

AYUDANDO A LAS IGLESIAS DE LA ELCA A NAVEGAR SU FUTURO ECONÓMICO

CÓMO ALQUILAR BIEN



Guía para ayudar a las iglesias
a alquilar propiedades

Contenido

Introducción	3
Cómo usar esta herramienta de varios pasos	4
Buenos mayordomos, buenos luteranos	6

Parte 1: Prepararse

Introducción al esquema de dinero y misión	8
Estudios de caso	10
Auditoría del espacio	16
¿Existe demanda para su espacio?	22

Parte 2: Comenzar

Análisis del costo verdadero estimado	25
Evaluación del inquilino	27
Sea práctico: logística	32
Involucrando a la congregación	36



Esta herramienta fue elaborada en colaboración con la Iglesia Evangélica Luterana en América (ELCA) y RootedGood. Esta versión fue producida en julio de 2026.

RootedGood trabajó con equipos del Centro de Recursos de Propiedades de la Iglesia y de la Oficina del Secretario de la ELCA para adaptar la herramienta de modo que refleje la política, constitución y prácticas de la ELCA.



Introducción

Cada vez más las iglesias están aprovechando los ingresos por alquiler en el intento de desarrollar un modelo económico sostenible.

Los edificios de la iglesia se usan poco, y por lo general están ubicados en lugares donde hay demanda de espacio. En el mejor de los casos, el ingreso por alquiler puede satisfacer aspectos de la misión de la iglesia y también generar ingresos muy necesarios.

Sin embargo, el desarrollo de un modelo de alquiler presenta algunos retos que podrían distraer la atención de la misión de la iglesia, ser costoso de gestionar, exigir costos significativos de capital y, a menos que se diseñe cuidadosamente y se gestione de manera efectiva, fácilmente podría costar más dinero del que puede generar. Esta herramienta le servirá para aprender a estructurar un modelo de alquiler para contratos de alquiler a largo plazo que funcione tanto para su misión como para su dinero.

Cómo usar esta herramienta de varios pasos

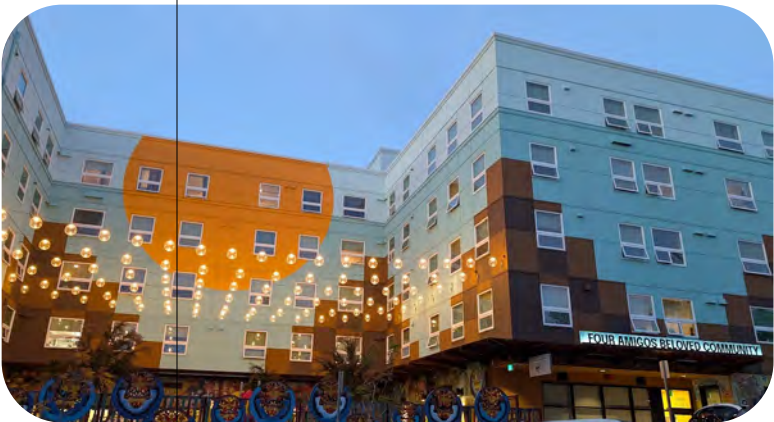
Utilice esta herramienta para aclarar suposiciones y expectativas que no se conocen o no se comparten y para fomentar una buena conversación en su grupo. Esto le ayudará a tomar decisiones clave durante el proceso de discernimiento sobre cómo alquilar bien.

Recomendamos que al trabajar con esta herramienta lo haga con un equipo pequeño de unas tres a siete personas. Pueden usar varias copias para que todos puedan seguir con facilidad. Sin embargo, asegúrese de que una copia sea usada consistentemente para completar las secciones relevantes (si desea, puede designar un escriba). Formando el equipo: sugerimos que el equipo esté formado por clérigos y los líderes laicos clave, alguna persona envuelta en finanzas y personas encargadas del cuidado de los edificios y las propiedades.

Nombre a un facilitador que dirija la discusión del grupo para que la conversación se mantenga en marcha y permitir que todas las voces sean escuchadas. Recomendamos encarecidamente que el facilitador o líder lea toda la herramienta antes de la reunión del equipo. Es posible que necesite recopilar unos datos antes de la Parte 1 y la Parte 2.

Su sínodo es un colaborador importante en estas conversaciones pues tiene conexiones y valiosas experiencias con otras congregaciones que puede compartir con ustedes.

Recomendamos que el uso de esta herramienta se complete en dos partes. La Parte 1 abarca la preparación. Aprenderá quién es su compañero de propiedad, le presentarán el marco de alineación de dinero y misión, leerá algunos estudios de caso, hará una auditoría del espacio, y probará la demanda que hay de su espacio. La Parte 2 está diseñada para ayudarlo a comenzar. Evaluará a los posibles compañeros de alquiler, entenderá el verdadero costo de alquilar, y cómo involucrar a la congregación.



LISTA DE VERIFICACIÓN

¿Por qué quiere alquilar su espacio?

- ☐ Quiere utilizar su espacio de manera más efectiva. (Tiene más espacio del que está utilizando.)
- ☐ Quiere generar más ingresos.
- ☐ Quiere satisfacer (o servir) una necesidad de su comunidad utilizando su espacio disponible.



Buenos mayordomos, buenos luteranos

MAYORDOMÍA CONGREGACIONAL DE LA PROPIEDAD

En la Iglesia Evangélica Luterana en América, la mayordomía de una iglesia en cuanto a sus terrenos y edificios está definida por su propia constitución. Según la Constitución de la Iglesia Nacional, las congregaciones de la ELCA tienen el título y la escritura de sus propiedades —la congregación, colectivamente, toma todas las decisiones importantes sobre el uso, la gestión y el sostén de sus instalaciones, terrenos y patrimonio (Constitución, Estatutos y Resoluciones Continuas de la Iglesia Luterana Evangélica en América, 9.71a). La constitución de su iglesia definirá cómo se realizan los cambios importantes en la mayordomía de la propiedad..

Por ejemplo, la Constitución Modelo incluye una disposición obligatoria que establece que si la iglesia quisiera firmar contratos de alquiler, modificar los límites de la propiedad, o contraer deudas que graven la propiedad, se debe presentar una propuesta para que la congregación vote. (Constitución Modelo para Congregaciones, *C5.03.g.,h., & i.). De modo que asegúrese de revisar

su constitución para identificar qué decisiones puede tomar el consejo y qué decisiones deben ser tomadas por la congregación. Puede que descubra que su constitución modelo necesita ser actualizada: comuníquese con la oficina de su sínodo y/o con la Oficina del Secretario de la ELCA para recibir orientación sobre cómo actualizar su constitución.

Si bien la política congregacional de la ELCA afirma la autoridad de la iglesia local para tomar todas las decisiones pertinentes a la mayordomía de sus bienes, sería buena idea hablar con la oficina de su sínodo si inicia cualquier proceso que pudiera modificar significativamente su propiedad o el uso de esta. Los líderes de su sínodo podrían conectar su congregación con otras que hayan tenido la experiencia, con profesionales de bienes raíces y abogados que puedan ser sus defensores y ofrecerle consejos y perspectivas basados en la sabiduría colectiva que el sínodo ha adquirido de todas sus congregaciones.

