

REPTES I LIMITACIONS DE LA PROMOCIÓ I LA GESTIÓ D'HABITATGES DE LLOGUER SOCIAL, A CATALUNYA



ENTITATS SÒCIES DE LA

COORDINADORA DE FUNDACIONS D'HABITATGE SOCIAL. COHABITAC



Fundació Factoria de Somnis

Barcelona, setembre de 2020

REPTES I LIMITACIONS DE LA PROMOCIÓ I LA GESTIÓ D'HABITATGES DE LLOGUER SOCIAL A CATALUNYA¹

0.	Preliminar. Homenatge a Josep M ^a Gasol i Magriñà	4
1.	Objecte de l'informe. La necessitat d'un parc d'habitatge de lloguer social suficient.	5
2.	Naturalesa i finalitats de COHABITAC i de les fundacions que la integren.	19
3.	Condicions socioeconòmiques dels demandants d'habitatges protegits de lloguer.	23
4.	Anàlisi de la viabilitat econòmica de la promoció d'habitatges protegits de lloguer. Costos i preus. Propostes de millora	27
4.a	Anàlisi de costos.....	28
4.b	Anàlisi dels ingressos de la promoció. Compte d'exploració.....	32
4.c	Recursos financers	35
4.d	Conclusions de la anàlisi de viabilitat de la promoció de nous habitatges de lloguer .	37
5.	Especial consideració de la viabilitat de la gestió d'habitatges de lloguer molt social....	40
5.a	Costos i ingressos de les entitats gestores d'habitatges de lloguer social	40
5.b	Conclusions de l'anàlisi de viabilitat de la gestió d'habitatges de lloguer social	48
6.	Fiscalitat de la promoció i gestió d'habitatges protegits de lloguer. Propostes de millora	50
7.	Finançament de la promoció d'habitatges protegits de lloguer. Propostes de millora...	60
8.	Síntesi, conclusions i propostes.....	67

¹ Aquest Informe ha estat elaborat amb les aportacions de diverses persones a les quals volem agrair molt expressament la seva dedicació i coneixements, sense els quals no hauria estat possible. Josep M^a Gasol, Anton Gasol, Alfons Thió i Josep M^a Puig de la Fundació Família i Benestar Social i de la Fundació Iniciativa Social; Pere Esteve, de la Fundació Nou Lloc- Habitatge Social; Carme Trilla, Xavier Mauri, i Josep M^a Vilanova, de la Fundació Hàbitat3 Tercer Sector Social; Sergio Rodríguez, de la Fundació Foment de l'Habitatge Social; Meritxell Caralt, del Comitè Català de Representants de Persones amb Discapacitat, COCARMI. I també, els membres del Grup de Treball de Dret a l'Habitatge i a l'Energia de la Taula del Tercer Sector Social per la supervisió global del treball i l'Executiva de la GHS, associació d'empreses promotores i gestores d'habitatge social de Catalunya, pel seu treball en els aspectes fiscals.

0. Preliminar. Homenatge a Josep M^a Gasol i Magriñà

Aquest és el darrer e.mail que vam rebre del Josep M^a Gasol, el 14 de febrer, des d'Irlanda, quan li vam enviar el que aleshores era una proposta de document sobre les dificultats de fer promoció de lloguer social a Catalunya. Ho havíem estat parlant diverses vegades en el sí de COHABITAC i havíem quedat que ho proposaríem a la Taula del Tercer Sector per si podia constituir un nou Dossier Social que contribuís a impulsar aquesta activitat que està trobant tants obstacles per a tirar endavant.

La seva inesperada i tan sentida mort a causa de la terrible epidèmia que va venir poc temps després dóna un valor especial a les seves paraules que reflecteixen un esperit de lluita dut fins al darrer moment.

Per aquest motiu hem cregut que, a mode d'introducció del treball, és interessant de reproduir-les ja que, d'altra banda, impregnen tot l'esperit del document, i en molt bona mesura, les seves conclusions. Malgrat la seva modèstia, segur que comptaríem amb el seu vistiplau per a fer-ho.

Bon dia,

Un bon treball, a punt de rematar-lo...

Només uns comentaris;

1- considero que potser seria millor la publicació ja en un dossier del 1r trimestre de 2020, per factors tals, com cartipàs social del govern estatal, properes presentacions de COHABITAC, lectura per tothom de COHABITAC i aportacions si cal, ...

2- no sé si no caldrien almenys unes notes d'exigència o posicionament sobre fer efectiu en general l'accés a un habitatge i mesures concretes antidesnonament sense alternativa habitacional,

3- hauria de quedar ben palès que el dèficit d'habitatge només pot ser resolt amb inversió directa pública i en concret la proposta de deute finalista, que caldria comprovar que entri dins de les normes de Maastrich, i proposar mecanismes de constitució de drets reals sobre sòl d'Ajuntaments i Generalitat, i encàrrecs de gestió a entitats com les de COHABITAC per eficiència i costos ajustats.

4- crec que hauríem de instar a les entitats financeres a que considerin les fundacions com usuaris finals pel que fa als tipus d'interès i si cal, pignorar lloguers de la promoció finançada, i així no caldria la despesa pública tan elevada per subsidiar tipus del ICF.

5- i a veure si podem afegir alguna altra nota caracteritzadora de les Fundacions i que la seva sola enumeració ja ens diferenciï sense necessitat de cap comparació.

1. Objecte de l'informe. La necessitat d'un parc d'habitatge de lloguer social suficient.

Aquest Informe vol ser, doncs, una continuació dels tres Dossiers que la Taula del Tercer Sector Social ha anat elaborant i publicant en relació a les mancances d'habitatge de lloguer social a Catalunya.

- Dossier nº 39, *“Un parc d'habitatges de lloguer social. Una assignatura pendent a Catalunya”*, octubre de 2014.
- Dossier nº 44, *“La contribució del Tercer Sector al lloguer social”*, gener de 2016.
- Dossier nº 53, *“Els habitatges buits dels bancs. Una oportunitat perduda per ampliar el parc d'habitatge social?”*, juliol de 2017.

Després de un llarg període de denúncia de l'escassa presència d'habitatge de lloguer social a Catalunya constatem que segueix essent molt difícil el creixement d'aquest parc i, per tant, que segueix tenint greus dificultats de resolució la problemàtica d'allotjament de la població amb recursos baixos. El dret a l'habitatge digne per a tots segueix essent lluny de la seva garantia absoluta.

Afanyem-nos a dir que per a nosaltres **“habitatge de lloguer social”** és un concepte ampli –tal com ho sol ser en la cultura europea- és a dir que inclou tots aquells habitatges que donen resposta a població que per raó dels seus ingressos no pot fer front al cost d'un habitatge regit per paràmetres del mercat lliure. L'habitatge de lloguer social s'adreça, per tant, a capes de població amb ingressos mitjos, baixos i molt baixos, i pot ser de caràcter públic o privat. L'habitatge de lloguer social ha de ser viable econòmicament, tant si el seu promotor és privat com si és públic, si no és així, l'habitatge no es produeix ja que ni les empreses privades ni les públiques poden ser deficitàries.

Sovint es confon el terme d'habitatge de lloguer social amb el de l'habitatge destinat a la població en risc d'exclusió social o en exclusió social, però això no seria sinó un apartat de l'habitatge de lloguer social que, per poder ajustar-se a les característiques d'aquesta població, necessita unes aportacions públiques específiques².

Per aconseguir quadrar l'equació de preus ajustats a una demanda amb recursos escassos i costos de construcció elevats, la promoció d'habitatge de lloguer social necessita

² A França la distinció és clara entre el *“logement social”* i el *“logement très social”*.

imprescindiblement, com veurem en aquest informe, suport/subvenció pública. Aquesta ha estat la filosofia tradicional de l’habitatge amb protecció oficial.

D’acord amb aquest principi rector, i per tal d’adaptar-nos a les actuals normatives de subvencions públiques existents, proposem en aquest Informe, la següent classificació de tipologies d’habitatges de lloguer social que haurien de conïure a Catalunya, la nomenclatura de les quals serà la que anirem seguint al llarg del text. Hem cregut convenient d’introduir el concepte de **“Lloguer molt social”**, a semblança del que s’utilitza a França per evitar confondre els habitatges amb lloguers només subjectats a la capacitat de pagament de llars amb recursos molt escassos i que, avui es regeixen pel que estableix la Llei 14/2015 (10%, 12%, 18%), amb els habitatges d’Inclusió, la principal característica dels quals és que van adreçats a col·lectius amb determinades vulnerabilitats i que tenen un seguiment social intens per part d’una entitat social especialitzada que és la que en suporta en molt bona mesura els costos, tant immobiliaris com de treball i supervisió social.

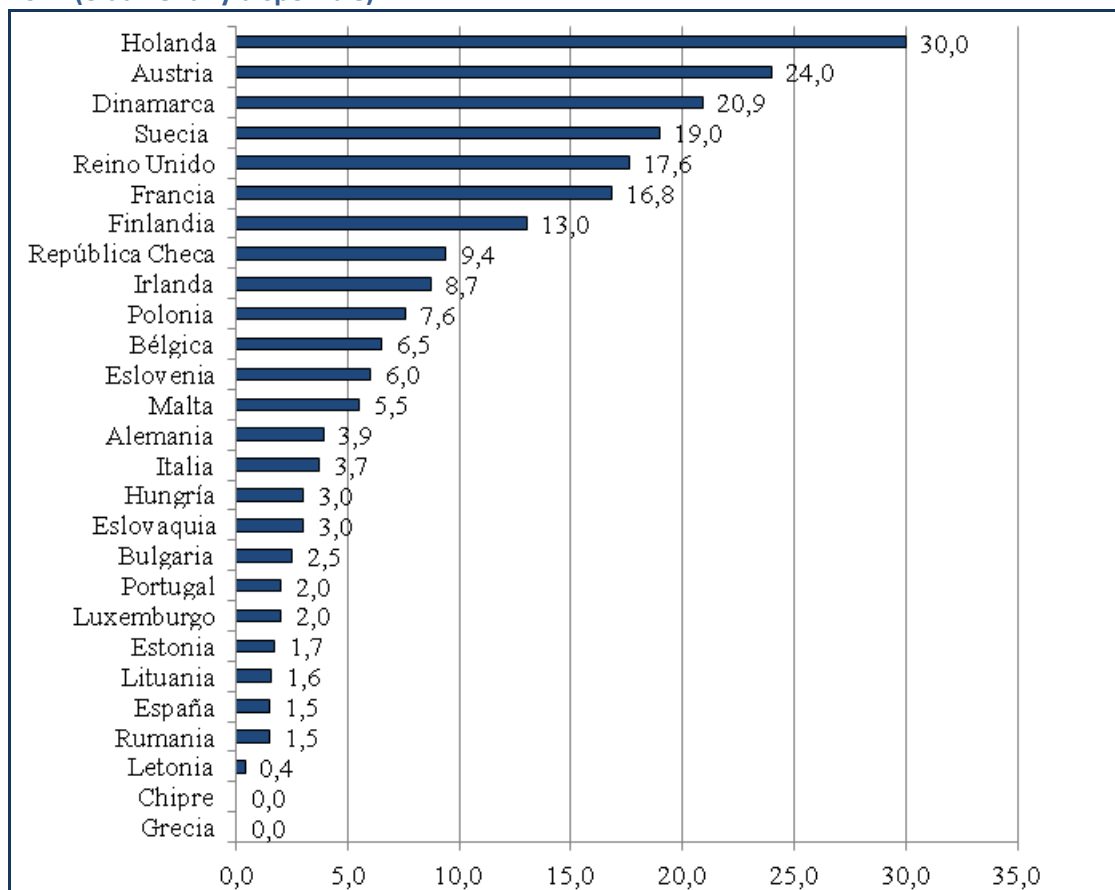
Taula 1. Tipologies d’habitatge social segons tipus de necessitats

Tipologia de necessitats d’habitatge	Tipologia d’habitatge	Suport públic
Llars amb ingressos mitjos	Habitatge amb protecció pública de lloguer social assequible (abans règim general)	Subvenció al promotor
Llars amb ingressos baixos	Habitatge amb protecció pública de lloguer social (abans règim especial)	Subvenció al promotor més intensa
Llars amb ingressos molt baixos (en situació o risc d’exclusió social)*	Habitatge amb protecció oficial de lloguer molt social (abans règim especial)	Subvenció al promotor més intensa i Subvenció al lloguer Subvenció a la gestió

- En alguns casos, aquestes llars compten amb un acompanyament i seguiment social per part d’entitats especialitzades. Els habitatges d’aquestes característiques constitueixen la Xarxa **d’Habitatges d’Inclusió** de la Generalitat de Catalunya –i també té Xarxa d’Habitatges d’Inclusió de l’Ajuntament de Barcelona. Per dur a terme aquesta tasca, les entitats reben un ajut anual de la Generalitat de Catalunya i de la Diputació de Barcelona. No s’han de confondre, però els Habitatges d’Inclusió amb alguna de les figures de protecció oficial; no tenen perquè ser-ho, ja que poden ser habitatges del mercat lliure. La seva definició no els hi ve de la forma de producció sinó del sistema de gestió.

Apuntem, a títol de recordatori que el parc de lloguer social de Catalunya és de manera molt semblant al del conjunt de l'Estat espanyol, al voltant de l'1,5% del parc total d'habitatges de primera residència.

Gràfic 1. Percentatge d'habitatge de lloguer social sobre el total del parc. Espanya i Europa 2017 (o darrer any disponible)³



Font: "El parque público y protegido de viviendas en España: un análisis desde el contexto europeo". Bosch, J i Trilla, C. Publicat per Fundipax, 2019. Amb dades de Housing Europe (Pittini et al., 2017; Laino i Pittini, 2011) excepte Espanya (Amnistia Internacional, 2015:34).

