**Preguntas y respuestas sobre la propuesta de TowerPoint**

**31 de mayo de 2020 Zoom Meeting - 17 personas presentes.**

**Resultados de la encuesta al final de la reunión:**

A. ¿Parece que esta propuesta podría ser un buen negocio para San Marcos?

15 - SÍ (8 hogares) 2 - Necesita más información

B. Esta pregunta es simplemente una PRUEBA para ver el nivel de consenso que existe entre la

congregacion en este momento. NO es un voto congregacional formal. En este momento,

¿votaría para aprobar esta propuesta si fuera a un voto congregacional?

15 - SÍ (8 hogares) 2 - Necesita más información

**Preguntas:**

**1. ¿Cuánto dura el arrendamiento de Verizon?**

**a.** Originalmente, un contrato de arrendamiento de 5 años, sin embargo, se puede renovar automáticamente por hasta cuatro períodos adicionales de 5 años al proporcionar a St Marks una notificación de renovación de 90 días por adelantado antes de la fecha de finalización del plazo del arrendamiento. Después del total de cinco términos de 5 años, esto puede continuar en renovaciones de 1 año a menos que St Marks proporcione un aviso por escrito 90 días antes de la fecha del plazo.

**b.** Sin embargo, Verizon puede cancelar en cualquier momento esencialmente con un aviso de 30 días (en realidad de inmediato). Este acuerdo en el que Verizon puede cancelar esencialmente de inmediato, mientras que St Marks no puede, no es una condición favorable para St Marks.

**c.** El alquiler mensual se basa en el Índice de precios al consumidor. El contrato de arrendamiento original era de $ 1,000 / mes. 20 años después, ahora cuesta $ 1,705 / mes.

**2. ¿Qué responsabilidad tiene San Marcos si la torre se derrumba, causa cáncer o cualquier otro resultado catastrófico?**

**a.** Nuestro abogado, Dick Bolin, ha indicado una responsabilidad extremadamente mínima. Las tres entidades tendrían un seguro de responsabilidad civil general. Verizon sería el principal responsable y TowerPoint sería el responsable secundario. St Marks sería un tercero responsable (terciario) y también retendría un seguro de responsabilidad civil como lo haría cualquier otro propietario de la tierra. Para todas las consideraciones y propósitos prácticos, St. Marks estaría a salvo a este respecto. También como una cuestión práctica, incluso con una ocurrencia tan rara, cualquier litigio (por ejemplo, acción de clase) se centraría en los acusados ​​de "bolsillo más profundo" (Verizon primero y más adelante y luego TowerPoint). Mientras que cualquier entidad o individuo puede ser teóricamente sujeto a una demanda, la posibilidad de tales consecuencias adversas para St. Marks sería extremadamente improbable.

**3. ¿Cuál es el plan comercial de TowerPoint para subarrendar la torre?**

**a.** Hasta ahora, Towerpoint ha hablado en generalidades. Se esforzarán por hacer esto en los próximos años. Sin embargo, sus planes son algo vagos.

**b.** Dick presionará un poco para obtener el mejor y el peor de los casos de potencial de ingresos futuros para St. Mark's de subarrendamientos.

4. ¿Qué se haría con los ingresos de la venta de la Torre?

**a.** Pague la hipoteca actual de $ 285,185 en el edificio, ahorrando a la congregación el pago de hipoteca de $ 4,339 / mes. Este préstamo vence el 1 de mayo de 2026. Al pagar el préstamo ahora, ahorraría aproximadamente $ 34,000 en intereses a San Marcos.

**b.** El Consejo trabajará en la creación de un plan más detallado para el saldo de los ingresos, que se presentará antes de la Votación Congregacional del 28 de junio. En este momento, implicará reservar dinero para repavimentar el estacionamiento y cualquier otro fondo importante no financiado. Mejoras de capital.

**5. ¿Dick Bolin es abogado?**

**a.** Dick Bolin es abogado y se graduó de la Univ. de la Facultad de Derecho de San Diego (USD) en 1978. Su experiencia es Derecho Corporativo, y supervisó a numerosos abogados de Mutual of Omaha durante su carrera.

**b.** Dick es el hijo de Myrna Bolin y actualmente está retirado. ¡Se ofrece como voluntario para ayudar a San Marcos en la investigación de varias inquietudes legales y tenemos la bendición de tenerlo en nuestra familia de San Marcos!