ARRIENDOS Y LICENCIAS

Muchas iglesias ofrecen su espacio a organizaciones, grupos e individuos externos por una tarifa nominal, lo cual es una gran estrategia para ampliar el uso de sus edificios, prestar servicios valiosos a la comunidad circundante, y generar ingresos adicionales que ayuden a cubrir el costo de los servicios públicos, el mantenimiento y otros gastos de la propiedad. Coloquialmente, la mayoría de las iglesias se refieren a estos arreglos como “alquileres” o “arriendos”, pero esto no describe con precisión el acuerdo. Estos términos tienen implicaciones legales, y es importante usar un lenguaje específico y exacto.

Un contrato de arrendamiento es un interés legal en la propiedad que no se puede revocar a voluntad. A menudo, estos son acuerdos a largo plazo (generalmente, aunque no exclusivamente, de 12 meses o más) que otorgan a un usuario el uso exclusivo de una parte significativa de la propiedad de una iglesia, usualmente a cambio de un 'alquiler' mensual considerable. Ejemplos serían una guardería que usa todo el pabellón de educación, un consultorio de salud mental que ocupa un piso completo, o un banco de alimentos que usa todo el sótano. Los arriendos representan cambios significativos en la forma en que una iglesia usa y administra su propiedad; estos acuerdos deben ser aprobados por voto congregacional (en la mayoría de las constituciones, véase Constitution Modelo para Congregaciones, *C5.03.i.) y requieren experiencia legal específica para negociarlos.

Una licencia es un permiso otorgado por la iglesia para el uso de su propiedad de manera temporal y, a menudo, no exclusiva —el usuario no tiene derecho legal sobre la propiedad, y la licencia puede ser revocada en cualquier momento. Las iglesias suelen permitir el uso de sus instalaciones a muchos tipos de usuarios. Por ejemplo, un profesor de música o un grupo que usa semanalmente el salón del coro, un programa de scouts que usa aulas para reuniones y actividades, o un programa de tutoría después de la escuela que se reúne en el salón. Aun estos acuerdos requieren un convenio, pero no son tan complejos como los arriendos; lo más recomendable es que su iglesia adopte una política de uso del edificio que incluya un modelo de acuerdo (puede encontrar ejemplos en el sitio web del Centro de Recursos de Propiedades). Normalmente, un consejo de la iglesia o un comité de propiedades tiene la autoridad para negociar estos acuerdos sin necesidad del voto de la congregación.

Esta herramienta ***Cómo alquilar bien*** ayuda a las congregaciones a estudiar las posibilidades de una asociación que exija un contrato de arrendamiento —uno que modifique significativamente el uso y manejo de la propiedad de la iglesia. Los ejemplos y la orientación en esta herramienta ayudarán a su congregación a explorar la posibilidad de reclutar un compañero a largo plazo que podría ayudar a aumentar significativamente el impacto de su misión y sus ingresos anuales. Puede encontrar orientación adicional para formar otras alianzas de espacios compartidos (que requerirían una “licencia”) en el sitio web del Centro de Recursos de Propiedades de la Iglesia.



Centro de Recursos de
Propiedades de la Iglesia:
elca.org/cprh.

PARTE 1: PREPARARSE

Introducción
al esquema de
dinero y misión

Creamos este esquema para ayudar a las organizaciones a alinear su dinero con su misión. Esto cobra especial relevancia en los modelos de alquiler, como lo muestran los estudios de caso. Esta herramienta le ofrece un esquema para recorrer los distintos estudios de caso y un marco que le apoyará mientras diseña su propio modelo de alquiler.

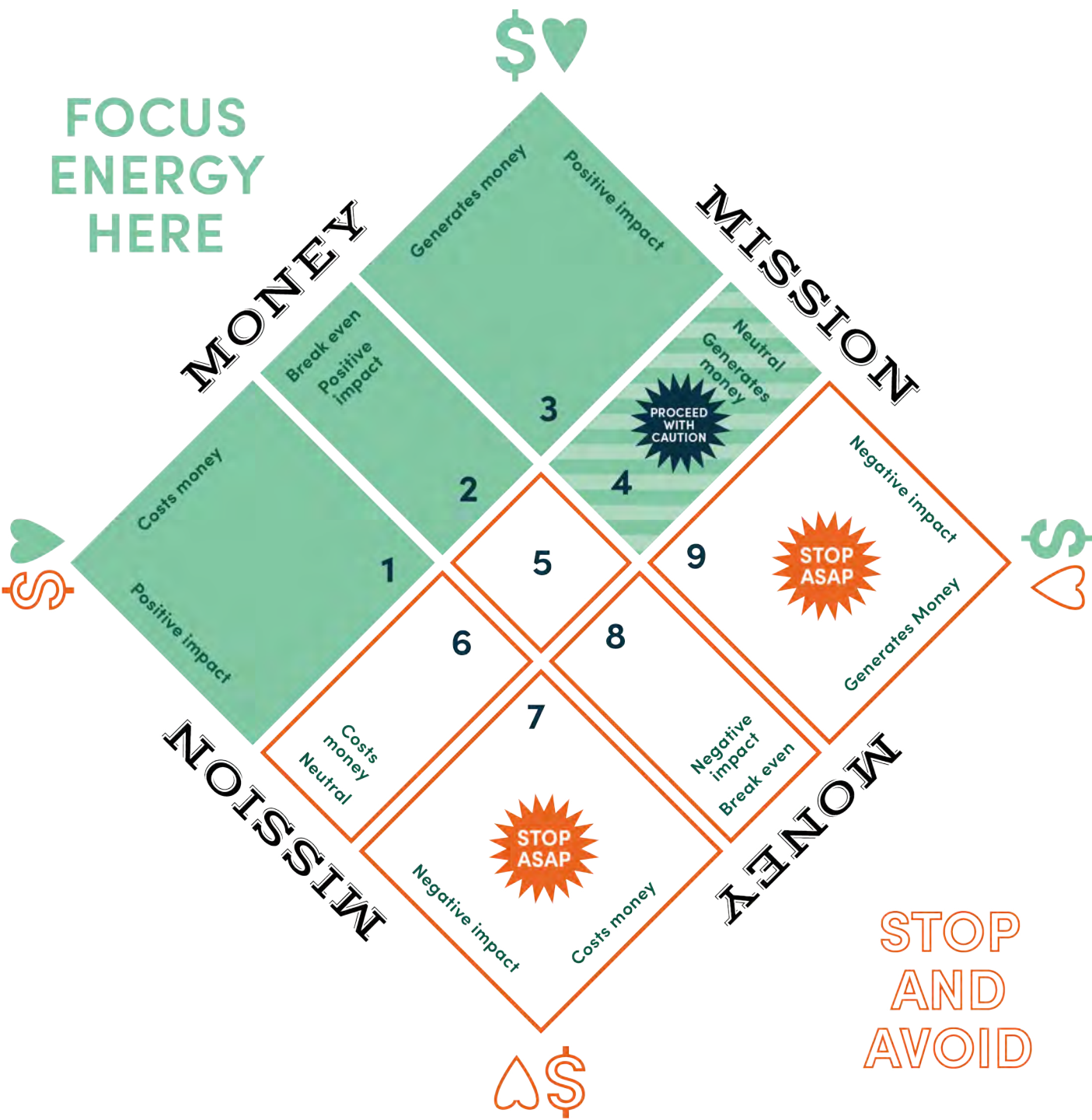
DESENVOLVIENDO LA HERRAMIENTA

El esquema está dividido en nueve casillas. Las actividades que caen en la parte superior izquierda de este diamante (las casillas verdes – 1, 2, 3) tienen un impacto positivo en la misión. Las que están en el medio son neutrales (4, 5, 6) – no contribuyen ni restan al impacto en su misión. Las del tercio inferior (7, 8, 9) tienen un impacto negativo en la misión – son perjudiciales para la misión de la organización o para lo que desea ver que suceda en el mundo.