És a dir que es troba entre els més reduïts d'Europa, on la mitjana es mou al voltant del 15%. I hi destaquen països com Holanda, amb un 30%, Àustria, amb el 24%, Dinamarca, amb el 20%, Suècia, amb el 19%, el Regne Unit que, malgrat les contínues reduccions d'aquest parc des de finals dels anys 80, encara en conserva un 18%, o França, amb el 17%. Són tots aquests uns percentatges fruit d'un llarg període històric de dedicació de recursos públics i legislació favorable a aquesta modalitat residencial que ofereix una base de treball a les administracions

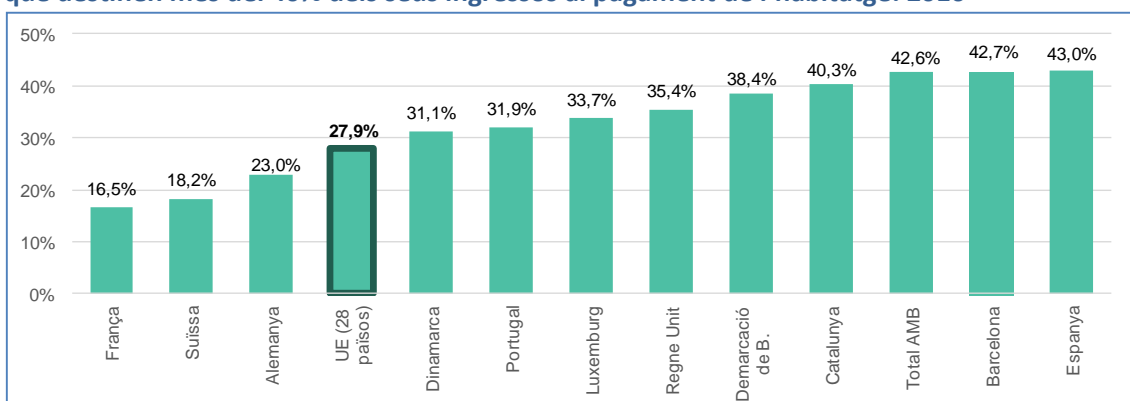
³https://www.fundacionalalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/df921b0eb942d0ce4c114e5463934e1a.pdf.

públiques molt important a l'hora d'haver de donar resposta a necessitats punyents de la població que no pot accedir a habitatges del mercat lliure. Malgrat processos de retrocés en aquest camp (com el del Regne Unit, o dels Països Baixos), el pòsit que encara queda facilita l'acció pública i, en alguns casos, com és el d'Àustria, especialment a les ciutats de Viena i de Linz⁴, arriba a ser un element determinant en la formació dels preus del mercat lliure.

Una de les conseqüències d'aquesta reduïda oferta que tenim a Catalunya és que la gran majoria de les llars que viuen en habitatges de lloguer ho fan en el parc de mercat privat i això se sol traduir en un desajust entre la capacitat de pagament d'aquestes llars i el cost de l'habitatge. Tal com va assenyalar ja l'any 2017 l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona: *"Atenció especial mereixen les taxes de sobrecàrrega⁵ per la població que viu en habitatges de lloguer a preu de mercat. Les xifres dels àmbits territorials de la demarcació de Barcelona i del conjunt de Catalunya destaquen, no només per presentar uns valors molt més alts que en les altres règims de tinença, sinó també perquè assoleixen valors molt per sobre dels de l'entorn europeu més proper"*.

"En efecte, la taxa de sobrecàrrega per a la població que viu de lloguer a preu de mercat a Espanya és del 43%, de les més altes de l'entorn UE-28, només superada per la que es registra a Croàcia, Letònia, Lituània, Bulgària i Grècia; i 15 punts percentuals per sobre de la mitjana de la UE situada en el 27,9%".

Gràfic 2. Sobreesforç en el pagament de l'habitatge de lloguer a preus de mercat: % de llars que destinen més del 40% dels seus ingressos al pagament de l'habitatge. 2016



Font: Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona a partir de dades d'EU-SILC per als països europeus, de l'Idescat i IERMB per Barcelona i AMB: Enquesta de condicions de vida, 2016.

⁴ "Mentre a Viena el 43% de tots els habitatges són socials, gairebé la meitat dels quals, municipals i l'altra meitat de lucre limitat, a Linz l'habitatge social representa el 54% del total i està pràcticament en la seva totalitat gestionat per housing associations. "The state of Housing in the EU, 2019". Housing Europe.

⁵ S'entén que hi ha situació de sobrecàrrega quan una llar destina més del 40% dels seus ingressos al pagament de l'habitatge, en aquest cas, al lloguer i als subministraments. La taxa de sobrecàrrega és el percentatge de llars que estan en situació de sobrecàrrega respecte del total de llars del mateix règim de tinença.

“Superen també la mitjana europea Dinamarca (31,1%), Itàlia (31,4%), Portugal (31,9%), el Regne Unit (35,4%), Bèlgica (35,4%) i Luxemburg (33,7%). En canvi, es situen clarament per sota d’aquest valor mitjà Àustria (15,6%), França (16,6%) o Suècia (18%)”.

“Un factor explicatiu que, tot i no ser conclouent és interessant tenir en compte, és el fet que els països amb una taxa de sobrecàrrega més baixa en aquesta modalitat de tinença, són països amb un parc de lloguer social important (del 24% a Àustria, del 19 % a Suècia i del 16,8% a França)”⁶.

“La demarcació de Barcelona, amb un 42,6% de taxa de sobrecàrrega en la població que viu de lloguer a preu de mercat es situa 11 punts per sobre de la mitjana europea. Al conjunt de Catalunya arriba al 40,3%. En ambdós casos, es tracta de valors propers als de l’estat espanyol i molt superiors al de països veïns com Portugal o, sobretot, França”.

Dintre d’aquest context de dificultat d’accés a l’habitatge per raó del seu cost, **destaca amb un especial dramatisme la situació de les persones amb discapacitat les quals veuen agreujat el problema per la ínfima proporció d’habitatges accessibles en el mercat**, cosa que les porta a habitatges de cost encara més elevat que la mitjana o a costos d’inversió per a la remodelació dels habitatges, en els supòsits que això sigui possible tècnicament. L’estudi encarregat per l’Ajuntament de Barcelona, “Greuge econòmic de les persones amb discapacitat de la ciutat de Barcelona”, fet amb dades del 2017, quantifica el sobreesforç econòmic que assumeixen les persones amb discapacitat i les seves famílies per tal de mantenir els estàndards de vida del seu entorn immediat i assenjala que aquestes persones pateixen un greuge econòmic que se situa, de mitjana, entre els 17.700 i els 41.200 euros anuals⁷. **Una fórmula per suavitzar aquest diferencial seria tenir-lo en compte a l’hora d’establir els llindars econòmics d’accés a l’habitatge diferenciant-los per a persones amb discapacitat.**

Si bé els habitatges nous que promouen les Fundacions són tots ells accessibles, el cert és que, com ens recorda la Mútua de Propietaris, menys de l’1% del parc existent compta amb habitatges totalment accessibles⁸.

⁶ Font: Housing Europe (2017): *The estate of housing in the UE 2017*. Brussels: Housing Europe.

⁷ El treball va ser impulsat per l’Institut Municipal de Persones amb Discapacitat (IMPD) i el Comitè Català de Representants de Persones amb Discapacitat (COCARMI), i elaborat per l’Escola Superior de Comerç Internacional de la Universitat Pompeu Fabra (ESCI-UPF). També van ser consultades persones expertes d’entitats com la Federació ECOM, la Federació Catalana de Discapacitat Intel·lectual (DINCAT), la Federació de Salut Mental Catalunya i l’ONCE, entre d’altres.

<https://ajuntament.barcelona.cat/premsa/2019/12/03/les-persones-amb-discapacitat-assumeixen-un-greuge-economic-dentre-17-700-i-41-200-euros-anuals/>

⁸ L’estudi sobre accessibilitat als habitatges que va realitzar la Fundació Mútua de Propietaris assenjala que només el 0,6% dels habitatges compleixen els criteris d’accessibilitat universal, que un 63% dels habitatges no són accessibles del carrer al portal, que un 22% no tenen ascensor i que només un 29% tenen videoporter. <https://www.fundacionmdp.org/solution/estudio-de-la-accesibilidad-de-las-viviendas-en-espana/>

Una de les maneres de fer créixer el parc social de lloguer a Catalunya des de la crisi financera i immobiliària hauria estat la conversió obligatòria cap a aquesta finalitat del parc d'habitatges buits que van quedar en mans de les entitats financeres. Prop d'un milió d'habitatges al conjunt d'Espanya haurien pogut ajudar a fer el canvi d'orientació del model d'habitatge del nostre país, però aquesta oportunitat no es va plantejar, ni tan sols com a contraprestació a l'extraordinària aportació pública per al rescat bancari de més de 60.000 milions d'euros.

Algunes accions s'han fet en aquest sentit a Catalunya, especialment mitjançant l'exercici d'un dret de tanteig i retracte sobre totes les transmissions d'habitatges de les entitats financeres⁹, però és encara molt llarg el camí que hem de recórrer per assolir percentatges de parc semblants a la mitjana europea.

En concret, segons informació de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya, des de l'any 2015 fins avui, i mitjançant l'exercici del dret de tanteig establert pel Decret-Llei 1/2015 de mesures extraordinàries i urgents per a la mobilització dels habitatges provinents de processos d'execució immobiliària, s'han adquirit 3.321 habitatges¹⁰ i n'hi ha en fase de decisió definitiva uns altres 1.181. L'import global dels habitatges adquirits fins avui és de 178 milions d'euros.

Taula 2. Adquisicions d'habitatges per tanteig. 2015-2019

Habitatges adquirits per tanteig. 2015-2020	Habitatges comprats		Habitatges comprats i en procés		Imports totals dels habitatges comprats. Milers d'euros	Imports mitjans per habitatge. Milers d'euros
	Habitatges comprats		Habitatges comprats i en procés			
Agència de l'habitatge de Catalunya	2.869	86%	3.269	73%	148.000	52
Ajuntament de Barcelona	290	9%	317	7%	20.000	69
Altres ajuntaments	10	0%	465	10%	991	99
Entitats Tercer sector social	152	5%	451	10%	9.567	63
Total	3.321	100%	4.502	100%	178.558	54

Font: Secretaria d'Hàbitat Urbà i Habitatge i Agència de l'Habitatge de Catalunya

Aquestes xifres suposen una aportació al voltant del 15 % del parc de lloguer social estable actual de Catalunya.¹¹

Els habitatges comprats o en estudi s'han distribuït entre :

- 3.269, per part de la Generalitat de Catalunya
- 317, per part de l'Ajuntament de Barcelona¹²
- 465 per part d'altres ajuntaments

⁹ Decret-Llei 1/2015, de mesures extraordinàries i urgents per a la mobilització dels habitatges provinents de processos d'execució immobiliària.

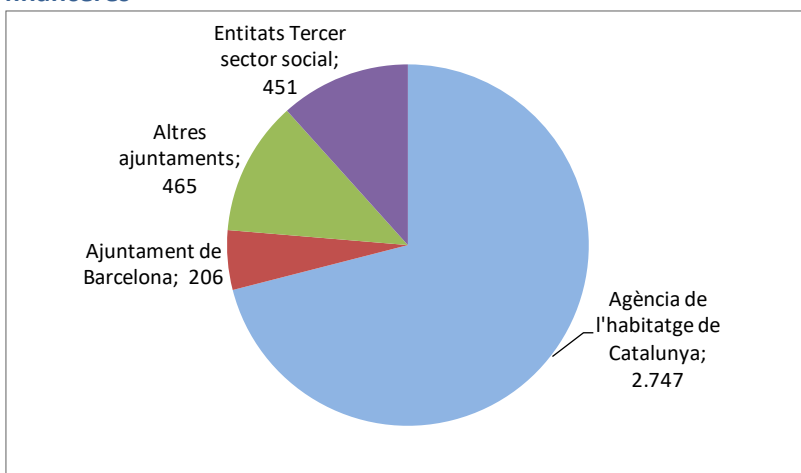
¹⁰ Informació facilitada per l'Agència de l'Habitatge de Catalunya, i per l'Ajuntament de Barcelona, amb data 22 de setembre de 2020.

¹¹ Per al càlcul del parc de lloguer social de Catalunya vegeu la Taula 7 d'aquest Informe.

¹² L'Ajuntament de Barcelona, en el mateix període, ha adquirit uns altres 355 habitatges per altes vies com són la compra directa, la permuta o el tanteig i retracte propi de la ciutat derivat de la modificació del PGM.

- i 451 per part d'entitats del Tercer Sector Social, integrants de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió, i promotors socials, cosa que demostra el paper clau que estan representant aquestes entitats i encara més el que estan cridades a representar en el futur.

Gràfic 3. Habitatges adquirits mitjançant tanteig i retracte en operacions de venda d'entitats financeres



Font: Secretaria d'Hàbitat Urbà i Habitatge i Agència de l'Habitatge de Catalunya

Cal, per tant, seguir aprofundint en aquesta línia de treball però simultàniament, **convé reprendre la tasca de promoció de nous habitatges de lloguer social, bé sigui mitjançant nova construcció o compra, o bé amb gran rehabilitació, o amb canvis d'usos d'edificis, o bé amb la creació d'allotjaments dotacionals en sòls d'equipaments**, tal com preveu la nova normativa de la Generalitat de Catalunya¹³.