**6. ¿Podemos cobrar el alquiler durante los 90 días que lleva cerrar la venta del contrato de arrendamiento?**

**a.** Esencialmente si. Sin embargo, la oferta actual es más complicada en términos y plazos. Indica que St. Marks realmente podría mantener las rentas por incluso dos meses después del cierre, pero reducir (prorratear) el precio de compra basado en estos dos meses de renta anticipada. Esto se describe típicamente como un período de redireccionamiento. TowerPoint prefiere usar el enfoque de "período de redireccionamiento" debido al efecto de retraso (por ejemplo, a St Marks todavía se le enviarían los cheques de alquiler pagaderos a St. Marks durante un par de meses después del cierre). Dado que el resultado financiero neto es el mismo, probablemente deberíamos seguir este enfoque que funciona mejor para TowerPoint. Solo tendríamos que asegurarnos de que también haya una prorrateo para este cierre en cualquier momento que no sea el primero del mes.

**7. Si aceptamos vender el contrato de arrendamiento de Verizon a TowerPoint, ¿qué sucederá si la congregación vende la propiedad en algún momento en el futuro?**

**a.** El arrendamiento de Verizon y la propiedad de TowerPoint de ese arrendamiento estarán en un pacto que se ejecutará con el terreno en el momento de la venta.

**8. ¿Por qué TowerPoint estaría interesado en un acuerdo de 99 años (para siempre)?**

**a.** Originalmente, creemos que TowerPoint está más interesado en ganar dinero de subarrendamientos en la torre durante los próximos 8-12 años para recuperar el costo de comprar el arrendamiento y generar ingresos adicionales para TowerPoint (lo que significa el 60% de cualquiera de esos ingresos iría a San Marcos)

**b.** Un contrato de arrendamiento de 99 años sería una forma para que TowerPoint garantice su control sobre uno de los puntos más altos del oeste de Chula Vista, una ubicación crítica para la comunicación inalámbrica futura u otros usos relacionados a medida que la tecnología cambia.

**9. Suponiendo que TowerPoint comercializara una segunda compañía de telecomunicaciones (y luego Verizon rescindió el contrato de arrendamiento de la propiedad de St Mark o cerró el negocio con el acuerdo preexistente): ¿recibiría St Marks la participación del 60% para el segundo acuerdo o ¿Podría esto reducirse?**

**a.** Obtendríamos nuestro 60% nuevamente solo después de que TowerPoint haya recuperado el mínimo contrato de arrendamiento mensual. Esto se detalla en los documentos de venta por contrato en la Sección 5 ("Alquiler programado mínimo"). Por lo general, esta situación con un ingreso reducido podría continuar durante cinco (5) años, momento en el cual St. Marks podría rescindir unilateralmente este contrato de arrendamiento.

Acuerdo de adquisición. Sin embargo, Dick está en el proceso de negociación y reducción de

período máximo de tres (3) años y después de lo cual, St Marks podría terminar este

acuerdo (y aún retener el pago de la suma global al cierre).

**10. ¿Cuál será la potencia de salida para la torre?**

**Verizon opera su espectro típicamente dentro de estas dos bandas de RF.**

**CDMA = 800 MHz (mega hertz) y PCS = 1900 MHz**

¿Es probable que esté en niveles nocivos? La respuesta corta es no. Un extracto del artículo a continuación es:

“La exposición pública a las ondas de radio de las antenas de las torres de telefonía celular es leve por varias razones.

Los niveles de potencia son relativamente bajos, las antenas están montadas muy por encima del nivel del suelo, y las señales se transmiten de manera intermitente, en lugar de estar constantemente ". También, "Emisiones de radiofrecuencia de antenas utilizadas para celulares y PCS [personal servicio de comunicaciones] las transmisiones dan como resultado niveles de exposición en el terreno que son típicamente miles de veces por debajo de los límites de seguridad ". Consulte el artículo completo a continuación para obtener más información.

http:s//www.cancer.org/cancer/canser-causes/radiation-exposure/cellular-phone-towers.html

**11. ¿Qué gastos tendrá que asumir San Marcos en la venta del contrato de arrendamiento?**

**a.** St Marks pagaría sus propios honorarios legales (no debería ser ninguno con esta transacción).

Las marcas pagarían el impuesto de transferencia / sello y las tarifas de registro. También cualquier impuesto sobre la renta de la transacción (no debe ser ninguna como organización exenta de impuestos y se debe usar según lo previsto).

**b.** TowerPoint pagaría sus gastos legales. También costos de cierre estándar, título

póliza de seguro y costos de diligencia debida (por ejemplo, verificar la precisión de los registros proporcionados a ellos). St Marks negociaría para insertar una cláusula que indique cualquier otro imprevisto Los gastos de transacción correrán a cargo de TowerPoint.