De manera similar, puede esquematizar el impacto financiero a medida que recorre el esquema. Las actividades y programas que se encuentran en la parte superior derecha (3, 4, 9) generan dinero. Tienen un impacto financiero neto positivo en la organización. Los que están en el tercio del medio básicamente logran equilibrio (2, 5, 8). Y los que están en la parte inferior izquierda tienen un impacto financiero neto negativo (1, 6, 7). Cuestan más dinero del que generan.

Al ubicar los estudios de caso en una de estas nueve casillas, usted puede evaluar el impacto general de la actividad de alquiler en la misión y la resiliencia financiera de la iglesia del estudio de caso. Puede ver dónde se alinean el dinero y la misión y dónde no.

Esquema de dinero y misión de RootedGood



Estudios de caso

No se puede suponer que al alquilar su espacio su dinero se alineará con su misión. El alquiler de su espacio debe hacerse de manera reflexiva, ya que en la práctica podría:

HACER DINERO, PERO NO ESTAR ALINEADO CON LA MISIÓN

ESTAR ALINEADO CON LA MISIÓN, PERO NO HACER DINERO

ALINEAR EL DINERO CON LA MISIÓN

Primero, familiarícese con el esquema de dinero y misión, y luego lean juntos y discutan los estudios de caso. Después de cada estudio de caso, propongan dónde podría encajar el estudio en el esquema.

Los ejemplos que se presentan aquí son hipotéticos, pero se basan en experiencias reales que las congregaciones han compartido.



CASE STUDY

HOPE LUTHERAN CHURCH CHICAGO, ILLINOIS

1.

DENOMINACIÓN: ELCA

TAMAÑO DE LA CONGREGACION: asistencia regular de 140

¿MISIÓN Y DINERO ALINEADOS?

SÍ ☐ NO ☐

DINERO: SÍ ☐ NO ☐



PRESUPUESTO
Antes del contrato de alquiler– \$220k por año. 75% de esto se cubre con donaciones, 25% con los rendimientos de su dotación.

ESPACIO EN ALQUILER
Cinco aulas que se usaban previamente para la escuela dominical y trabajo infantil, pero ahora casi no se usan. Están en buen estado y tienen una entrada independiente desde la calle.

CONTRATO DE ALQUILER
Por su ubicación en el centro y la escasez de espacio de oficinas en la zona, la más obvia oportunidad de ingresos por alquiler era comercial.

Preocupados por la carga administrativa, la iglesia decidió alquilar el espacio a LetCo., una empresa local dedicada a la administración de propiedades comerciales. Aunque recibirían menos ingresos, también habría menos trabajo y menor riesgo financiero. Se estableció un contrato de arrendamiento triple neto, en el cual LetCo. asumía todas las responsabilidades: el pago mensual del alquiler, los costos de servicios públicos, los impuestos de la propiedad, la relación con los inquilinos y otros gastos operativos. El acuerdo, fijado por 15 años, garantizaba a la iglesia un ingreso anual de \$65,000.

¿QUÉ SUCEDIÓ DESPUÉS?
Un año después, Hope Lutheran Church, en estrecha consulta con el sínodo y los grupos comunitarios locales, anunció un plan ambicioso de alcanzar cero emisiones netas de carbono en cinco años, principalmente mediante la obtención de una subvención para paneles solares y mejoras en la eficiencia energética de sus edificios.

La misma semana en que se hizo el anuncio, un periódico local informó que uno de los inquilinos a largo plazo es OilCo, una empresa de exploración de petróleo y gas, que busca oportunidades de fracking en el Midwest. Lógicamente, el periodista preguntó qué significa ‘cero neto’ si la iglesia genera ingresos directamente de la industria de los combustibles fósiles..

Esta revelación molestó a mucha gente de la comunidad local y de la congregación, y algunos exigieron que OilCo se fuera del lugar. Cuando la iglesia le propuso esto a LetCo, este les informó que, según el contrato actual, la iglesia no tiene voz en cuanto a quiénes son los inquilinos.

PENSAMIENTO FINAL
El dinero jugaba un papel importante en la sostenibilidad financiera de la iglesia, pero la relación con el inquilino significó que la misión de la iglesia en la comunidad local se vio sumamente afectada de manera negativa.

ST JOHN’S LUTHERAN CHURCH, PORTLAND, MAINE

2.

DENOMINACIÓN: Luterana
TAMAÑO DE LA CONGREGACIÓN: asistencia regular de 75

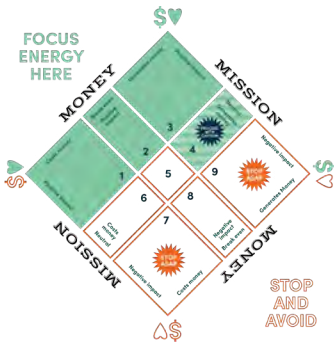
MISIÓN Y DINERO ALINEADOS?

MISIÓN: Sí ☐ No ☐

DINERO: Sí ☐ No ☐

 **PRESUPUESTO**
Antes del contrato de alquiler: \$100k. El 100% de esto se cubre con donaciones de la congregación. El 40% de esto proviene de tres familias. El próximo año se espera un déficit presupuestario debido a la disminución prevista de los ingresos.

 **ESPACIO EN ALQUILER**
La iglesia quería alquilar el salón de reuniones, un edificio grande aparte que normalmente se usa entre 10 a 15 veces al año. La condición del salón es promedio, y los baños necesitan reparación.



 **ACUERDO DE ALQUILER**
Una familia de la congregación es beneficiaria de Future Full, una organización local sin fines de lucro que ofrece servicios de tutoría después de la escuela y durante las vacaciones de verano para estudiantes de secundaria de bajos ingresos que tienen dificultades de aprendizaje y comportamiento. Future Full tiene buena reputación y está creciendo como organización. La familia informó a la pastora que Future Full está buscando un espacio más grande y que el salón de reuniones de la iglesia podría ser una buena opción. Después de recorrer las instalaciones y recibir valoraciones del trabajo de mejoras, Future Full propuso lo siguiente:

- Inversión de un capital de \$75k para mejoras en el edificio. La organización sin fines de lucro contribuirá con \$25k a cambio de un contrato de alquiler de 10 años. Future Full también identificó fondos de subvención a los que la iglesia podría aplicar para superar algunos de los problemas de accesibilidad relacionados con la propiedad. Como resultado, la iglesia necesitaría invertir los \$25k restantes en mejoras. La iglesia asumiría el costo de cualquier gasto inesperado en el trabajo de mejora.
- Future Full pagará un alquiler de \$750 por semana que será fijo durante diez años en \$39,000 al año. Esto es menos de lo que la iglesia podría esperar recibir de un inquilino comercial.
- Contrato de arrendamiento bruto, lo que significa que la iglesia es responsable de todos los costos variables: servicios públicos, seguros, reparaciones y mantenimiento, y cualquier implicación fiscal.