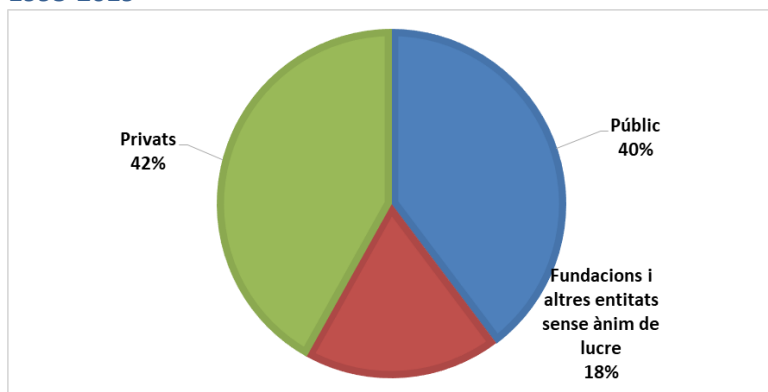
Repassem, en aquest sentit, la trajectòria que aquesta activitat ha tingut en els darrers vint-i-cinc anys a Catalunya per tal de veure en quins moments i com ha adquirit rellevància i, en canvi, en quins altres o per quines raons l'ha pràcticament perduda.

Les Taules i els gràfics següents ens mostren l'evolució de la producció d'habitatges amb protecció oficial a Catalunya en el període 1995-2019, tant pel que fa als tipus de promotors com als règims de tinença als que s'han de destinar. Veiem com en aquest temps s'han acabat 103.140 habitatges, en la producció dels quals s'han repartit responsabilitats les administracions públiques, les entitats sense ànim de lucre i el sector privat amb lucre limitat, amb un 40%, 18% i 42%, respectivament. Són aquests percentatges una evidència de com la protecció oficial només ha pogut assolir volums significatius quan s'ha produït una col·laboració intensa entre els diversos operadors.

¹³ Decret-Ilei 17/2019, del 23 de desembre, de mesures urgents per millorar l'accés a l'habitatge.

Però el protagonisme d'uns o altres canvia segons les circumstàncies. Tenint en compte que els habitatges acabats són el resultat de preses de decisió de, com a mínim quatre anys abans, els habitatges acabats fins al 2012 corresponen a projectes iniciats abans de la crisi del 2008/2009. A partir d'aquell moment és quan deixen d'iniciar-se nous habitatges i, per tant, la caiguda en el nombre d'acabats corresponents la trobem a partir del 2013.

Gràfic 4. Habitatges amb protecció oficial acabats a Catalunya segons tipus de promotor. 1995-2019



Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Entre el 1995 i el 2012, és a dir abans de la gran caiguda de producció que s'enregistra a partir del 2009 i que es tradueix en la pràctica insignificança d'habitatges acabats a partir del 2013, el sector públic juga un paper anticíclic. Molt poca presència d'aquest sector entre el 1995 i el 2003, sempre per sota dels 2.000 habitatges/any (amb l'excepció del 2003), front a una mitjana de 4.000 habitatges/any del sector privat, entre privat empresarial i Fundacions o altres entitats sense ànim de lucre. I, en canvi, veiem com fa un salt fins a superar els 3.000 habitatges any, entre el 2007 i el 2010, que ajuda a mantenir i fins i tot fer créixer el volum d'activitat en aquest període en el que la promoció privada cau significativament.

Però, en la gran crisi posterior al 2009, que es tradueix, com hem dit, en radical caiguda d'habitatges acabats a partir del 2013, fins i tot el sector públic perd dinamisme i, per primera vegada, deixa de jugar el rol anticíclic que li era característic. No cal dir que aquesta pèrdua de pes del sector públic en un moment tan difícil és una de les causes que expliquen la forta exclusió residencial dels darrers anys.

Taula 3. Habitatges amb protecció oficial acabats a Catalunya segons tipus de promotor. 1995-2019

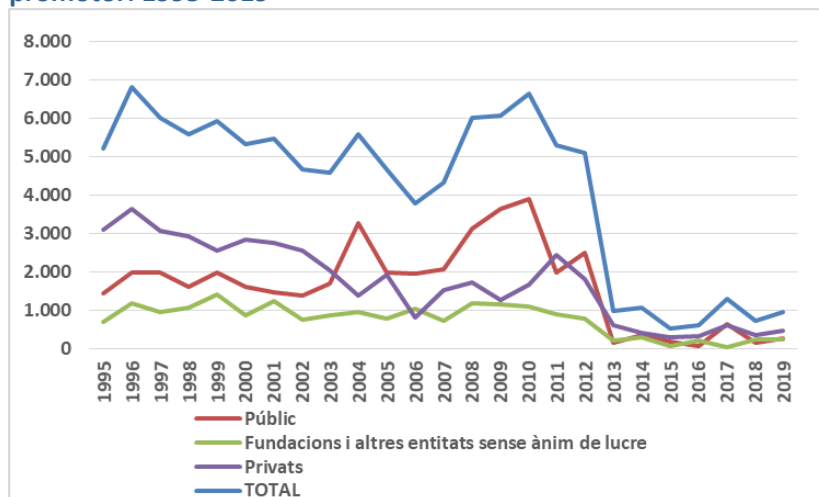
Habitatges protegits acabats	segons tipus promotor				
	Públic	Fundacions i altres entitats sense ànim de lucre	Privats	TOTAL	
1995	1.422	696	3.096	5.214	73%
1996	1.964	1.188	3.647	6.799	71%
1997	1.977	960	3.072	6.009	67%
1998	1.599	1.075	2.915	5.589	71%
1999	1.972	1.404	2.537	5.913	67%
2000	1.608	862	2.840	5.310	70%
2001	1.454	1.241	2.755	5.450	73%
2002	1.384	740	2.550	4.674	70%
2003	1.692	872	2.022	4.586	63%
2004	3.259	948	1.371	5.578	42%
2005	1.980	776	1.919	4.675	58%
2006	1.955	1.022	807	3.784	48%
2007	2.065	733	1.533	4.331	52%
2008	3.107	1.173	1.723	6.003	48%
2009	3.644	1.155	1.266	6.065	40%
2010	3.878	1.095	1.669	6.642	42%
2011	1.977	893	2.422	5.292	63%
2012	2.501	779	1.808	5.088	51%
2013	160	216	616	992	84%
2014	355	294	414	1.063	67%
2015	177	61	290	528	66%
2016	77	212	309	598	87%
2017	646	30	612	1.288	50%
2018	151	228	345	724	79%
2019	259	234	452	945	73%
Total HPO acabats	41.263	18.887	42.990	103.140	60%
% respecte del total	40,0	18,3	41,7	100,0	

Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Per entendre la pèrdua progressiva d'activitat del sector privat en tot el període estudiat convé posar de relleu la coincidència de **la molt forta pujada dels preus del sòl privat que incideix de forma negativa sobre els que haurien de ser els preus lògics de la protecció oficial, destinats a llars amb una capacitat de pagament limitada per uns ingressos mitjos**. La contradicció entre augment del cost dels habitatges protegits, fonamentalment degut a la forta repercussió del sòl, i el seu límit de preu de venda o de lloguer (els "mòduls") és la principal raó explicativa de la caiguda d'aquesta producció per part del sector privat i de l'augment de producció per part del sector públic, lògicament sobre sòls públics. **Serà, per tant, a partir del moment en que es produeix aquesta discrepància –a finals dels anys noranta- que pràcticament només es podrà**

parlar d'habitatge protegit quan es produeix sobre sòl públic o sobre la nova figura urbanística de sòls de reserva per a la protecció oficial, implantada a Catalunya el 2003.

Gràfic 5. Evolució de la promoció d'habitatges protegits a Catalunya, segons tipus de promotor. 1995-2019



Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Pel que fa al règim d'ús o de tinença dels habitatges, es pot dir que l'activitat de promoció d'habitatges protegits de lloguer va ser pràcticament inexistent fins entrat el segle XXI. En el període estudiat han estat 26.671, els habitatges acabats, el 26% del total de la protecció oficial, però la forta empenta la trobem en el període 2003-2012, amb 23.000 habitatges, el 82% del total. A partir del 2016 si la nova modalitat d'habitatge obert, és a dir que es pot destinar o bé a venda o bé a lloguer¹⁴, es decanta més intensament per aquesta segona opció, cosa que no sabem encara, la xifra s'incrementaria en uns 3.000 habitatges més, cosa que donaria per al total del període un total de prop de 30.000 unitats, i es contradiria d'aquesta manera la idea de que a Catalunya no hi ha hagut interès pel lloguer des de la perspectiva de l'oferta.

Segons els tipus de promotors dels habitatges de lloguer, observem aquí que si bé la mitjana ha estat d'un 40% de producció privada (ajuntant organitzacions sense ànim de lucre amb organitzacions amb lucre limitat), en molts moments aquests operadors han superat en molt el paper del sector públic, arribant a aportar més del 60% del total (com en els exercicis 2011, 2012 i 2013).

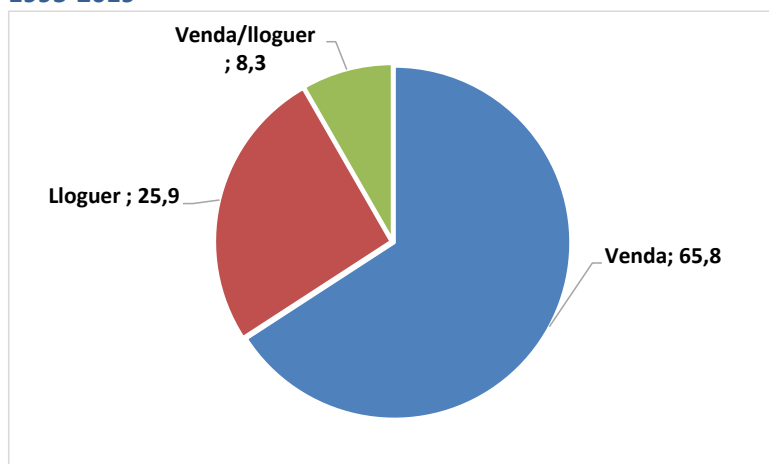
¹⁴ A partir del 2014 no és possible saber amb exactitud quants habitatges dels qualificats inicialment s'hauran destinat a lloguer ja que la qualificació no ho determina d'entrada i deixa oberta al promotor la possibilitat de vendre o llogar segons la demanda que tingui.

Taula 4. Habitatges amb protecció oficial acabats a Catalunya segons règim de tinença. 1995-2019

Habitatges protegits acabats	segons règim de tinença			
	Venda	Lloguer	Venda/lloguer	Total
1995	4.433	436	345	5.214
1996	5.594	493	712	6.799
1997	4.733	337	939	6.009
1998	4.300	617	672	5.589
1999	4.505	675	733	5.913
2000	4.391	478	441	5.310
2001	4.138	639	673	5.450
2002	4.029	227	418	4.674
2003	3.523	881	182	4.586
2004	3.493	2.007	78	5.578
2005	3.444	1.230	1	4.675
2006	2.679	1.104	1	3.784
2007	2.632	1.699	0	4.331
2008	3.106	2.897	0	6.003
2009	3.299	2.764	2	6.065
2010	3.292	3.341	9	6.642
2011	2.536	2.756	0	5.292
2012	2.248	2.837	3	5.088
2013	555	437	0	992
2014	719	125	219	1.063
2015	192	94	242	528
2016	20	0	578	598
2017	40	255	993	1.288
2018	0	91	633	724
2019	0	251	694	945
Total HPO acabats	67.901	26.671	8.568	103.140
% respecte del total	65,8	25,9	8,3	100,0

Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

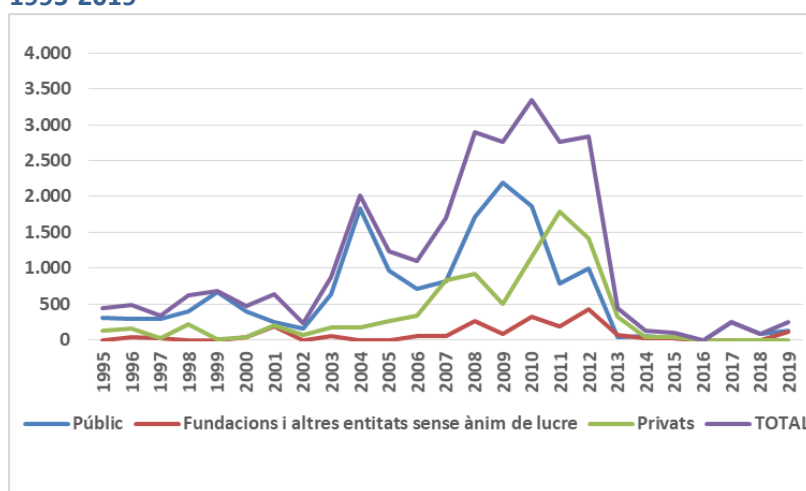
Gràfic 6. Habitatges amb protecció oficial acabats a Catalunya segons règim de tinença. 1995-2019



Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

Aquesta és una dinàmica especialment significativa a comentar perquè hauria d'ajudar a ponderar el debat sobre si el sector privat, des del 2011 no té interès, en general, per a aquest camp o bé són les condicions econòmic-financeres les que el fan particularment difícil d'assumir des d'una iniciativa no pública. Les demandes continuades d'algunes societats privades i de moltes entitats del sector no lucratiu com les representades a COHABITAC per a que es millorin els paràmetres per a la promoció protegida de lloguer ens fan decantar per la segona alternativa i que, per tant, el que cal és fer una reflexió sobre les raons que expliquen aquesta feblesa de producció, cosa que vol ser l'objecte d'aquest Dossier.

