**Congregación de San Marcos discusión para:**

**Información de la propuesta de TowerPoint para la adquisición del contrato de arrendamiento de Verizon**

**Historia y estado actual:** Desde 2000 St. Marks ha proporcionado una contrato con Verizon para operar una torre de telecomunicaciones (así como un generador y equipo relacionado) en las instalaciones de nuestra Iglesia.

• La cantidad de renta ha aumentado durante esos años. El monto actual ha sido de $ 1,705

por mes ($ 20,460 anualmente) y está previsto que aumente este verano a $ 1,855 por mes

($22,260 anualmente).

• Towerpoint (una de las empresas de adquisición de torres más grandes de los EE. UU), ha

presentado una oferta para adquirir el contrato de arrendamiento de Verizon asociado con

este contrato. Los términos y condiciones principales se establecen en la siguiente sección:

**Términos y condiciones importantes a tener en cuenta:**

1. Towerpoint ofrece un pago global de $ 375,000.

\* La cantidad para el pago de una suma global se basa en gran parte en los ingresos

actuales y anticipados en el futuro previsible.

2. La duración de este acuerdo sería de 99 años. También podría ser para:

\* Plazo de 50 años (pago de $ 350,000) o

\* Plazo de 30 años (pago de $ 300,000)

3. Sin embargo, de manera realista, la vida útil de este arreglo será más corta. Algunos analistas

sugieren más cerca de 8-12 años (estimación); aunque podría ser más corto. Proyección: más

alla de ese período de tiempo, la arquitectura de telecomunicaciones posiblemente cambiará

con la disposición actual que se vuelve obsoleta. Esto podría resultar en "desmantelamiento"

del contrato de arrendamiento de Verizon y la eliminación de todo el equipo de la propiedad

de San Marcos.

4. Independientemente de la duración útil de este contrato de arrendamiento (período corto o

plazo más largo), St. Mark's mantiene el monto total pagado por TowerPoint. Asumen todo

el riesgo financiero de que la torre de antena se vuelva anticuada / desactualizada en caso de

que cambie la tecnología de telecomunicaciones / el paisaje.

5. Además del pago de la suma global, St. Marks recibiría el 60% de cualquier ingreso adicional

generado por TowerPoint con otras compañías de telecomunicaciones que puedan

comercializar (TowerPoint retendría el 40% restante).

6. En caso de que TowerPoint comercialice empresas de telecomunicaciones adicionales (por

ejemplo, ATT, T-Mobile, et.al) TowerPoint tiene derecho a una servidumbre adicional de 250

pies cuadrados (máximo) en la propiedad de la Iglesia adyacente al generador Verizon

existente y la antena de árbol ( monotree).

\* Si esto fuera necesario, St. Mark's requeriría que se construyera un nuevo generador

o equipo considerado en la ladera adyacente al equipo actual de Verizon (no es un

espacio útil.)

\* Esto no invadiría el estacionamiento para discapacitados o el área del cubo de basura

en el nivel de estacionamiento superior; ni en los espacios de estacionamiento en el

segundo nivel de estacionamiento.

\* St. Marks tendría una autoridad significativa para determinar si estos arreglos

adicionales serían aceptables (autorización de aprobación / veto).

\*Es poco probable que este arrendamiento adicional implique un segundo árbol de

antenas (monotree).

7. St. Mark's tiene la máxima flexibilidad y discreción para contratar independientemente con

otra compañía de telecomunicaciones para construir y arrendar una torre de

telecomunicaciones adicional.

\* Con este acuerdo de servicio adicional, St. Marks recibiría el 100% de los ingresos.

\* Con cualquier acuerdo adicional de este tipo, esto podría permanecer como un flujo

de ingresos mensual o también podría venderse en última instancia con un pago a

tanto alzado.

8. Towerpoint es una compañía altamente ética y solvente y una de las compañías más grandes

en los Estados Unidos por adquirir arrendamientos de torres.

\* Más de 4,000 adquisiciones de arrendamiento de este tipo con más de $ 1 mil millones

en pagos.

\* Es un "Comprador final" y no una empresa intermediaria.

\* Han investigado su empresa y son muy respetados con una excelente reputación de

ser honestos y éticos. Tratar con muchas iglesias / entidades basadas en la fe.

9. No habrá responsabilidad fiscal asociada con esta transacción de TowerPoint.

\*Al utilizar los ingresos para el fondo general de San Marcos (por ejemplo, el fondo de

jubilación hipotecaria y reparación de capital) no habrá responsabilidad fiscal federal ni

estatal.

Próximos pasos si St. Marks está interesado en lograr esto:

• Requeriría la aprobación del Consejo y la Congregación.

• Recibir y revisar su Carta de Intención (LOI). Esta sería una "Opción" y como tal:

St. Marks no pudo entablar negociaciones con otras compañías de adquisición de

arrendamiento. Además, los términos de la adquisición son confidenciales y no se divulgan a

otros sin su consentimiento por escrito. TowerPoint esperaría que procedamos con este

acuerdo de buena fe.

• Dick Bolin podría aumentar su LOI mediante una adición e insertar términos y condiciones

importantes para St. Marks.

• La LOI firmada permitiría a TowerPoint obtener:

\* Copias de los contratos de arrendamiento y enmiendas de Verizon.

\* Comprobante de pagos de alquiler.

\* Acceso a la información hipotecaria existente.

\* Acceso a algunos documentos básicos de la organización.

\* TowerPoint esperaría que St. Marks consuma este acuerdo con el acuerdo final e integral

para permitir que Towerpoint adquiera el contrato de arrendamiento de St. Marks

Verizon.

• Al firmar la Carta de Intención, trabajaría en finalizar todos los detalles en el Acuerdo de

Adquisición y Servicio de Arrendamiento final. Dick Bolin se ha ofrecido voluntario para

revisar el acuerdo final de la Sección 14 y negociar y "poner en línea roja" cualquier

disposición adicional de "letra pequeña" que deba modificarse o eliminarse para garantizar

que este acuerdo sea justo para St. Marks. 10. La transacción se completará

aproximadamente 90 días después de la aprobación de la Congregación.