 **¿QUÉ SUCEDIÓ DESPUÉS?**
Se firmó el contrato de alquiler, junto con un acuerdo separado que delineaba el acuerdo de inversión de capital compartido. Durante las mejoras del edificio, se descubrió asbesto y se averió la caldera, lo que resultó en un costo adicional de 30.000 dólares para la iglesia. Además, la iglesia no había considerado un aumento significativo en los costos de servicios públicos por el uso a tiempo completo de su salón de reuniones. La pastora estimó que dedicaba entre el 10 y el 15 % de su tiempo a gestionar el alquiler de este salón.

Reconociendo las dificultades en esta nueva relación de alquiler, un miembro de la congregación se ofreció a calcular el verdadero costo operativo del alquiler del salón de reuniones a Future Full. Al considerar un % del salario de la pastora, una alta facturación de los servicios públicos y un nuevo seguro, y el hecho de que la iglesia debía alquilar un espacio más grande en una instalación cercana unas diez veces al año, el costo operativo total ascendía a \$22k al año. Con una inversión total de capital de \$55k, la recuperación de ese monto tomaría más de tres años, y los ingresos netos posteriores serían únicamente de \$17k.

Para poder cubrir costos futuros de reparaciones y mantenimiento, se recomendó que la iglesia pusiera \$25,000 en una cuenta de ahorros para afrontar futuros gastos. Como resultado, la iglesia no recibió ningún ingreso neto del alquiler durante más de cuatro años, justo en el momento en que más necesitaba el dinero.

 **PENSAMIENTO FINAL**
En teoría, Future Full era una organización cuya misión estaba alineada con la de St John’s Lutheran Church, por lo que parecía ser un socio natural para la iglesia. Sin embargo, los términos del contrato de alquiler dejaban a la iglesia en una posición de considerable vulnerabilidad financiera. Al no contemplar el "costo total" para la iglesia —incluidos los servicios, el tiempo de gestión y la necesidad de alquilar otros espacios— y al mismo tiempo exponerla a gastos inesperados, el acuerdo de alquiler no contribuía de manera significativa a la sostenibilidad financiera de la iglesia a corto plazo y solo representaba una contribución mínima a largo plazo.

EMMANUEL LUTHERAN CHURCH, WACO, TEXAS

3.

DENOMINACIÓN:
Luterana

TAMAÑO DE LA CONGREGACIÓN asistencia regular de 180

¿MISIÓN Y DINERO ALINEADOS?

MISIÓN: Sí ☐ No ☐

DINERO: Sí ☐ No ☐

PRESUPUESTO
Antes del acuerdo de alquiler, \$230k. Ingresos totalmente de los diezmos y donaciones.

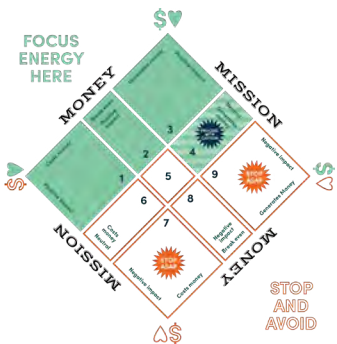
ESPACIO EN ALQUILER
Hace 10 años, la congregación de la iglesia era más grande, incluyendo a una miembro que obtuvo mucho dinero de la venta de su negocio. Ella donó una suma significativa para convertir la cocina de la iglesia en una cocina comercial grande y de alto nivel. Durante los últimos cinco años, esta solo se ha usado de vez en cuando. Sigue en excelente estado.

ACUERDO DE ALQUILER
Un pequeño grupo en la iglesia se reunió para discernir cuál sería la mejor manera de usar la cocina industrial. Conscientes del estado precario de las finanzas de la iglesia, se les encomendó que pensarán cómo esta cocina podría generar algunos ingresos. Primero pensaron en su comunidad local. Hablaron del dolor causado por la lucha que tenían para conectarse con una comunidad local cambiante, y que cada vez más se volvía más diversa en cuanto a raza, más joven en promedio, y con mayores niveles de desigualdad económica. En contraste, la iglesia era mayormente blanca, de edad avanzada y de clase media.

Luego el grupo se puso a buscar qué proyectos interesantes estaban captando la atención de la gente en la ciudad. Encontraron un programa a través de la escuela culinaria local que ofrecía becas a jóvenes de comunidades de escasos recursos que tenían la aspiración de convertirse en chefs. El grupo contactó a la escuela culinaria, y esta les habló de las dificultades que enfrentan los jóvenes chefs emprendedores para encontrar un lugar donde preparar comida después de graduarse.

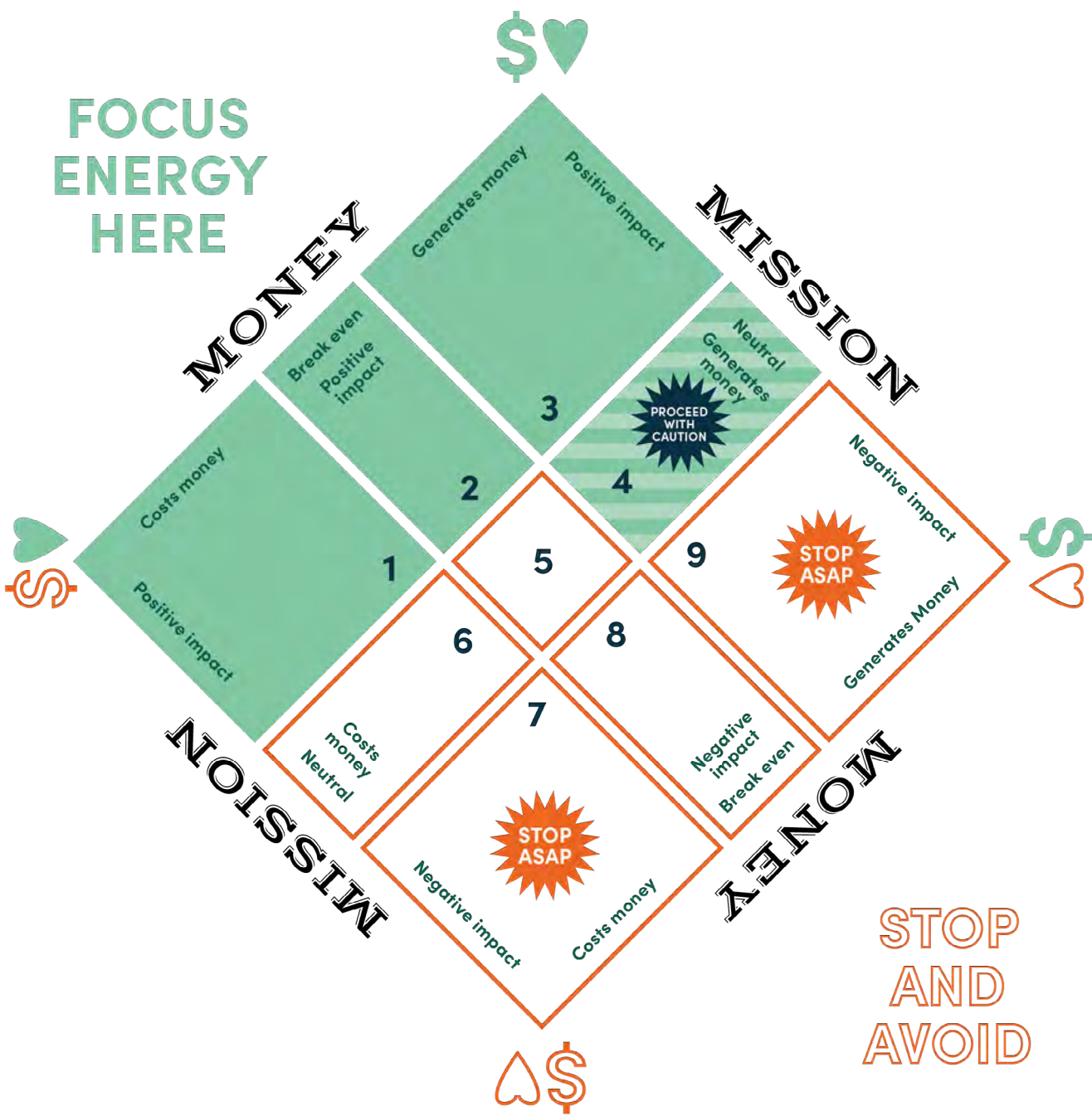
Nació una asociación entre la iglesia, la escuela culinaria y la fundación comunitaria local. La iglesia le alquilaba su cocina cinco días a la semana a la escuela culinaria, que, en asociación con la fundación comunitaria, inició un programa de incubadora para jóvenes chefs emprendedores de comunidades de escasos recursos, permitiéndoles iniciar negocios de comida en un entorno de respaldo.