Gràfic 7. Evolució de la promoció protegida de lloguer a Catalunya, segons tipus de promotors. 1995-2019



Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d'habitatges amb protecció oficial del Servei d'Estudis de la Secretaria d'Hàbitat Urbà i Territori.

És per aquest motiu que hem cregut oportú de posar en evidència en aquest document les limitacions i obstacles que el marc actual posa a la realització de l'activitat de promoció d'habitatge de lloguer a casa nostra. I, sobretot hem cregut necessari proposar les mesures que, al nostre entendre, serien òptimes per desencallar aquesta tasca que, tot i ser evidentment, una responsabilitat pública, ens compet a tots, però de manera més específica a aquells que, com nosaltres, hem fet de la seva realització la nostra raó de ser.

De fet, els objectius d'aquest document es veuen reforçats per la molt recent publicació per part del Banc d'Espanya d'un informe anomenat "El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019"¹⁵, que aborda la problemàtica del mercat de l'habitatge des d'una perspectiva més àmplia, però que incideix de forma clara en el vessant de les necessitats de lloguer, especialment

¹⁵ "El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019". Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pàg. 30.

per als col·lectius més vulnerables. Així, en el Capítol 3.2, “Los retos de la intervención pública en el mercado de la vivienda”, diu:

Taula 5. Habitatges protegits de lloguer acabats, segons tipus de promotors. 1995-2019

Habitatges protegits de lloguer acabats	Segons tipus promotor				% privats/total
	Públic	Fundacions i altres entitats sense ànim de lucre	Privats	TOTAL	
1995	308	0	128	436	29,4%
1996	291	44	158	493	41,0%
1997	293	24	20	337	13,1%
1998	399	0	218	617	35,3%
1999	670	0	5	675	0,7%
2000	395	40	43	478	17,4%
2001	245	188	206	639	61,7%
2002	158	0	69	227	30,4%
2003	644	58	179	881	26,9%
2004	1.828	0	179	2.007	8,9%
2005	972	0	258	1.230	21,0%
2006	705	56	343	1.104	36,1%
2007	815	51	833	1.699	52,0%
2008	1.709	270	918	2.897	41,0%
2009	2.186	79	499	2.764	20,9%
2010	1.858	321	1.162	3.341	44,4%
2011	786	186	1.784	2.756	71,5%
2012	1.001	427	1.409	2.837	64,7%
2013	45	69	323	437	89,7%
2014	59	25	41	125	52,8%
2015	30	18	46	94	68,1%
2016	0	0	0	0	
2017	255	0	0	255	0,0%
2018	91	0	0	91	0,0%
2019	136	115	0	251	45,8%
Total HPO acabats	15.879	1.971	8.821	26.671	40,5%
% respecte del total	59,5	7,4	33,1	100,0	

Font: elaboració pròpia a partir de les qualificacions definitives d’habitatges amb protecció oficial del Servei d’Estudis de la Secretaria d’Habitat Urbà i Territori.

“El funcionament adequat del mercat de l’habitatge, i de manera particular el del lloguer residencial, és un factor rellevant des de moltes perspectives, com la macroeconòmica, la financera i la social. L’existència de situacions d’insuficiència de l’oferta d’habitatge que deriven en dinàmiques alcistes dels preus pot generar problemes d’accés a l’habitatge en determinats col·lectius i crear ineficiències i riscos en el funcionament de l’economia i el sistema financer. En el cas concret del mercat del lloguer, la incapacitat de l’oferta per a absorbir un ràpid augment de la demanda impedeix un funcionament eficient del mercat de treball, en dificultar la mobilitat dels treballadors y de les persones que busquen feina. D’altra banda, els increments dels preus

del lloguer per sobre dels augments en les rendes del treball augmenten tant la proporció de les llars, la capacitat de despesa de les quals en altres béns i serveis es pot trobar significativament restringida, com la fracció de la població en risc d'exclusió social. Aquests problemes d'accessibilitat també contribueixen a retardar la formació de llars joves, amb potencials implicacions negatives per a la taxa de fertilitat. Finalment, la possible connexió entre els preus de l'habitatge i el rendiment de la inversió en lloguer residencial introdueix un possible canal d'acceleració abrupta del preu de l'habitatge, i potencialment en el crèdit hipotecari, derivat d'un funcionament ineficient del mercat del lloguer”.

“Les polítiques d'habitatge que semblen més efectives són les que incrementen de manera estable l'oferta d'habitatge en arrendament a disposició dels col·lectius més vulnerables. En principi, l'increment estable de l'oferta d'habitatge en lloguer és la fórmula més apropiada per a atacar de manera persistent les causes que expliquen l'increment excessiu dels preus i és més efectiva quan es concentra en aquells segments del mercat amb una major insuficiència relativa d'habitatge a preus assequibles”.

2. Naturalesa i finalitats de COHABITAC i de les fundacions que la integren.

COHABITAC és l'associació coordinadora de fundacions promotores i gestores d'habitatges de lloguer social. L'objectiu de COHABITAC és potenciar la promoció de nous habitatges i establir acords amb propietaris per destinar-los a lloguer social sota paràmetres de bones pràctiques.

Entre totes les fundacions que formem COHABITAC hem promogut o comprat prop de 8.000 habitatges socials, 5.096 en règim de venda i 2.880, en règim de lloguer. En gestionem actualment prop de 3.000 en lloguer social i, si es completen les operacions en curs, podrien arribar a més de 3.500.

Taula 6. Habitatges promoguts i gestionats per les Fundacions que integren COHABITAC

Habitatges promoguts i gestionats per les Fundacions integrants de COHABITAC. Febrer 2020								
Nom Fundació	Promoguts en règim de venda	Promoguts en règim de lloguer	Adquirits en règim de lloguer	Obtinguts per cessió pública o privada per destinar-los a lloguer	Total promoguts o obtinguts per destinar-los a lloguer	Total en gestió actual en règim de lloguer	En execució o en projecte o pendents de TIR***	Total en gestió actual o en projecte
Fundació Foment de l'Habitatge Social	-	38	131	290	459	459	10	469
Fundació Bisbe Tomàs de Lorenzana	-	62	42	-	104	104	89	193
Fundació Família i Benestar Social	2.240	380	34	5	419	522	121	643
Fundació Iniciativa Social	24	16	12	-	28	28	-	28
Fundació Qualitat-Grup Qualitat	503	300	16	-	316	316	39	355
Patronat Benèfic de la Santa Creu de la Selva	2.329	507	-	-	507	507	127	634
Fundació Hàbitat3	-	-	55	440	495	495	64	559
Fundació Nou Lloc-Habitatge Social	-	135	-	-	135	135	80	215
Fundació Ser.Gi	-	-	-	147	147	147	2	149
Fundació Mambré	-	-	17	253	270	270	-	270
Total	5.096	1.438	307	1.135	2.880	2.983	532	3.515

Font: COHABITAC

***TIR: Tanteig i Retraete

La representació de COHABITAC en el context de l'habitatge de lloguer social de Catalunya es pot observar en el quadre següent, en el que es quantifica el parc de lloguer social en 45.546 habitatges, l'1,6% del parc total d'habitatges principals. A aquest còmput caldria afegir-hi, per la funció social que també fan, les 68.992 llars que reben ajuts per al pagament del lloguer, cosa que augmentaria la representació del parc social fins al 3,9% del parc principal

global. I, de fet, també caldria afegir-hi els habitatges de lloguer privats que es regeixen encara per l'antic sistema de control de lloguers però, malauradament en aquesta taula no s'hi inclouen perquè no disposem de dades exactes.

Taula 7. El parc de lloguer social de Catalunya. 2019

	% dins el parc de lloguer social	Nombre habitatges	% sobre el parc total d'habitatges principals de Catalunya
Agència Habitatge Catalunya/Incasòl	35%	16.668	
Lloguer públic municipal*	26%	12.286	
Cohabitac	7%	3.515	
Xarxa Habitatges Inclusió	5%	2.490	
Total parc estable	74%	34.959	
Habitatges cedits de particulars a l'AHC	8%	3.772	
Borses Mediació i Programes Cessió	18%	8.424	
Total parc cessió temporal	26%	12.196	
Total habitatges de lloguer social	100%	47.155	1,6%
Ajuts a les famílies		61.013	
Total habitatges amb protecció social		108.168	3,7%
* Inclou la informació de Fons de Lloguer Social de titularitat pública municipal que publica la Generalitat de Catalunya, completada amb la informació de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona, relatiu a les empreses públiques de la GHS.			

Font: elaboració pròpia a partir de dades de l'Informe sobre el Sector de l'Habitatge 2019, de la Generalitat de Catalunya i de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona

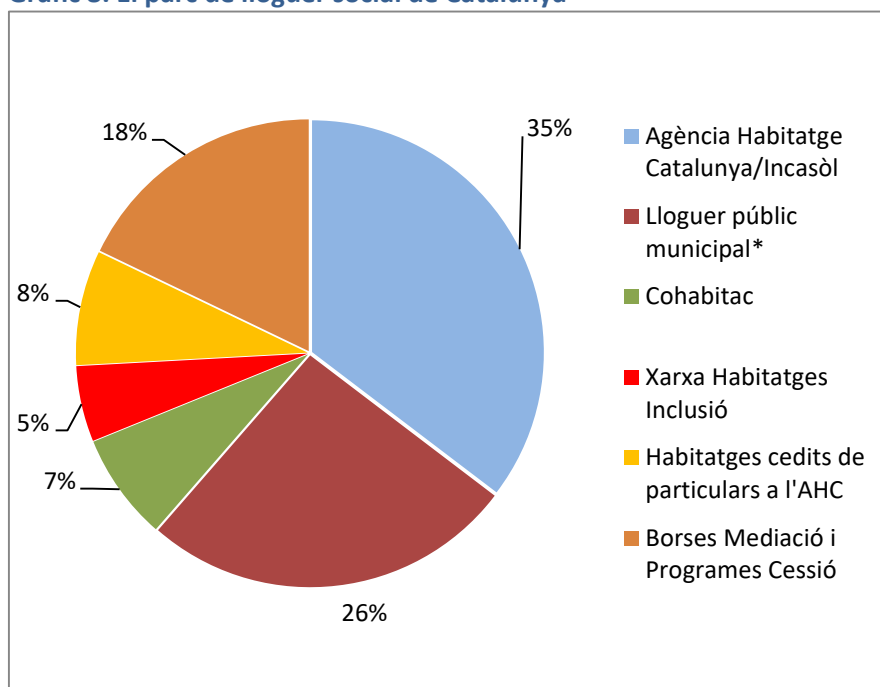
Nota: alguns habitatges de COHABITAC estan inclosos en la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió de la Generalitat de Catalunya, cosa que pot incrementar lleugerament la xifra global per duplicitat.

Dins d'aquest context, les fundacions integrades a COHABITAC, si es completen les operacions que avui estan en estudi, arribaran a representar de l'ordre del 7% del conjunt de l'habitatge de lloguer social de Catalunya. És aquest un aspecte rellevant a l'hora de posar en valor el paper del Tercer Sector en la provisió i gestió d'aquest tipus d'habitatges.

COHABITAC es suma a l'intercanvi d'experiències i problemàtiques, sovint entrelligades, i a les propostes, accions i demandes amb visió integradora de les diverses mancances i necessitats dels col·lectius atesos per les entitats associats i dels seus beneficiaris amb l'objectiu d'atendre la situació d'emergència habitacional.

COHABITAC assegura una gestió de proximitat, facilitant la convivència, coneixent els indicadors de pobresa i risc d'exclusió residencial i gestionant informes per als serveis socials.

Gràfic 8. El parc de lloguer social de Catalunya



Font: elaboració pròpia a partir de dades de l'Informe sobre el Sector de l'Habitatge 2019, de la Generalitat de Catalunya, i de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona

Són PRINCIPIS INSPIRADORS del sistema de treball de les Fundacions integrades a COHABITAC:

1.- ADMINISTRACIÓ DE PROXIMITAT

Acompanyament del llogater durant la seva estada als pisos de COHABITAC. I en cas de:

- Vulnerabilitat temporal (ajuts de les fundacions)
- Vulnerabilitat estructural esdevinguda (ajuts de les administracions i/o ajuts i seguiment adhoc d'entitats especialitzades).
- Vulnerabilitat estructural inicial (ajuts de les administracions i/o ajuts i seguiment d'entitats especialitzades).
- Quan cal, treball en xarxa amb els serveis socials del municipi.

2.- ESTALVI EN LA GESTIÓ

- Cap habitatge sense ocupar: potenciant al màxim la nova i ràpida ocupació.
- Manteniment preventiu de cada immoble: millorant les condicions d'habitabilitat
- Rotació: tenint en compte situacions d'insuficiència econòmica

3.- INNOVACIÓ

- Innovació social, en col·laboració amb empreses especialistes: aplicació de les TIC de cara a trobar possibles millores en la gestió i estalvis energètics i d'aigua a aplicar i/o recomanar a l'usuari.
- Lluita contra la pobresa energètica i la bretxa digital.
- Eficiència social, en col·laboració amb empreses d'inserció laboral: realització de les obres de rehabilitació d'habitatges amb persones en risc d'exclusió social.

4.- ACCESSIBILITAT

- Tots els habitatges promoguts per les Fundacions que integren COHABITAC són totalment accessibles per a persones amb discapacitat.
- En el cas de discapacitats específiques, els habitatges promoguts per les Fundacions poden ser adaptats.

5.- TANTEIG I RETRACTE.

