los gastos de la iglesia sin sufrir financieramente? ¿Ha hecho un análisis del 15% de los donantes principales sin sus nombres para ver cuánto cada unidad contribuye al ministerio?
    1. ¿Si el 10% de los donantes se fuera, estaría en capacidad de pagar la suma?
    2. ¿Está alguno de los principales donantes haciendo demandas específicas o conservando el control sobre elementos de la construcción o diseño del proyecto?
26. Aunque no queremos asumir que esto sucedería, siempre hay la posibilidad de que la iglesia enfrente tiempos de dificultad económica y no esté en capacidad de pagar la hipoteca. Los estatutos de la Cuadrangular indican que el pastor es el último en ser pago después de que todas las otras cuentas son pagadas. ¿Están usted y el concilio dispuestos a operar de esta manera si su iglesia enfrentara dificultades económicas?
27. Muchas veces la asistencia cae si un pastor se va de la iglesia. Esto podría afectar significativamente una campaña de construcción y las finanzas. Como el pastor, ¿Cuál cree que es su longevidad con la iglesia? Si la dejara ¿cree que hay gente capaz de mantener las cosas en su ausencia?
28. ¿Está el proyecto del edificio diseñado tanto para el próximo pastor, como para el actual? ¿Tienen los objetivos ministeriales el suficiente impacto para sostener donaciones a largo plazo de un pastor al siguiente?

**Preguntas de Compra de propiedad existente:**

1. ¿Cuántos pies cuadrados tiene el edificio? ¿Responde a sus necesidades presentes y futuras?
2. ¿Resultarán las mejoras del edificio para uso de asamblea en costos adicionales y se han definido dichos costos?
3. ¿Cuál es la condición del edificio? ¿Está usted en capacidad de mantener este edificio?
4. ¿Cuál es la situación del estacionamiento? ¿Cumple con las especificaciones de la junta de planeación o requisitos de código en su comunidad?
5. ¿Le ha pedido a un jefe de bomberos e inspector de edificios que le eche un vistazo a la propiedad para ver si hay problemas de código como rociadores, sísmicos, etc...?
6. ¿Le ha pedido a un contratista u otro profesional que vea el edificio y le dé una estimación de las renovaciones, preferentemente un inspector de edificios con licencia o consultor de cumplimiento de códigos? ¿Le han dado una mirada amplia para señalar cualquier problema potencial con el edificio?
7. ¿Hay alguna preocupación de impacto ambiental? ¿Fase I? ¿Materiales peligrosos? ¿Asbesto o plomo?
8. ¿Qué mejoras tiene la intención de hacer? ¿Cuáles son sus planes para obtener los permisos adecuados e inspección del edificio? ¿Hay suficiente calefacción y aire acondicionado? ¿Existen suficientes conexiones eléctricas / cables eléctricos y cables para apoyar el equipo necesario (equipo de audio y visual, computadores)? ¿Es la capacidad hidráulica (agua/alcantarillado) suficiente?
9. Si el edificio necesita reformas, ¿cuál es su plan de gastos? Para cualquier remodelación de proyectos cuyo costo es $50.000 o más se requiere la aprobación de la Junta Directiva de ICFG y se solicitará que usted deposite y aparte una contingencia del 25% de todos los gastos. Antes del comienzo de una obra o financiación de un préstamo, la junta solicitará planos, especificaciones, permisos, un desglose del costo final y un acuerdo de construcción final (dentro del presupuesto aprobado).

**Preguntas para un Proyecto de Construcción:**

1. ¿Cuántos pies cuadrados tendrá el edificio? ¿Es esto suficiente para el crecimiento presente y futuro?
2. ¿Tendrá suficiente estacionamiento? ¿Cumple con el requisito de la junta de planeación o código de planificación en su comunidad?
3. ¿Ha realizado un estudio ambiental? ¿Fase I? ¿Materiales peligrosos? ¿Asbesto o plomo?
4. ¿Han sido sus planes aprobados por la ciudad/condado? ¿Obtendrá cotizaciones de contratistas de buena reputación?
5. ¿Hay suficiente espacio en los planos para el sistema de calefacción y aire acondicionado? ¿Existen suficientes conexiones eléctricas / cables eléctricos y cables para apoyar el equipo necesario (equipo de audio y visual, computadores)? ¿Ha mantenido consultores profesionales en estos campos para ayudarle?
6. ¿Tienes un presupuesto y contrato con una constructora para su proyecto de construcción? ¿Estará el constructor bajo contrato?
7. ¿Han sido los planos aprobados por la ciudad/condado? Si no, ¿cuál es la situación?
8. Necesitará notificar al Departamento de Seguros para confirmar que el seguro de construcción ha sido añadido a su póliza.
9. Antes del comienzo de una obra o financiación de un préstamo, la junta solicitará permisos y un acuerdo de construcción final (dentro del presupuesto aprobado).

**Consejos para la preparación de obtención de una hipoteca:**

El proceso de obtención de una hipoteca requiere planificación y organización. Usted ayudará en el proceso y por lo tanto prepararse de antemano para las preguntas del prestamista, mejorará su interacción. Abajo encontrará una lista de artículos que el prestamista evaluará cuando usted entra en un proceso de hipoteca.

1. Flujo de efectivo – el prestamista analizará sus finanzas para determinar si tiene flujo de caja suficiente para gestionar el pago mensual, servicios y el mantenimiento de la propiedad. (Siempre hay mantenimiento por hacerse en una propiedad. La iglesia debe apartar dinero para responder a estas necesidades).
2. Capacidad – El prestamista quiere que demuestre que usted tiene el capital suficiente para pagar una cuota inicial significativa por la propiedad. También observará las tendencias en sus estados financieros:
   1. ¿Cuánto tiempo lleva en existencia?
   2. ¿Ha estado la iglesia creciendo o declinando en los últimos años?
   3. ¿De dónde procede su dinero y continuara llegando?
      1. ¿Están los diezmos y ofrendas aumentando o disminuyendo cada año?
      2. ¿Tiene la iglesia otros ingresos que la soportan? ¿Están aumentando o disminuyendo?
3. Carácter – ¿Podemos confiar en usted? (Por supuesto, pero esto es algo que los prestamistas evaluarán a medida que llegan a conocerlo).
4. Colateral – Si no puede pagar la hipoteca, ¿Qué está disponible para satisfacer el préstamo?
5. Condiciones – Área geográfica, economía, etc...
   1. ¿Reside en una zona deprimida?
   2. ¿Fue su área afectada recientemente por un desastre natural?
   3. ¿Enfrenta su pastor principal problemas serios de salud?
6. Ayude a que el prestamista vea los recursos financieros que todavía no son evidentes:
   1. ¿Comenzó usted una campaña para recaudar fondos para la construcción? Hable con el prestamista.
   2. ¿Anticipa que habrá ingresos adicionales como resultado de la compra o construcción de este edificio como ingreso de renta?
   3. ¿Se ha incrementado su asistencia/diezmos y ofrendas en los últimos meses? El prestamista evaluará ingresos para un año entero, así que no podrá ver los aumentos de los últimos meses a menos que usted los señale.
   4. ¿Hubo algún gasto financiero significativo de una sola vez que hizo inclinar sus informes financieros? Si es así, señálelos al prestamista para que pueda excluir ese costo de sus estados financieros y mejorar su ingreso neto.
7. Anticipe posibles banderas rojas y hable acerca de ellas con el prestamista. Lo más probable es que el prestamista mismo vea esas banderas rojas y sería mejor explicarlas de antemano.