En la asociación, la iglesia recibía \$800 a la semana en alquiler, lo que sumaba un total de \$41.6 mil al año. La iglesia y la escuela culinaria compartían los costos de los servicios relacionados con la cocina, y el pequeño aumento del seguro. Los costos para la iglesia aumentaron en \$6 mil, y quedaba un ingreso neto de \$35.6 mil. El programa permitió que la iglesia construyera relaciones con su comunidad local de nuevas formas, lo que repercutió positivamente en otros programas e iniciativas.



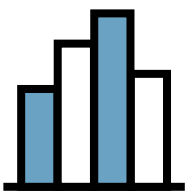
PENSAMIENTO FINAL
Emmanuel Lutheran Church logró encontrar una manera de usar su espacio para que generara ingresos, y al mismo tiempo cumpliera su deseo de conectarse de nuevas formas con su comunidad cambiante. Aunque podrían haber generado más ingresos con un enfoque más comercial, esta asociación prosperó de muchas maneras diferentes para la iglesia

Ahora que han leído estos estudios de caso, propongan dónde encaja cada estudio de caso en el esquema de dinero y misión.



Auditoría de espacio

En cualquier asociación de desarrollo hay muchos factores en juego, y tendrá que determinar lo que es importante para usted y su congregación. Tenga presente que en cualquier relación con un desarrollador siempre hay que dar y recibir.



Recopilando datos sobre sus edificios y propiedades

El resultado clave del próximo ejercicio grupal es el conocimiento común de las posibilidades y limitaciones actuales con respecto a los edificios y propiedades de su congregación en lo que se refiere a las posibilidades de alquiler.

Sabemos que todos tienen un contexto un poco diferente —algunas congregaciones tienen muchos espacios distintos, otras tienen muy pocos. Algunas tendrían que dejar de hacer ciertas cosas para empezar (esperemos) cosas mejores. Algunos edificios están en buen estado, otros tal vez necesitan mucha atención..

Para algunos, conversaciones como esta están llenas de posibilidades (¡ansiosos por volver a desarrollar!), a otros les causa demasiado dolor (las cosas buenas que solían ocurrir en este salón). La mayoría probablemente sienten una mezcla de ambas cosas.

Esperamos que nuestro proceso sea beneficioso, pero siéntase en libertad de modificar lo que sugerimos para que el proceso se ajuste a su contexto específico.

En esta sección, deberá pasearse por la propiedad, recopilar datos y recabar historias. Mientras da esta vuelta va a necesitar:

- ★ **Un mapa o dibujo de sus edificios y propiedades que muestre los diferentes espacios.** Puede que ya tenga uno de estos a mano. Si no lo tiene, incluso un boceto muy sencillo le puede servir.
- ★ **Datos relacionados con sus edificios y propiedades, incluyendo cómo se utilizan actualmente.** Hemos creado una tabla que puede usar para evaluar los diferentes espacios.

Primero, camine por los salones y espacios interiores de sus edificios. Rellene las secciones correspondientes en la tabla por cada salón. Luego, repita lo mismo con los espacios exteriores. Después de esto, complete la tabla de disponibilidad de espacios por cada uno de los principales salones/espacios interiores y exteriores.



INTERIORES:
EDIFICIOS

SALÓN/ESPACIO	TAMAÑO (APROX) EN ft²	CAPACIDAD MÁXIMA	CONDICIÓN ACTUAL	USO PRINCIPAL	USO SECUNDARIO
Ejemplo: Santuario	3,000 ft²	250	Buena	Servicios de adoración	Reuniones más grandes
Ejemplo: Salón 1	650 ft²	40	Necesita mejoras	Escuela Dominical, comidas ocasionales en la iglesia	Grupo comunitario local, sala de oración

EXTERIORES: JARDINES Y
EDIFICIOS/ESPACIOS ADICIONALES

ESPACIO	TAMAÑO (APROX)	CONDICIÓN ACTUAL	USO PRINCIPAL	USO SECUNDARIO
Ejemplo: Jardín	0.75 acres	Buena	Huerto comunitario	Espacio de descanso
Ejemplo: Estacionamiento	1 acre	Excelente	Estacionamiento los domingos por la mañana	Algo de estacionamiento para uso a mitad de semana

[illegible]

Preguntas de reflexión

**CONSIGA
PAPEL**

-
- 1**
- Miren juntos la disponibilidad del espacio. ¿Qué oportunidades pueden identificar?
- 2**
- ¿Qué habría que mover de un espacio a otro para crear aún más posibilidades?
- 3**
- ¿Cuál podría ser la opción más fácil? Mire dónde podría haber tanto disponibilidad como un espacio que esté en excelente o muy buen estado.
- 4**
- ¿Dónde sería necesario invertir algo (dinero y/o tiempo y energía) para preparar los espacios para que puedan ser usados?
- 5**
- ¿Con quién más necesitaría hablar en este momento?
Por ejemplo: sínodo, municipio, etc.
- 6**
- Finalmente, ¿qué uno o dos espacios destacan como los más 'aptos para alquilar'?
¿Están todos de acuerdo con esto?
-
- ¡MUY BIEN! HA TERMINADO ESTE EJERCICIO**



¿NECESITA INSPIRACIÓN?



Vea historias del
espectro del éxito en el
alquiler de
propiedades.
elca.org/cprh

RESUMEN

Ahora usted sabe:

☒ QUE QUIERE ALQUILAR

Y sabe:

☒ QUÉ ESPACIO DESEA ALQUILAR

Ahora necesita:

☐ PROBAR SI HAY DEMANDA

¿Existe demanda para su espacio?

Tener un excelente espacio para alquilar no significa necesariamente que exista demanda por este. Antes de avanzar demasiado en el proceso de alquiler, es importante comprobar primero si hay interés real en el espacio. Por supuesto, si ya hay personas llamando a su puerta y preguntando si pueden alquilarlo, eso es una señal clara de que existe demanda.