És tret característic de Fundacions de COHABITAC que, a fi d'afavorir els usuaris –amb o sense títol habilitant- d'habitatges objecte de l'aplicació d'aquests processos, es faci els impossibles per rescatar-los i alliberar-los dels fons especulatiu. I, en la mesura de la capacitat de gestió de cada una d'elles, i de la consideració per part de l'Administració com a pisos d'inclusió, fer que les entitats entrin amb risc propi a la seva adquisició.

COHABITAC forma part de la Taula del Tercer Sector Social de Catalunya, amb categoria de Federació, i per tant, tant ella, com a membre de l'Assemblea de La Taula, com les fundacions integrades a COHABITAC han estat homologades com a "Promotores Socials", d'acord amb l'article 51.2 de la Llei 18/2017 del dret a l'habitatge.

L'experiència de les Fundacions integrades a COHABITAC en la promoció d'habitatges de lloguer social és, per tant, un camp òptim per estudiar la viabilitat actual d'aquesta activitat i per dur a terme una tasca propositiva de millores en la seva regulació, els mecanismes de finançament i de fiscalitat per aconseguir que el que és considerat un repte social col·lectiu pugui desenvolupar-se amb efectivitat.

3. Condicions socioeconòmiques dels demandants d'habitatges protegits de lloguer.

L'anàlisi de costos de les promocions de lloguer han de córrer en paral·lel a la capacitat de pagament dels futurs usuaris dels habitatges. Usualment la normativa en matèria d'habitatge assenyala uns ingressos màxims per accedir a les diverses tipologies d'habitatge protegit o als diversos ajuts directes per al pagament de l'habitatge. Això determina clarament totes aquelles realitats familiars que queden radicalment excloses dels serveis o dels ajuts, tenint en compte que el còmput d'aquests màxims té en consideració com a base l'IRSC (Indicador de Renda de Suficiència, fixat anualment per la Llei de Pressupostos de la Generalitat) però el modula amb uns coeficients segons zones geogràfiques i segons nombre de membres de la llar.

Si agafem les darreres taules vigents per a Catalunya, la promoció de lloguer s'hauria d'adreçar a famílies amb uns ingressos màxims equivalents a 3,5 vegades l'IRSC, tenint en compte el lloguer que en l'apartat anterior hem definit com lloguer social en un sentit ampli i que s'ha vingut recollint en els plans d'habitatge com a habitatge protegit de lloguer de règim general.

L'IRSC l'any 2020 està establert en 569,12 euros mensuals, és a dir, en 6.829,44 euros anuals si es compten 12 pagues i en 7.967,68 euros anuals si es compten 14 pagues. Si multipliquem aquest darrer valor per 3,5, obtenim els 27.887,06 euros que són la base de càlcul de la Taula següent, corresponent a la Zona D i per a llars d'un sol membre.

Taula 8. Ingressos màxims per accedir a un habitatge protegit de lloguer a Catalunya. 2020

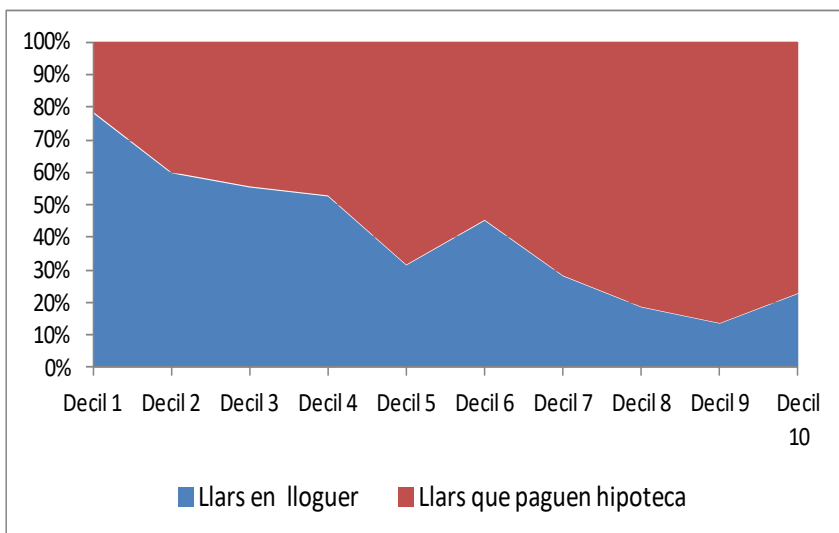
3,50 vegades IRSC - règim general - lloguer amb ajuts a la promoció - promoció privada				
Anual	1 membre	2 membres	3 membres	4 membres o més
Zona A	37.182,74	38.332,72	39.981,44	41.314,16
Zona B	34.858,82	35.936,93	37.482,60	38.732,02
Zona C	32.808,30	33.822,99	35.277,74	36.453,67
Zona D	27.887,06	28.749,54	29.986,08	30.985,62

Font: Agència de l'Habitatge de Catalunya

Com s'entén perfectament, amb aquests valors es determinen màxims d'ingressos, però aquesta no és la realitat de la globalitat de les llars que busquen un habitatge de lloguer. Per tant, de cara a determinar quins serien els lloguers lògics que aquestes llars podrien pagar no ens podem basar en aquestes xifres sinó que cal que treballem amb les rendes o ingressos disponibles reals.

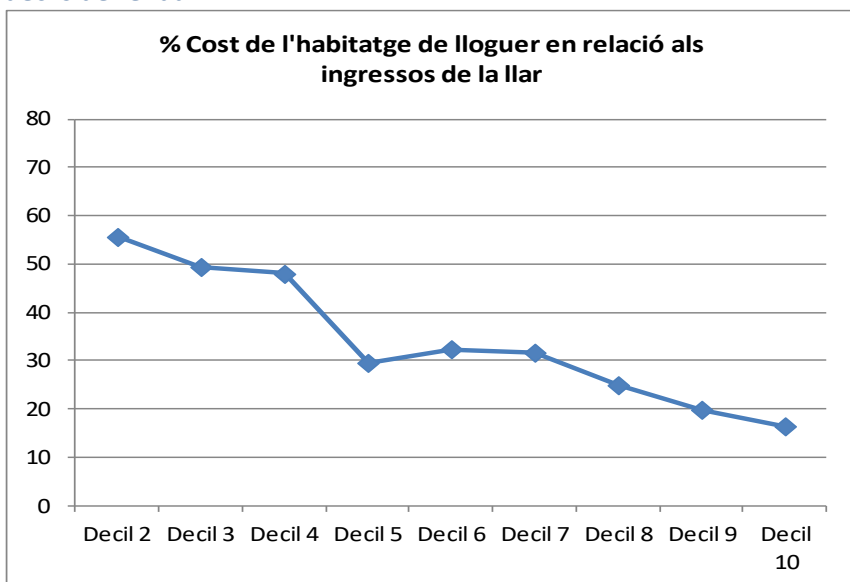
Cal tenir present que la distribució de les llars catalanes que estan pagant pel seu habitatge mostra una evident concentració del lloguer entre les dels trams més baixos de renda: veiem en el gràfic 9 com en els cinc primers decils de renda es concentra gairebé el 70% dels llogaters.

Gràfic 9. Distribució de les llars que paguen pel seu habitatge segons decils de renda i segons règim de tinença.



Font: Elaboració pròpia a partir de l'exploració de les microdades de l'Enquesta de condicions de vida de 2012.

Gràfic 10. Cost de l'habitatge de les llars llogateres en relació als ingressos de la llar, segons decils de renda.



Font: Elaboració pròpia a partir de l'exploració de les microdades de l'Enquesta de condicions de vida de 2012

I és en aquests decils de renda on el pes del cost de l'habitatge és més elevat. El gràfic 10 ens mostra com les llars en lloguer dels quatre primers decils de renda, destinen al pagament de l'habitatge entre el 50% i el 60% dels seus ingressos mensuals. El pes del lloguer només comença

a fer-se suportable, al voltant del 30%, per a les llars que es troben a partir del cinquè decil de renda i passa a ser del 20% o inferior només en els dos darrers decils, que són, lògicament els de rendes més elevades.

Per tal de donar valors monetaris a aquests percentatge, utilitzem un treball realitzat a partir de les microdades de l'Enquestes de Condicions de Vida de l'any 2012 i apliquem els resultats d'estructura que donava, a les dades de Renda anual disponible de les llars de Catalunya de l'any 2018. Segons això, i com es veu en la Taula 9 i en el gràfic 11, la renda mitjana anual de les llars catalanes del 2018 seria de 32.586 euros i la de les llars llogateres, de 26.200 euros.

Pel que fa a la renda mitjana anual de les llars llogateres, presentaria una diferència segons decils de renda des de 7.177 euros anuals per les del primer decil, fins als 80.690 euros del desè decil. És a dir que fins al setè decil les llars llogateres no assolirien la renda mitjana de les llars catalanes en general.

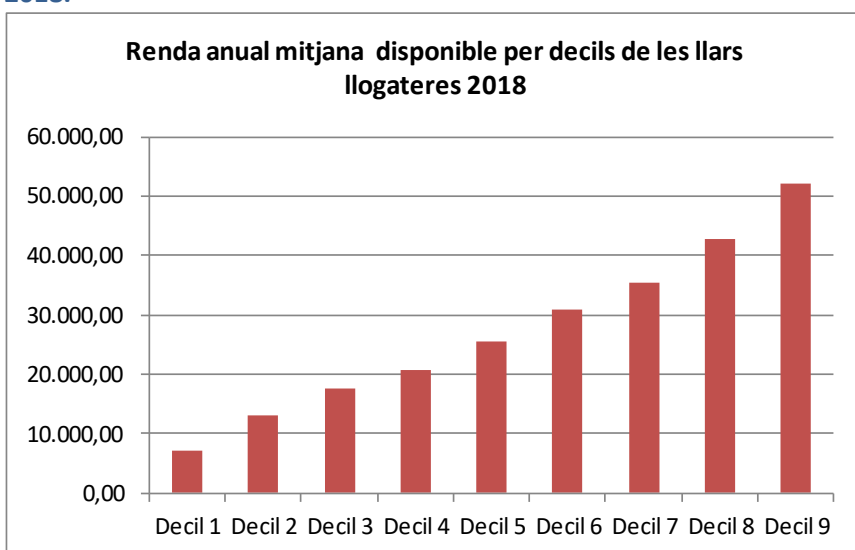
Taula 9. Renda familiar disponible de les llars llogateres a Catalunya i cost màxim suportable del lloguer per decils de renda. 2018.

2018	Renda anual mitjana disponible per decils de les llars llogateres 2018	cost màxim anual lloguer tolerable 30%	cost màxim mensual lloguer tolerable 30%
Decil 1	7.177,30	2.153,19	179,43
Decil 2	13.005,59	3.901,68	325,14
Decil 3	17.479,49	5.243,85	436,99
Decil 4	20.743,30	6.222,99	518,58
Decil 5	25.531,66	7.659,50	638,29
Decil 6	30.772,22	9.231,66	769,31
Decil 7	35.553,11	10.665,93	888,83
Decil 8	42.810,09	12.843,03	1.070,25
Decil 9	52.186,32	15.655,90	1.304,66
Decil 10	80.690,89	24.207,27	2.017,27
Renda anual mitjana disponible de les llars llogateres 2018	26.233,56	7.870,07	655,84

Font: Elaboració pròpia a partir de l'explotació de les microdades de l'Enquesta de condicions de vida de 2012 aplicades a l'Enquesta del 2018.

La mateixa Taula 9 fa l'exercici teòric del lloguer màxim suportable per a cada decil d'ingressos de les llars. I veiem com les llars amb els ingressos mitjans del primer decil només podrien suportar un lloguer màxim de 179 euros mensuals, les del segon decil, de 325 euros, les del tercer decil, de 436 euros i les del quart decil, podrien superar els 500 euros.

Gràfic 11. Renda familiar disponible de les llars llogateres a Catalunya per decils de renda. 2018.



Font: Elaboració pròpia a partir de l'exploració de les microdades de l'Enquesta de condicions de vida de 2012 aplicades a l'Enquesta del 2018.

Aquestes són les xifres de referència que s'haurien de tenir en compte a l'hora de planejar noves promocions de lloguer si es vol que aquest respongui a les necessitats més punyents de la població que difícilment es pot plantejar una opció de compra de l'habitatge i que es troba fortament constrenyida per uns ingressos mitjans o baixos, per sota dels ingressos mitjans del conjunt de llars.

4. Anàlisi de la viabilitat econòmica de la promoció d'habitatges protegits de lloguer. Costos i preus. Propostes de millora

En aquest apartat es vol posar de relleu el marc econòmic en el que es mou una promoció d'habitatge social o social assequible destinada al lloguer. Analitzarem, al igual que a qualsevol altre estudi de viabilitat, tres aspectes fonamentals:

- a) Anàlisi de costos
- b) Anàlisi d'ingressos
- c) Recursos financers

Sempre amb la idea que el resultat de la viabilitat d'aquestes promocions ha d'estar equilibrat, doncs no és coherent pretendre que es faci un nombre important d'habitatges, que és el que es necessita al país, amb un sistema econòmic de promoció desequilibrat.

En un anàlisi de viabilitat també s'hauria de mirar la planificació temporal de la promoció, però en aquest cas, en el que no es demanda un retorn econòmic, sinó que es busca una rendibilitat social dels recursos, els terminis no son crítics per la viabilitat. Si que ho son, en canvi, per la urgència de la demanda d'aquests habitatges: la promoció d'un edifici hauria de durar 30 mesos, des de la seva decisió. Actualment estem entre 36 i 48 mesos. Aquest endarreriment afecta fonamentalment a les famílies, que no poden disposar d'aquest habitatge durant aquest període. I el motiu de l'endarreriment són, principalment, els tràmits de l'administració tant per l'adjudicació dels sòls com per la tramitació de permisos i altres. S'han de posar mitjans, doncs per abreujar aquests terminis que no suposaran un estalvi de costos importants, però si un avançament de l'entrega dels habitatges, tan necessaris avui dia.