¿ALGUIEN LE HA PREGUNTADO SI PUEDE ALQUILAR SU ESPACIO?

SÍ

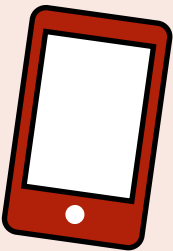
Genial – ¡prosiga!

NO

Haga una pausa

CUATRO ACCIONES QUE PUEDE REALIZAR PARA PROBAR LA DEMANDA:

Haga esto antes de que se reúnan para la Parte 2:



- 1 LLAME A UN AGENTE DE BIENES RAÍCES LOCAL QUE TRATE CON ALQUILERES**
Pregunte sobre el mercado de alquiler local y las posibles tendencias. ¿Hay probabilidad de que aumente la demanda de espacios en alquiler? ¿Qué tipo de espacios buscan las empresas u organizaciones? También puede preguntar en una reunión de la red de clérigos si alguien está alquilando espacio en su propiedad. ¿Tuvieron mucho interés? Llame a otros colegas y pregunte si han tenido interés en alquilar su espacio.
- 2 BUSQUE LAS TASAS DE OCUPACIÓN DE ALQUILERES SIMILARES**
Si son bajas, esto podría ser una señal de advertencia.
- 3 HABLE CON SU CÁMARA DE COMERCIO**
Intente entender el mercado de alquiler o, alternativamente, hable con asociaciones locales sin fines de lucro.
- 4 ¿HAY OTRAS IGLESIAS O NUEVAS COMUNIDADES DE ADORACIÓN BUSCANDO ESPACIO?**
Hable con los pastores locales y su sínodo.

¡FELICITACIONES!

Ha finalizado la Parte 1 de "Cómo alquilar bien"

Usted ha aprendido que los ingresos por alquiler se relacionan tanto con la misión como con el dinero, ha esquematizado su espacio e identificado uno, dos o más espacios que pudiera alquilar, y ha ideado una manera de probar la demanda. La segunda parte le ayudará con todo lo demás que necesita para alquilar bien.



PARTE 2: COMENZAR

Bienvenido a la Parte 2. Comenzará por estimar el costo real de alquilar su espacio antes de evaluar a los posibles inquilinos, conocer la logística involucrada, y finalmente pensar en cómo involucrará a la congregación en este nuevo paso.

Costos reales estimados



ANÁLISIS DE LOS COSTOS REALES ESTIMADOS

Al considerar el alquiler de espacios dentro del edificio de la iglesia, es importante evaluar el costo real que esta actividad representa para su congregación. A menudo nos enfocamos únicamente en los ingresos que genera un inquilino, sin tomar en cuenta los costos asociados con poner el espacio a disposición. Además, es común subestimar los costos reales que implica esta actividad.

NOTA:
Tenga en cuenta que al alquilar un espacio hay un costo de oportunidad (que puede no ser monetario). El costo de oportunidad es lo que se podría hacer con el espacio en lugar de alquilarlo.

PASO 1:
Determine sus gastos mensuales recurrentes en cada una de las categorías indicadas, así como en cualquier otra categoría que sea relevante para su situación, (como servicios públicos, limpieza , etc.) Luego registre cada gasto en la tabla que aparece a continuación..

• TOP •
Consulte con su compañía de seguros sobre los límites de cobertura y los aumentos de costos.
• TIP •

GASTOS RECURRENTES	COSTO MENSUAL TOTAL	% DEL TIEMPO DEL EDIFICIO ASIGNADO AL ALQUILER	COSTO ASIGNADO PARA GASTOS
Ejemplo:	\$100	10%	\$10
Servicios públicos			
Limpieza / Mantenimiento			
Tiempo del personal			
Costos de tecnología			
Seguro			
Otros costos recurrentes			
Costo mensual total recurrente			

PARTE 2: COMENZAR

PASO 2:

Estime qué porcentaje de su edificio se usará para fines de alquiler o qué porcentaje del tiempo del personal se dedicará a gestionar el programa de alquiler (considere la gestión de relaciones con los inquilinos, abrir el edificio, etc.). Registre estos porcentajes en cada categoría de gastos.

PASO 3:

Multiplique el porcentaje por el costo mensual en cada categoría para calcular el costo asignado por gasto.

Costo asignado por categoría de gastos	COSTO TOTAL	DURACIÓN ESPERADA DEL ARRIENDO (MESES)	TOTAL / Mapap DE ARRIENDO = COSTO DE CAPITAL MENSUAL
Ejemplo:	\$10,000	36 meses	\$278
Costo de renovación			
Compras de muebles / equipo			
Otros gastos de mejora de capital			
Asignación total del costo de capital mensual			

PASO 6:

Registre la duración prevista del contrato de arrendamiento que podría firmar para el espacio en meses (no más de cinco años).

PASO 7:

Divida el costo total de las mejoras de capital de cada gasto entre el número de meses que se espera que dure el contrato de arrendamiento. Esto le da una estimación del costo mensual de las mejoras de capital repartido a lo largo de la vida del contrato.

COSTO MENSUAL TOTAL RECURRENTE	ASIGNACIÓN DEL COSTO CAPITAL TOTAL MENSUAL	COSTO MENSUAL TOTAL REAL

PASO 4:

Sume el costo asignado por gasto para calcular el gasto total recurrente del programa de alquiler.

PASO 5:

Considere los costos de mejoras de capital que tal vez tendría que gastar para preparar el espacio para alquiler. Registre el total de los costos de mejoras de capital en la tabla a continuación.

PASO 8:

Sume los costos de capital mensuales para calcular un total de costos de capital mensuales.

PASO 9:

Sume el costo total mensual recurrente al costo total mensual de capital de cada tabla para determinar su estimación total del costo mensual real. Más adelante usará este monto para considerar cuál será su ingreso neto real al alquilar espacio.

Evaluación del inquilino



Es importante considerar que el alquiler de espacio puede fomentar (o potencialmente dificultar) la misión de su iglesia. La elección del inquilino adecuado podría ayudar a cumplir la misión en su comunidad. Por otro lado, como muestran los estudios de caso, alquilar el espacio a una organización que entra en conflicto con la misión o los valores de su congregación podría obstaculizar su labor en la comunidad o incluso perjudicar a su vecindario.

Copie y use el formulario de evaluación a continuación para completar este proceso con cada organización a la que esté considerando alquilar.

PASO 1

Use las preguntas de selección para determinar si algo debería descalificar de inmediato a la organización como posible arrendataria en su edificio. Si la respuesta es no a cada una de estas preguntas, avance al paso 2.

PREGUNTAS DE SELECCIÓN

PREGUNTA	SÍ O NO	VA O NO VA
1. ¿Chocan de alguna manera la misión y el propósito de la organización interesada en alquilar su espacio con el sentido de misión y propósito de su congregación?	S / N	☐ Va ☐ No va
2. ¿Ha hecho la organización interesada en alquilar su espacio algo en su comunidad local que pudiera perjudicar la reputación de su congregación?	S / N	
3. ¿Hay algún choque de valores evidente entre esta organización y su congregación?	S / N	



PASO 2
Califique qué tan importantes son cada uno de los siguientes factores para su congregación. Califique en una escala del 1 al 3 (1 = poca importancia, 3 = mucha importancia). Agregue cualquier factor adicional que sea importante para usted y que no esté listado aquí.