Al llarg de la anàlisi següent anirem veient les diferents alternatives o hipòtesis, distingint sempre entre dues opcions de lloguer igualment necessàries però diferents en les seves condicions de viabilitat econòmica:

- promocions d'habitatge de lloguer social de 5,5 €/m² mensuals,
- i promocions d'habitatge de lloguer social assequible de 7 €/m² mensuals

Per avaluar les alternatives i aportar exemples concrets, es treballarà sobre la base d'un habitatge mig de 60m² útils. Tot i això, s'ha de tenir en compte que per causa de normatives urbanístiques varies d'aplicació sobre els solaris, en ocasions ens trobem amb restriccions de densitat que obliguen a augmentar aquesta superfície mitjana, afectant a algunes variables, com ja es veurà.

Igualment, per facilitar l'anàlisi, es pren la hipòtesi de que la promoció no inclou construccions sota rasant (ni pàrquings ni trasters) ni locals comercials. Aquí la realitat ens fa veure que encara moltes normatives obliguen a requeriments que després no son viables econòmicament, com passa a vegades amb la demanda de places d'aparcament o l'obligació de edificar locals comercials en ubicacions sense demanda. Les normatives han de ser flexibles per permetre adaptar les promocions a les necessitats reals de la demanda i no sobre-carregar-les amb obligacions que després son econòmicament insostenibles.

4.a Anàlisi de costos

Els costos d'una promoció d'habitatges els agrupem en 6 capítols:

1.- El sòl

Per aconseguir assolir l'equilibri pressupostari i la viabilitat de qualsevol d'aquestes opcions de lloguer social i social assequible es necessari obtenir el sòl sense cost o amb un cost mínim simbòlic, a través de cessions temporals o definitives. Aquesta es la primera hipòtesi i proposta per impulsar l'ampliació del parc d'habitatges socials: les fórmules ja conegudes de concessió administrativa o de dret de superfície de sòls públics en favor de promotors públics o privats són les que més s'escauen a la hipòtesi. Així doncs, per a poder desenvolupar habitatges socials en lloguer, es fa imprescindible mobilitzar els sòls dels que l'administració disposa o generar-ne d'altres, a partir de solars qualificats com equipament o resultat de transformacions. Amb la darrera modificació de la llei, aquest sòls inclourien també els d'equipaments comunitaris amb el possible ús d'allotjaments dotacionals.

En el cas d'adquisició de sòls privats, de reserva per habitatge protegit, els costos d'obtenció del sòl s'haurien de tenir en compte per què alterarien de forma molt significativa la viabilitat final dels projectes. Aquí s'hauria de considerar una repercussió màxima del 15% de mòdul (1.940,60€/m² útil) reduït en la promoció de superfície edificable respecte superfície útil (75%), és a dir, una valor màxim de 218,32€/m² sostre edificable, que, per un habitatge de 60m² útils (80m² construïts incloent part proporcional de zones comunes) suposa un cost de 17.465,40m².

Per ser més exactes, caldria veure en cada cas concret si aquest criteri és el que s'ha aplicat en la reparcel·lació que ha donat origen als solars amb aquesta qualificació urbanística, per que si no és així i la repercussió fos més alta, difícilment es podrà esperar que el propietari privat executi l'actuació. El mateix passa (per ara només en el cas de Barcelona) amb el 30% de reserves en sòl urbà consolidat, on tot depèn del valor inicial del sòl.

Sense polítiques urbanístiques actives sobre el sòl (amb necessaris canvis legislatius) i sense una reconsideració de les inversions públiques, no es farà el salt quantitatiu (i també qualitatiu) en les polítiques socials d'habitatge que es necessiten

2.- Costos d'execució i construcció (Hard cost)

S'inclouen aquí els costos d'urbanització, enderroc, edificació i escomeses de subministres.

- a) Urbanització: la capacitat econòmica d'una promoció de lloguer social no suporta costos d'urbanització. Els sòls haurien de ser urbans i lliures de càrregues.
- b) Enderroc: al igual que amb els costos d'urbanització, l'ideal es que els sòls a edificar estiguin lliures d'edificació. En cas contrari, aquests costos s'haurien d'afegir.
- c) Construcció: els costos propis del mercat, tenint en compte les qualitats demandades. Aquí s'ha de fer esment al criteri fixat en les darreres promocions desenvolupades amb èxit, de que tot i tenir que moure'ns amb pressupostos ajustats per motius obvis, no es pot renunciar a la sostenibilitat ni a l'eficiència energètica; tant per motius de coherència i implicació amb l'equilibri del planeta, com per que tot i tenir un cost superior d'edificació, després acaben tenint un notable estalvi energètic al llarg de la vida de l'edifici, el que esdevé un estalvi molt important pels nostres futurs usuaris. Així, tot i ser difícil donar uns barem objectius, direm que ens hem de moure entre els 900 i els 1.000€/m² de cost sobre els metres quadrats totals edificats sobre rasant. Els edificis s'han de dissenyar amb aquest objectiu de costos, doncs la viabilitat no en suporta un altre! I les normatives urbanístiques haurien de pensar en que per obtenir aquests ratis es necessari edificis amb una certa volumetria i densitat: no es poden fer promocions econòmiques amb alçades de 2 o 3 plantes o fondàries edificables menors de 12-14m.
- d) Subministres: els cost de les escomeses dels diferents subministres que requereix un edifici es a càrrec del promotor. Això, que ja es discutible en qualsevol promoció, encara ho es mes en promocions de lloguer social. No podem oblidar que les escomeses son les connexions per les quals empreses privades de serveis vendran energies i proporcionaran serveis als nostres arrendataris. Es absolutament insostenibles que haguem de ser nosaltres els que proporcionem els mitjans d'aquest subministres, que després cedim gratuïtament a aquestes empreses que fan negoci a traves de les instal·lacions pagades per nosaltres. S'hauria de proposar que les promocions destinades a lloguer social estiguessin exemptes de pagar impostos de connexió a subministres i que les obres d'execució d'aquests siguin a càrrec de les empreses subministradores, que son les que en gaudiran. Mentre això no sigui així, s'ha de preveure un cost de 1.000€/habitatge, més, en el cas de que no n'hi hagi disponible, el

cost d'instal·lació d'un centre de transformació elèctric, que pot oscil·lar entre els 60.000 i els 90.000€.

3.- Costos administratius, jurídics, tècnics i assegurances (Soft cost)

S'inclouen aquí tots aquells costos i despeses necessàries pel desenvolupament d'una promoció Immobiliària i que no son obra.

- a) Costos administratius (de l'administració local): El conjunt de les taxes i impostos que graven l'execució d'edificació. En el cas de promocions de protecció oficial aquestes taxes e impostos haurien d'estar bonificats, com a mínim aquests destinats a lloguer social.
- b) Costos jurídics: Formalització d'obra nova i (en els casos que sigui necessari) divisió horitzontal. Les promocions de protecció oficial estan exemptes d'impost d'actes jurídics documentals.
- c) Costes tècnics: El cost dels honoraris dels tècnics intervinents al desenvolupament de l'edificació.
- d) Altres costos tècnics: Altres costos necessaris per desenvolupar l'operació: geotècnics, topogràfics, arqueològics, taxacions, OCT (oficina control tècnic), Monitorització (pel control de les disposicions hipotecaries). El sistema actual de promoció es molt complicat, però a la vegada molt segur i consistent, respecte els estudis fets i l'aplicació dels recursos destinats, el que permet reduir a mínims les desviacions.
- e) Assegurances: necessàries per cobrir possibles incidències a la promoció (Avals urbanístics, responsabilitat civil, assegurança desenal,)

4.- Costos de màrqueting i comercials

En aquest cas, donat el destí a lloguer de la promoció, no existeixen. El cost de gestió dels futurs arrendataris serà afegit per les Fundacions al compte d'explotació.

5.- Despeses generals

S'inclouen aquí totes les despeses organitzatives i estructurals de les Fundacions destinades a la promoció dels edificis, així com la intervenció de tots els altres professionals necessaris per poder desenvolupar aquesta tasca, entre altres:

- Estudis de mercat i de producte
- Equip jurídic
- Equip administratiu
- Project managers

- Equip financer

Les Fundacions no en disposen de tots aquests equips en plantilla, doncs la seva funció no es la promoció d'edificis, sinó la gestió futura dels habitatges i els seus arrendataris, pel que han de contractar aquests equips professionals i la promoció ha d'assumir-ne el cost.

6.- Costos financers

Els costos de formalització de les operacions financeres necessàries pel finançament de la promoció, així com el cost d'interessos durant el període d'execució de l'obra, fins a la posada en marxa de la promoció. Normalment aquest període (uns dos anys) es disposa de carència, de manera que no caldrà amortitzar els préstecs, sinó només cobrir els interessos.

Un cop finalitzada la promoció i entregat l'edifici per al seu arrendament, les despeses financeres quedaran incloses a la compte d'explotació de l'edifici

7.- Marge de seguretat

Com que es tracta de promocions que no generen benefici, sinó que l'objectiu de la viabilitat es cobrir els costos i com que els estudis de viabilitat s'han de generar amb antelació a disposar de tota la documentació del projecte i dels estudis tècnics, preveurem com afegit un cert import de despesa com a marge de seguretat econòmica per cobrir possibles desviaments.

Aquest marge avui dia el podem situar entre un 2% i un 3%, donada l'experiència dels equips en el desenvolupament d'aquests edificis.

Un cop finalitzada la redacció dels projectes i equips tècnics, licitades i contractades les obres i els subministres i obtinguts els permisos i el finançament bancari, podem tornar a revisar tot l'estudi de viabilitat i ajustar el resultat.

8.- Conclusió. Cost estimat d'un habitatge social d'obra nova destinat a lloguer

En conclusió, i com a dada estimada, que s'ha de valorar tenint en compte les moltes hipòtesis i variables que té un edifici d'habitatges, podríem estar parlant d'una repercussió de 1.250-1.350€/m² sostre total edificat, equivalent a uns 1.700-1.800€/m² útil d'habitatge, en la nostra hipòtesis d'un edifici sense soterrani ni local comercial, en el que el sòl s'ha obtingut, net i urbanitzat, a través d'una cessió gratuïta o de cost mínim.

Per un habitatge tipus de 60m² útil com el que parlàvem (i que servirà d'exemple per la resta de la anàlisi) hauríem d'estar parlant d'un cost mig d'entre 102.000€ i 108.000€. Pels nostres estudis farem servir una mitja de 105.000€ per habitatge.

Per tancar el capítol d'anàlisi de costos hauríem d'incloure d'impost del valor afegit, doncs en aquestes promocions a les que el destí dels habitatges es el lloguer, l'IVA no es deduïble i per tant s'ha de considerar un cost. Dediquem un capítol específic d'aquest Informe a aquest tema que considerem fonamental per millorar la viabilitat de les promocions de lloguer de cara al futur.

En efecte, si l'entitat que explotarà els habitatges es la promotora en regim d'autopromoció, no podrà desgravar-se l'IVA i tindrà un cost extra equivalent al 10% dels costos de construcció i al 21% dels serveis repercutits. Això ens donaria una mitja de l'11,2% (s/105.000€ = 11.760€).

En el cas de que l'entitat gestora dels habitatges no en sigui promotora, sinó que els adquireixi ja edificats, suposarem que pot acollir-se a les mateixes condicions que les societats destinades al lloguer, que disposen d'un IVA super-reduït al 4% per aquesta adquisició. No seria coherent que les Fundacions destinades al lloguer d'habitatge no poguessin gaudir dels avantatges fiscals del que disposen les entitats dedicades a l'arrendament d'habitatges (article 48 i següents de la llei 27/2014 de l'Impost sobre societats), precisament pel fet de ser Fundacions sense ànim de lucre i que fossin penalitzades per això. Proposem aquí que es faci un aclariment a aquest aspecte, però per coherència, considerarem que les Fundacions adquirents d'habitatges que compleixen les condicions dels articles esmentats, podran acollir-se a aquest regim fiscal i per tant, adquirir els habitatges amb un IVA super-reduït del 4%.

Així, per l'habitatge mig de 60m² adquirit per 105.000€ tindríem un cost impositiu del 4% (s/105.000€ = 4.200€).

En aquest últim supòsit, que es el que farem servir, tindríem un cost total de promoció més IVA de 109.200€.

4.b. Anàlisi dels ingressos de la promoció. Compte d'exploració.

Els ingressos de lloguer social són els que estan avui sobre la taula de les normatives estatals i autonòmica, és a dir:

- a) habitatges de lloguer social, amb un preu màxim de 5,5 euros mensuals per metre quadrat útil computable, equivalent a 330€/mes (3.960€/any) per un habitatge de 60m² (amb una rendibilitat bruta del 3,63%)
- b) habitatges de lloguer social assequible, amb un preu màxim de 7 euros mensuals per metre quadrat útil computable, equivalent a 420€/mes (5.040€/any) per un habitatge de 60m² (amb una rendibilitat bruta del 4,62%).

Compte d'exploració

Un cop tenim l'anàlisi dels costos i una valoració dels ingressos màxims i ingressos previst, hem d'analitzar la compte d'exploració de la promoció, per obtenir el resultat del fluxe de caixa, que a la practica es la variable que ens permetrà determinar la finançament al punt següent.

Ingressos explotació:

Els ingressos que hem vist son els ingressos màxim que podria generar un habitatge. De cara a ajustar els valor d'ingressos totals d'una promoció els reduirem en un percentatge a l'entorn del 5%, per cobrir la possible morositat (mínima actualment gracies a la gestió socials dels lloguers) i les vacants produïdes per la rotació.