FACTORES

Para tomar una buena decisión sobre el alquiler de su espacio, es importante definir claramente qué desea lograr. Cada situación y contexto es diferente, por lo que es fundamental identificar —y acordar— qué aspectos son realmente importantes para usted al tomar esta decisión.

Siga estas instrucciones a continuación y complete el formulario de evaluación para cada organización a la que esté considerando como posible inquilina. Para cada organización, indique el nivel de importancia de cada factor (bajo/medio/alto):

- ★ Lo que hace la organización se alinea estrechamente con la misión y el propósito de la congregación.
- ★ Los valores de la organización se alinean estrechamente con los valores de la congregación.
- ★ Hay conexiones significativas entre los miembros de la congregación y la organización.
- ★ La organización es financieramente resistente/estable.
- ★ La organización tiene el potencial de firmar un contrato de arrendamiento a largo plazo.
- ★ La organización tiene la capacidad de pagar tarifas de mercado, lo que permite maximizar los ingresos de la congregación por el alquiler del espacio.
- ★ Usted podría encontrar nuevas conexiones en su comunidad al asociarse con esta organización.
- ★ Otros factores importantes para su congregación:

PASO 3
Califique a la organización que está considerando alquilar en cada uno de los factores. Califique en una escala del 1 al 4 (1 = no cumple con este factor, 4 = cumple muy bien con este factor).

PASO 4
Multiplique la puntuación por la calificación para calcular la puntuación ponderada en cada factor.

Ejemplo:

FACTOR	PESO/PRIORIDAD (VALOR DE 1–3) BAJO / MED / ALTO	PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA (PESO x PUNTUACIÓN)	PUNTUACIÓN TOTAL
Conexión con la congregación	1 2 3	1 2 3 4	8	

PASO 5
Sume la puntuación ponderada para calcular una puntuación total de la organización a la que está considerando alquilar. Puede usar esta puntuación para comparar esta organización con otros posibles inquilinos ahora o en el futuro.

PASO 6
Registre los ingresos mensuales por alquiler que se esperan de esta organización o que esta ofrece. Registre el análisis del costo real mensual. Reste el costo real de los ingresos por alquiler para calcular el ingreso neto (o pérdida) de parte de este compañero de alquiler.

PASO 7
Complete este proceso para cada organización a la que esté considerando alquilar espacio. Hemos incluido dos copias del formulario. Esto le permite comparar a dos posibles inquilinos. Si necesita más copias, puede fotocopiar la tabla o usar una copia adicional de la herramienta.

Formulario de evaluación

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	
ESPACIO DE ALQUILER	

FACTORES A EVALUAR

FACTOR	PESO/PRIORIDAD (VALOR DE 1–3) BAJA / MEDIA / ALTA	PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA (PESO x PUNTUACIÓN)	PUNTUACIÓN TOTAL
Conexión con la congregación	1 2 3	1 2 3 4		
Las actividades de la organización se alinean con la misión de la iglesia	1 2 3	1 2 3 4		
Los valores de la organización y la iglesia están muy alineados	1 2 3	1 2 3 4		
La organización es financieramente resistente/estable	1 2 3	1 2 3 4		
La organización puede firmar un contrato de arrendamiento a largo plazo	1 2 3	1 2 3 4		
La organización puede pagar tarifas comerciales	1 2 3	1 2 3 4		
Oportunidad de conocer nuevas personas	1 2 3	1 2 3 4		
	1 2 3	1 2 3 4		
	1 2 3	1 2 3 4		

PROYECCIÓN DE INGRESOS

INGRESOS MENSUALES DE ALQUILER ESPERADOS U OFRECIDOS	
MENOS EL COSTO REAL DEL ANÁLISIS DEL COSTO REAL	
INGRESO NETO O PÉRDIDAS A CONSECUENCIA DE ESTE SOCIO	

Formulario de evaluación

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	
ESPACIO DE ALQUILER	

FACTORES A EVALUAR

FACTOR	PESO/PRIORIDAD (VALOR DE 1–3) BAJA / MEDIA / ALTA	PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA (PESO x PUNTUACIÓN)	PUNTUACIÓN TOTAL
Conexión con la congregación	1 2 3	1 2 3 4		
Las actividades de la organización se alinean con la misión de la iglesia	1 2 3	1 2 3 4		
Los valores de la organización y la iglesia están muy alineados	1 2 3	1 2 3 4		
La organización es financieramente resistente/estable	1 2 3	1 2 3 4		
La organización puede firmar un contrato de arrendamiento a largo plazo	1 2 3	1 2 3 4		
La organización puede pagar tarifas comerciales	1 2 3	1 2 3 4		
Oportunidad de conocer nuevas personas	1 2 3	1 2 3 4		
	1 2 3	1 2 3 4		
	1 2 3	1 2 3 4		

PROYECCIÓN DE INGRESOS

INGRESOS MENSUALES DE ALQUILER ESPERADOS U OFRECIDOS	
MENOS EL COSTO REAL DEL ANÁLISIS DEL COSTO REAL	
INGRESO NETO O PÉRDIDAS A CONSECUENCIA DE ESTE SOCIO	

Sea práctico:

LOGÍSTICA PARA "CÓMO ALQUILAR BIEN"

El enfoque de esta herramienta ha sido ayudarle a reflexionar sobre cómo alquilar su espacio de una manera que esté alineada con la misión de su congregación y contribuya con su resiliencia financiera. Esos son los aspectos que conviene definir primero. Una vez que haya tomado esas decisiones clave, será momento de considerar los aspectos prácticos y logísticos del alquiler del espacio. Revise la siguiente lista de preguntas, determine cómo obtener las respuestas que necesita, y prepare las bases para que el alquiler de su espacio comience con éxito.

RECURSOS:

Revise el curso Fundamentos del uso de espacios compartidos del Centro de Recursos de Propiedades de la Iglesia (elca.org/cprh) y otros recursos a su alcance en la biblioteca de recursos. (Escanee el siguiente código QR).



OPCIONES ALTERNATIVAS

OTRAS OPCIONES SON EL ALQUILER A CORTO PLAZO Y POR EVENTO

Gran parte de esta herramienta fue diseñada para ayudarle a considerar los alquileres a largo plazo. Además de esto, también hay oportunidades para alquilar por eventos, alquileres a corto plazo, restaurantes pop-up o emergentes (si tiene una cocina comercial), conferencias y demás.

Cuando haya repasado esta herramienta tendrá mucho de lo que necesita para decidir si va a aprovechar estas oportunidades. Recuerde, calcule sus costos reales estimados, pruebe la demanda, evalúe a los posibles arrendatarios y, por supuesto, asegúrese de que el dinero y la misión estén alineados.



CONTRATO DE ALQUILER

¿TIENE UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO REVISADO LEGALMENTE PARA CADA INQUILINO?

Le recomendamos que contrate a un abogado local para que le ayude a redactar el contrato de alquiler y lo revise cada año por si hay algún cambio. La inversión de un poco de tiempo y dinero desde el principio le ahorrará muchos problemas más adelante.

¿POR CUÁNTO TIEMPO QUIERE QUE SEA EL CONTRATO DE ALQUILER?

Además de otros términos y condiciones, considere por cuánto tiempo desea comprometerse a alquilar el espacio. Por ejemplo, una iglesia firmó un contrato de arrendamiento a largo plazo con un proveedor de teléfonos celulares para la colocación de una antena en la azotea. Esto generaba buenos ingresos y su impacto era mínimo. Unos años después se les presentó la oportunidad de remodelar su edificio y propiedad, pero surgieron problemas porque los términos del arrendamiento a largo plazo les impedían hacer cambios en el edificio. El proyecto de remodelación no se concretó.



IMPLICACIONES FISCALES

¿Sabe cuáles serán las implicaciones fiscales de generar dinero por su alquiler? ¿Deberá pagar impuestos sobre la propiedad por el espacio que alquile?

Tal vez deba pagar el impuesto sobre los ingresos de negocios no relacionados (UBIT) sobre el dinero que se genere. También es importante revisar toda implicación que el contrato de alquiler pueda tener sobre el pago de algún impuesto de propiedad..

Consulte a un abogado fiscal o un CPA local con experiencia en organizaciones sin fines de lucro para que conozca todas las implicaciones de su programa de alquiler sobre los impuestos.



Vea también la herramienta “¿Qué pasa son los impuestos?!” de RootedGood y la ELCA para más información sobre los impuestos.



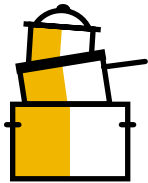


IMPLICACIONES EN MATERIA DE SEGUROS

¿Hay implicaciones relacionadas con el alquiler de su espacio sobre su póliza de seguro? Haga una consulta por escrito a su aseguradora, y pregunte si son necesarias algunas coberturas adicionales y si está cubierto por cualquier responsabilidad que pudiera surgir del contrato de alquiler propuesto. Asegúrese de hacer esto antes de firmar el acuerdo. También es recomendable que su futuro inquilino le presente un certificado de seguro.



Para más información, consulte la guía de Preguntas frecuentes sobre el seguro de la propiedad de la iglesia. (Escanee el código QR.)



OTRAS PREGUNTAS LEGALES

¿Existen ordenanzas de zonificación que limiten el tipo de programa de alquiler que puede operar? ¿Hay regulaciones de seguridad alimentaria que deba tener en cuenta si su inquilino maneja comida? ¿Qué otras implicaciones legales hay en los contratos de alquiler que está considerando? ¿Se requiere que informe a su sínodo sobre esto??



POLÍTICAS INTERNAS

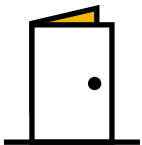
¿Qué nuevas políticas internas podría necesitar como resultado de la adición de esta actividad y fuente de ingresos a las operaciones de su iglesia? ¿Habrá cambios en la forma en que se manejan el dinero o las llaves?



HORARIOS

¿Cómo planea organizar el uso del espacio y minimizar los conflictos entre usuarios o grupos? ¿El contrato de alquiler que ha preparado le da acceso al inquilino las 24 horas del día, los 7 días de la semana, o solo tiene acceso durante ciertas horas o días? ¿Cómo se gestionarán los horarios y quién hará esto?

Empresas emergentes como **Church Spaces** y **Venuely** están experimentando con formas de ayudar a las iglesias a coordinar su espacio con los usuarios y arrendatarios.



ACCESO Y SEGURIDAD DEL EDIFICIO

¿Quiénes tendrán llaves? ¿Qué acceso proporcionarán esas llaves? ¿Tendrá que hacer cambios en el edificio (sistemas de llaves electrónicas, cámaras de video, portones, nuevas cerraduras, etc.) para ofrecer un acceso seguro y disponible a los inquilinos o usuarios junto con otras actividades que se llevan a cabo en el edificio? ¿Necesita seguir algún paso especial para garantizar la seguridad de los niños en sus instalaciones?



PERSONAL

¿Ofrecen su modelo y estructura actuales la capacidad y experiencia adecuadas para la adición de la actividad de alquiler en sus operaciones? ¿Necesita contratar o capacitar personal para añadir experiencia o capacidad?



Involucrando a la congregación

La decisión de alquilar su espacio traerá cambios que afectarán a su congregación, por lo que es importante involucrarla en el proceso. Todos hemos visto que cuando cambia el uso de un espacio pueden surgir diversas opiniones y emociones dentro de una congregación: desde entusiasmo hasta temor al cambio, o tristeza por lo que se ha perdido. Por eso le recomendamos que busque oportunidades para comunicar de manera clara y constante los siguientes puntos:

- ★ Por qué desea generar ingresos mediante el alquiler y cómo esta decisión se relaciona tanto con la misión de la congregación como con el dinero. Explique de qué manera ayudarán estos nuevos ingresos.
- ★ El proceso que ha elegido para tomar esta decisión (esta herramienta) y quiénes participaron en él.
- ★ Los términos del contrato de alquiler y quién será el inquilino.
- ★ Formas prácticas en que la congregación puede mostrar afecto a su nuevo "vecino".

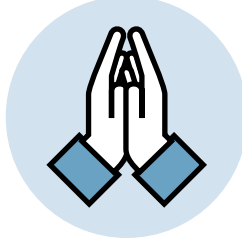


RECORDATORIO IMPORTANTE:

La ELCA requiere que las congregaciones celebren una reunión congregacional para autorizar la entrada en un arrendamiento (C5.03(i)).

INSPIRE A OTROS

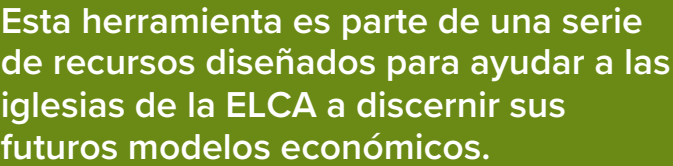
Comparta su historia con otros
– escriba a CPRH@elca.org



Algunas ideas que podrían ser útiles en relación con el último punto. Siéntase en libertad de elegir una y adaptarla a su contexto:

- ★ Invitar a voluntarios a ayudar a preparar el espacio.
- ★ Incluir un ritual o práctica de agradecimiento, dando gracias a Dios por todo lo que ha sucedido en ese espacio y bendiciéndolo para que sea un lugar fructífero para la organización que lo ocupará. Esta bendición podría repetirse durante el próximo servicio para quienes no pudieron estar presentes.
- ★ Preparar una canasta de bienvenida con la ayuda de voluntarios de la congregación. Podría incluir notas escritas a mano por miembros de la congregación, información sobre la historia de la iglesia y, por supuesto, ¡chocolate y café!
- ★ Organizar una comida compartida e invitar a los nuevos inquilinos a participar y a compartir con la congregación acerca del trabajo que realizan.





**THE GOOD
FUTURES
WORKBOOK**

Helping young people envision a better world
A resource for teachers and students

**ROTTED
GOOD**



rootedgood.org/good-futures

¡Denos sus comentarios!

Siempre estamos aprendiendo y mejorando nuestros recursos.

Escanee el código para contarnos cómo le sirvió esta herramienta y qué cambios o mejoras le gustaría ver en ella.



 elca.org/cprh

 [Lutherans](#)

 [elca](#)

 [@elca](#)

 [evangelical-lutheran-church-in-america](#)



¡MANTÉN EL CONTACTO!

 rootedgood.org

 [rootedgood](#)

 [rootedgood](#)

Copyright © 2021–2026 RootedGood