Així, els ingressos computats de cara a la compte d'exploració de la promoció seran del 95% del màxim previst. Per un habitatge tipus tenim:

Promoció lloguer social

Ingrés màxim: 3.960€

-5% morositat / rotació

Ingrés màxim computat: 3.762€

Promoció lloguer social assequible

Ingrés màxim: 5.040€

-5% morositat / rotació

Ingrés màxim computat: 4.788€

Dintre de les despeses tenim:

- Despeses comunitàries, assegurances, ascensors i altres repercutibles als arrendataris, no ens afecten al compte d'exploració, doncs generen un ingrés que cobreix la despesa que impliquen; això si, els gestors s'hauran de fer càrrec d'aquestes despeses comunitàries d'aquell 5% d'habitatges en situació de morositat o rotació.
- Manteniment ordinari: aquelles necessàries per mantenir en perfectes condicions d'ús l'edifici, dintre de la seva activitat normal. Considerem una despesa en manteniment ordinari del 4% dels ingressos màxims teòrics.
- Manteniment extraordinari: al llarg de la vida de l'edifici s'hauran realitzar tota una sèrie d'intervencions de gran abast, doncs la vida útil dels diferents elements que el componen no es de 50 o 75 anys. Aquest manteniment extraordinari s'haurà de preveure al compte d'exploració de tota la vida de l'edifici, però en aquest exemple, que considerarem que es dels primers 10 anys, no ho tindrem en compte.
- Despeses de gestió dels lloguers: Les Fundacions no cobren cap tipus de comissió ni honoraris de gestió de contractes o similars als arrendataris; les despeses de gestió de tota

l'operativa es assumida com a despesa pròpia. La despesa no es directament un cost vinculat a l'import del contracte, ni a la mida de l'habitatge. Es valora en un import de 20€/habitatge i mes, equivalent a 240€/any.

- Despesa de gestió social: com ja s'ha explicat, estem tractant de lloguers socials, en el que no només s'ofereix un habitatge, sinó que s'ha de tractar tot tipus de situacions socials que afecten a aquests col·lectius. Aquesta gestió es imprescindible per assegurar el bon funcionament de la comunitat i per mantenir les taxes d'ocupació al 100% i la morositat al 0%! Es valora un cost de gestió social d'uns altres 20€/habitatge (240€/any) i mes en el cas d'habitatges socials de lloguer reduït i de 10€/mes (120€/any) pels habitatges de lloguer social assequible.

D'altra banda, en el lloguer social cal pensar que les tasques de gestió en molts casos se situen en el terreny de la gestió social més intensa. Moltes entitats del tercer sector integrades a COHABITAC es mouen en aquest terreny i no poden fer front a projectes d'inversió menystenint aquest vessant que pesarà sobre tota la llargada de vida de les promocions. Avui, les subvencions públiques a la promoció no tenen en compte els costos de gestió i caldria establir línies de suport públic a aquesta faceta si no es vol generar dèficit de funcionament recurrent.

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Despeses:		Despeses:	
-Despeses comunitàries (5%)	-25€	-Despeses comunitàries (5%)	- 25€
-Despeses manteniment:	-158€	-Despeses manteniment:	-201€
-Despeses extraordinàries:	----	-Despeses extraordinàries:	----
-Despeses gestió lloguer:	-240 €	-Despeses gestió lloguer:	-240€
-Despeses gestió social:	<u>-240€</u>	-Despeses gestió social:	<u>-120€</u>
TOTAL DESPESES	-663€	TOTAL DESPESES	-586€

De la diferència entre els ingressos previstos i les despeses de gestió i manteniment, obtenim el marge de tresoreria al servei del deute, xifra que ens permetrà calcular l'import disponible per fer front als deutes financers.

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Ingressos previstos	3.762€	Ingressos previstos	4.788€
Despesa estimada	<u>-663€</u>	Despesa estimada	<u>-587€</u>
Marge tresoreria x deute	3.099€	Marge tresoreria x deute	4.201€

4.c Recursos financers

Les promocions d'habitatge de lloguer social requereixen uns recursos financers que no busquin una rendibilitat econòmica, sinó una rendibilitat social: recursos estables a llarg termini.

En tenim tres tipus de recursos financers:

Els préstecs hipotecaris a llarg termini

Les subvencions a fons perdut o altres aportacions administratives

Els fons propis de les entitats promotores socials o els fons que n'aconsegueixin.

Al capítol següent es parla d'altres possibilitats de finançament a gran escala de promocions d'habitatge, via la creació de bons públics o l'emissió de deute pública. Però la realitat avui dia es regeix per les següents condicions:

a. Els préstecs hipotecaris:

Avui dia tenim dues alternatives de finançament:

l'ICF i la seva línia de finançament de promocions d'habitatge de lloguer, amb un préstec hipotecari a 25 anys, a un tipus final del 2% i un import fins al 100% dels costos de l'habitatge amb un màxim de 100.000€ per unitat;

i la banca ètica, amb préstecs hipotecaris del 80% del cost dels habitatges, amb tipus variable a l'entorn del 2% i una durada de 25 anys.

De fet, en els préstecs hipotecaris, l'import del finançament ve donat per la capacitat de repagament del crèdit.

A partir del marge de tresoreria calculat al compte d'exploració anterior tenim:

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Marge tresoreria x deute	3.099€	Marge tresoreria x deute	4.201€
Capacitat de pagament deute	2.817€	Capacitat de pagament deute	3.819€
Rati cobertura de seguretat (-10%)	- 282€	Rati cobertura de seguretat (-10%)	- 382€

Amb aquests imports i les condicions fixades anteriorment (Tipus interès: 2% / Durada: 25 anys) podem conèixer l'import del préstec hipotecari del que disposarem:

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Import màxim hipoteca:	55.384€	Import màxim hipoteca:	75.085€
Percentatge sobre cost (IVA incl.):	50,72%	Percentatge sobre cost (IVA incl.):	68,76%

El model es molt sensible a les condicions de finançament. Si es pogués disposar de crèdits a un tipus inferior o amb un període d'amortització mes llarg, es podria aconseguir mes finançament, doncs el límit del model no es el percentatge d'endeutament, sinó la capacitat de pagament.

b. Subvenció:

Actualment la promoció d'habitatges destinats a lloguer social compta amb les subvencions recollides al pla de l'habitatge, que son:

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Subvenció (art. 5.a bases: 350€/m2)	21.000€	Subvenció (art. 5.b bases: 300€/m2):	18.000€
Percentatge sobre cost:	19,23%	Percentatge sobre cost:	16,48%

c. Fons propis:

La resta dels recursos econòmics necessaris per cobrir els costos de la promoció han de ser aportat per les Fundacions promotores, pels seus propis mitjans, be siguin fons propis, o altres fons de finançament privades, siguin donacions, préstecs, etc.

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Total cost promoció	<u>109.200€</u>	Total cost promoció	<u>109.200€</u>
Import màxim hipoteca:	54.834€	Import màxim hipoteca:	74.340€
Subvenció (art. 5.a bases)	21.000€	Subvenció (art. 5.b bases)	18.000€
Recursos propis	33.366€	Recursos propis	16.860€

Amb aquests números es pot veure clarament que el model de finançament actual es insuficient per aconseguir promoure habitatges de lloguer social: demanda un volum de fons propis del 30% en el cas del lloguer social (5,5€/m2) i del 15% en el cas del lloguer social assequible (7€/m2).

Amb aquesta demanda de recursos propis, per fer 200 habitatges/any de cada tipus (xifra petita que no resoldria el problema de l'habitatge a Catalunya), caldrien uns 10MM € de recursos propis de les Fundacions, xifra que supera de llarg els recursos propis anuals que poden destinar a aquesta fi el conjunt de Fundacions operatives en la promoció d'habitatge social.

d. Cash flow i resultat financer:

Com ja s'ha vist a l'explicació anterior, el cash flow de les operacions es mínim, només el marge de cobertura de la deute, que s'ha calculat amb un mínim del 10%.

Per calcular la rendibilitat financera de l'operació hauríem de descomptar, de la quota hipotecària, la part que són interessos (despeses).

<u>Promoció lloguer social</u>		<u>Promoció lloguer social assequible</u>	
Ingressos previstos	3.762€	Ingressos previstos	4.788€
Despesa explotació	-663€	Despesa explotació	-587€

Despesa financera	<u>-1.092€</u>	Despesa financera	<u>-1.480€</u>
Benefici abans d'impostos	2.007€	Benefici abans d'impostos	2.721€
Rendiment sobre cost	1,84%	Rendiment sobre cost	2,49%

Com es pot veure, són operacions que no són deficitàries, sinó que donen una rendibilitat molt correcta, donat el seu caràcter i objectiu principalment social, sempre que es disposi d'una aportació important de fons propis.

4.d Conclusions de la anàlisi de viabilitat de la promoció de nous habitatges de lloguer

Com a conclusions d'aquests anàlisis de viabilitat de les promocions de lloguer social hauríem de destacar els següents aspectes:

- Sòl: és necessari disposar de sòl urbà o urbanitzat, sense cost, mitjançant les fórmules ja operatives de concessió o de dret de superfície per part d'entitats públiques, o fórmules similars. Aquí és fonamental mobilitzar el sòl de titularitat pública i fer polítiques urbanístiques actives sobre el sòl (amb necessaris canvis legislatius) i amb una reconsideració de les inversions públiques, per poder donar el salt quantitatiu (i també qualitatiu) en les polítiques socials d'habitatge que es necessiten.
- IVA: és imprescindible disposar d'un IVA super-reduït al 4% -com es veurà en un capítol posterior-, doncs el contrari significa incrementar injustament els costos en un 6% (i suposant un greuge comparatiu amb les societats privades dedicades a l'arrendament lliure).
- El finançament suficient i en condicions favorables és l'altre ingredient imprescindible per poder emprendre operacions d'aquest tipus. No sempre el sector financer ha estat disposat a entrar en aquest camp. La cerca de vies de finançament és un tema que desenvolupem en el capítol 6 d'aquest informe. No obstant això, les operacions són sostenibles econòmicament i inclús donen una mínima rendibilitat financera. El problema és que amb l'estructura d'ingressos i despeses i el sistema financer existent, requereixen un volum de fons propis dels quals les entitats que podrien desenvolupar aquestes operacions (públiques o privades sense ànim de lucre) no disposen.

Per poder augmentar significativament el volum de producció d'habitatges socials en lloguer (sigui social o social assequible) s'hauria, doncs, d'intervenir en cinc línies:

- Augmentar les subvencions a la gestió, de manera que s'alliberés despesa i tresoreria, el que permetria augmentar el finançament bancari.

- Proporcionar préstecs hipotecaris en millors condicions, reduint o subvencionant el tipus d'interès i, sobretot, allargant els terminis de devolució.
- Generar recursos per dotar el sistema de més fons propis, per exemple amb bons de deute o similars.
- Generar un finançament públic via préstec de 2on rang, complementari al préstec hipotecari amb un interès mínim (del 1% per exemple) amb un període de devolució posterior a l'hipotecari, entre els anys 25-35 o 25-40. Aquest sistema permetria finançar el model sense que suposés una pèrdua de recursos públics, doncs a banda de mantenir la titularitat del sòl i del retorn dels edificis un cop finalitzat el període de concessió o de dret de superfície, l'administració recuperaria el capital invertit, pel qual hauria obtingut una rendibilitat que li cobriria el seu cost.
- Incrementar les subvencions: aquest aspecte seria clau per permetre augmentar notablement la producció d'habitatges socials en lloguer a gran escala. Per que la intervenció fos significativa, s'hauria de doblar la subvenció en el cas d'habitatges de lloguer social (fins a 700€/m2 útil) i augmentar un 50% en el cas d'habitatges de lloguer social assequible (fins a 450€/m2 útil).

Només intervenint decididament en aquests aspectes es podrà aconseguir un increment significatiu del parc d'habitatges de lloguer social (5,5€/m2 útil – 330€/mes) i de lloguer social assequible (7€/m2 útil – 420€/mes), que són els habitatges que avui necessita pràcticament el 50% de la població.

I, en el cas del lloguer molt social no n'hi ha prou en reflexionar sobre la producció dels habitatges sinó que, imprescindiblement i cada cop amb més profunditat, cal pensar en les tasques de gestió, que en molts casos se situen en el terreny de la gestió social més intensa. Moltes entitats del tercer sector integrades a COHABITAC es mouen en aquest terreny i no poden fer front a projectes d'inversió menystenint aquest vessant que pesarà sobre tota la llargada de vida de les promocions. Les subvencions públiques a la promoció no tenen en compte els costos de gestió, cal establir línies de suport públic a aquesta faceta si no es vol generar dèficit de funcionament recurrent. A desenvolupar aquest tema dediquem el punt següent capítol.

Taula 10. Viabilitat econòmica de la promoció d'habitatges de lloguer

VIABILITAT ECONOMICA PROMOCIÓ D'HABITATGES DE LLOGUER SOCIAL				
QUADRE RESUM DADES				
PROMOCIÓ LLOGUER SOCIAL			LLOGUER SOCIAL ASSEQUIBLE	
4a. Cost producció				
Cost estimat producció		105.000 €		105.000 €
IVA	4%	4.200 €	4%	4.200 €
TOTAL COST PRODUCCIÓ		109.200 €		109.200 €
4b. Ingressos màxims possibles				
Habitat tipus.	60 m2 utils		60 m2 utils	
Mensual	5,5 €/m2 util	330 €	7,0 €/m2 util	420 €
Annual	12 mesos	3.960 €	12 mesos	5.040 €
Desocupació	-5%	-198 €	-5%	-252 €
TOTAL INGRESSOS PREVISTOS		3.762 €		4.788 €
Despeses Anuals				
Comunitàries	(dels desocupats)	-25 €	(dels desocupats)	-25 €
Manteniment	4% s/ingressos	-158 €	4% s/ingressos	-202 €
Extraordinari	(a partir any 10)	---	(a partir any 10)	---
Gestió lloguer	20€/mes	-240 €	20€/mes	-240 €
Gestió social	20€/mes	-240 €	10€/mes	-120 €
TOTAL DESPESES		-663 €		-587 €
Cash flow				
Cash flow (ingressos - despeses)		3.099 €		4.201 €
Tresoreria al servei del deute		2.817 €		3.819 €
Rati de cobertura	10%	282 €	10%	382 €
PRÉSTEC HIPOTECARI				
	Import préstec	55.384 €	Import préstec	75.085 €
	interès	2,00%	interès	2,00%
	anys	25	anys	25
	quota mensual	-235 €	quota mensual	-318 €
	Quota anual	-2.817 €	Quota anual	-3.819 €
	Interessos	-1.092 €		-1.480 €
	Amortització	-1.725 €		-2.339 €
SUBVENCIÓ				
	60 m2 utils	350 €/m2 util	300 €/m2 util	18.000 €
DISTRIBUCIÓ DE RECURSOS ECONOMICIS				
	TOTAL COST	100%	109.200 €	100%
	PRÉSTEC HIPOTECARI	50,72%	55.384 €	68,76%
	SUBVENCIÓ	19,23%	21.000 €	16,48%
	FONS PROPIS	30,05%	32.816 €	14,76%
RENDIBILITAT				
	Ingressos	3.762 €		4.788 €
	Despeses explotació	-663 €		-587 €
	Despeses financeres	-1.092 €		-1.480 €
	Resultat abans d'impostos	2.007 €		2.721 €
	Rentabilitat s/cost	1,84%		2,49%

5. Especial consideració de la viabilitat de la gestió d'habitatges de lloguer molt social

Tota l'anàlisi vista en el capítol anterior fa referència essencialment a les dificultats financeres per a promoure habitatges de lloguer social, concepte que en aquest informe utilitzem, tal com hem dit en el capítol 1, en un sentit molt ampli, de manera de fer-lo coherent amb el que s'utilitza a la majoria de països europeus com a sinònim d'habitatge de lloguer no sotmès a les regles del lliure mercat sinó adaptat a les capacitats de pagament d'àmplies capes de població que justament no poden accedir al mercat. Entren dins d'aquest concepte ampli els habitatges amb protecció pública, que abans es conceptuaven de règim general o de règim especial, o aquells que encaixen amb els plans d'habitatge estatals i autonòmics que determinen un lloguer màxim en euros per metres quadrat. També hi entren els que darrerament s'anomenen habitatges de lloguer social assequible que aspiren a comptar amb menor suport públic a base d'uns lloguers superiors als protegits, però també inferiors als de mercat.

Tota la reflexió i normatives al voltant d'aquests temes són fonamentals si el que es vol és propiciar un increment important del parc de lloguer social assequible al nostre país, fent solvents les famílies. I, per tant, són reflexions absolutament imprescindibles en les actuals circumstàncies de gran crisi general i de gran feblesa de la emancipació dels joves.

Però, sense desdir d'aquesta importància, el cert és que **moltes reflexions i moltes normatives públiques no aborden adequadament ni prou contundentment, ni la provisió d'habitatge de lloguer social assequible o social provinent del parc existent –de segona mà-, ni un àmbit del lloguer particular, però de la màxima sensibilitat social, que és el que aquí anomenarem “lloguer molt social”**. Per a alguns només aquest és el que consideren lloguer social, però en aquest Informe volem incloure'l dins el concepte més ampli, tal com ho fa la normativa francesa, però reconeixent les **especificitats que venen derivades no tant de la tipologia dels habitatges sinó de les particularment difícils situacions dels que n'han de ser els seus destinataris i usuaris**. En aquest sentit, l'habitatge de “lloguer molt social” es pot regir en el seu finançament i en les seves condicions constructives pels mateixos principis que el lloguer social general –tal com aquí l'entendem-, però no serà viable la seva promoció o obtenció si les regulacions no tenen en compte l'especial feblesa econòmica dels destinataris.

5.a Costos i ingressos de les entitats gestores d'habitatges de lloguer social

Per abordar aquest aspecte específic del “lloguer molt social” ens basem en l'experiència de les entitats del tercer sector social integrades a COHABITAC que es dediquen, justament, a aquest camp d'activitat. Aquestes entitats aborden les problemàtiques dels col·lectius més vulnerables

amb habitatges que presenten dues diferències essencials respecte dels socials assequibles o els socials vistos anteriorment:

a) **El tipus d'habitatges.** En efecte, en l'àmbit de l'habitatge de "lloguer molt social" fins avui han estat menys importants les promocions d'obra nova que l'obtenció d'habitatges ja construïts buits o del mercat de segona mà, bé sigui llogant-los, essent-ne cessionàries les entitats socials, o comprant-los i rehabilitant-los. Ens conseqüència, ens trobem, davant d'habitatges individuals, no sempre en bon estat, amb moltes necessitats de manteniment, dispersos en el territori i que, per tant, comporten uns costos de gestió sensiblement superiors als que van vinculats a les noves promocions (com a mínim en els primers anys d'existència d'aquestes promocions).

A més, la cerca d'aquests habitatges resulta extremadament laboriosa ja que cal mobilitzar molts mitjans de recerca i establir acords amb un nombre molt important de propietaris molt diversos (particulars, societats, institucionals, administracions públiques....).

b) **La forma de gestió.** Pel que fa a la gestió, la supervisió social de l'ús de l'habitatge esdevé la clau de volta de l'èxit en els projectes que van associats als habitatges de "lloguer molt social". D'una banda, la solvència de les llars millora substancialment quan es produeix un seguiment continu i puntual de les seves situacions econòmiques i laborals. I, d'una altra, els processos de millora cap a situacions de menor vulnerabilitat també es faciliten amb les tasques d'acompanyament i supervisió, molt especialment quan aquestes tasques es reforcen amb programes de suport a la inserció laboral. La presència en els equips de les entitats socials de la figura dels educadors i educadores socials és imprescindible per assolir aquestes importants finalitats. Sense ells, el risc de convertir aquests habitatges en paranys de pobresa està contrastat a casa nostra igual que a nivell europeu.

Apuntem que aquests habitatges poden coincidir, però no necessàriament ho han de fer, amb el anomenats d'Inclusió Social, ja que la característica d'aquests darrers és que les llars que els habiten compten, a més de la supervisió i acompanyament a l'habitatge, amb acompanyament d'entitats especialitzades en les seves problemàtiques específiques (discapacitats, addiccions, violència de gènere, etc.). Aquestes entitats especialitzades treballen, normalment, sota el paraigua de protecció de les àrees de serveis socials, bé siguin de la Generalitat, bé siguin municipals, que els cobreixen els seus costos específics. I, a més, compten amb el suport, des de l'any 2004, dels ajuts de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió de l'Agència de l'Habitatge de la Generalitat de Catalunya –i, en el cas de la demarcació de

Barcelona, de la Diputació de Barcelona-, per cobrir part dels costos directament relacionats amb l'habitatge.

En tot cas, interessa en aquest Informe posar de relleu els especials compromisos de gestió social dels habitatges de "lloguer molt social", tant si formen part de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió, com si no ho fan; i la important càrrega de costos que això comporta.

Comencem per enumerar aquests costos i els seus continguts:

Gestió de l'habitatge:

- Cerca dels habitatges: la seva valoració, signatura de compromisos i pagaments previs a l'entrada dels usuaris i cobrament de lloguers.
- Cerca de finançament i signatura de préstecs.
- Administració econòmica, administrativa i jurídica dels habitatges.
- Gestió de subvencions públiques.
- Gestió social ordinària: revisió anual dels lloguers i gestió d'insolvències.
- Gestió del manteniment ordinari dels habitatges i d'incidències.
- Gestió d'altres i baixes i dels consums dels subministraments.

Adequació, manteniment, reposició:

- Adequació, en els casos que sigui necessària per posar l'habitatge en condicions d'habitabilitat.
- Obtenció de la cèdula d'habitabilitat, dels certificats d'eficiència energètica, dels butlletins elèctrics, del gas, i d'altres subministraments;
- Costos industrials dels arranjaments, dels manteniments i del retorn de l'habitatge al propietari en perfectes condicions (quan és obtingut per cessió temporal).

Supervisió social:

- Seguiment del bon ús de l'habitatge per part de les persones usuàries.
- Seguiment de les dificultats de pagament de l'habitatge i dels subministraments per part de les persones usuàries.
- Realització d'activitats de mediació per a evitar i/o solucionar eventuais conflictes entre les persones usuàries dels habitatges i la comunitat o dins de l'habitatge.
- Programes d'inserció laboral, en els casos que així es determina i pacta.

Cal tenir present que els costos de supervisió social poden variar molt en funció de les característiques de les llars ateses, anant des de supervisions molt lleugeres fins a supervisions

intensives en els casos de major vulnerabilitat. Aquestes diferències es tradueixen en termes econòmics en funció de les ràtios de nombre de llars ateses per educador/educadora social.

D'altra banda, no s'inclouen en els costos generals del quadre els supòsits de programes d'inserció laboral o altres d'específics que només es duen a terme sota encàrrec o conveni establert amb administracions públiques o entitats socials demandants. Els costos d'aquests programes són abordats amb finançament específic.

Costos d'estructura:

- Lloguer oficines, telefonia,
- Personal estructura (direcció, comptabilitat...)
- Auditories, assegurances, formació...

Taula 11. Costos de gestió d'habitatges de lloguer social

Detall dels costos de gestió d'habitatges de lloguer social de segona mà i dispersos en el territori				
	Habitatge "lloguer social" i "lloguer social assequible"		Habitatge "lloguer molt social"	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Detall dels costos de gestió d'una entitat social d'habitatge				
Gestió immobiliària	660,00	55,00	660,00	55,00
Supervisió social	-	-	1.080,00	90,00
Estructura	420,00	35,00	420,00	35,00
Total costos gestió	1.080,00	90,00	2.160,00	180,00
Total despeses corrents d'una entitat social d'habitatge				
	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Costos gestió	1.080,00	90,00	2.160,00	180,00
Costos manteniments	700,00	58,33	700,00	58,33
Costos assegurança habitatges	120,00	10,00	120,00	10,00
Total despeses corrents	1.900,00	158,33	2.980,00	248,33

Un primer aspecte a considerar és la diferència entre aquestes xifres i les que hem vist en el capítol anterior dedicat a l'anàlisi de la viabilitat de les promocions de lloguer social assequible i de lloguer social. Vèiem allí que les **despeses de manteniment** eren de 158 €/any o de 202 €/any, mentre que aquí pugen a 700 €/any per les raons abans exposades, fonamentalment per tractar-se de parc de segona mà amb una notable antiguitat.

La **gestió del lloguer**, aquí inclou la gestió pròpiament immobiliària i la gestió social que en l'apartat anterior es referenciava separada, de manera que els 660 €/any, s'han de comparar amb els 360€/any o 480€/any, però tot i així, també resulten més elevades a causa, també, de les diverses raons exposades de dificultat d'obtenció i de dispersió territorial del parc.

I, en l'àmbit de **la supervisió social** com diem, els costos de gestió habitual aquí queden subsumits dins els 660 euros/any de la gestió global dels habitatges, però en el cas del "lloguer molt social" apareixen 1.080 euros/any corresponents a l'especial dedicació que aquests habitatges requereixen.

Veiem, per tant, que **les despeses generals de l'habitatge de lloguer quan es tracta de la gestió d'habitatges de segona mà i dispersos, són de 1.900 €/any, per al "lloguer social" i el "lloguer social assequible", i de 2.980 €/any per al "lloguer molt social".**

En els quadres que venen a continuació analitzem:

1. Quin és el resultat anual d'aquestes despeses posades en relació amb els ingressos de l'activitat: els lloguers, descomptades les insolvències i les despeses de comunitat a les que no poden fer front les famílies residents.
2. I, per no entrar en pèrdues, el pagament màxim assumible anualment per a la obtenció de l'habitatge, bé sigui en forma de lloguer o cànon a pagar als propietaris als quals es lloga o s'obté en cessió, bé sigui com a retorn d'un préstec per a la compra i rehabilitació.

Els comptes de resultats, en les tipologies de "lloguer social assequible" i "lloguer social", donen positiu ja que, malgrat que els lloguers són molt baixos (420 €/mes, 330 €/mes) i que cal tenir en compte les possibles insolvències i despeses de comunitat no pagades, cobreixen les despeses fins aquí analitzades.

Però aquests resultats cal posar-los en relació amb els costos d'obtenció dels habitatges, per tal de tenir una visió global de la càrrega econòmico-financera de les organitzacions. Díficilment podem imaginar la possibilitat d'actuar amb habitatges que hagin estat donats o cedits gratuïtament.

D'acord amb això, en el cas dels habitatges de "lloguer social assequible", l'import de cost d'obtenció màxim suportable per no entrar en pèrdues és de 2.470 €/any, és a dir, de 206 €/mes, que equivalen a un préstec, en cas de compra, de 53.000 euros, calculat en els termes que avui està oferint l'ICF2 (tipus d'interès fix de l'1,25% a 25 anys).

I, en el dels habitatges de "lloguer social", l'import de cost d'obtenció màxim suportable per no entrar en pèrdues és de 1.444 €/any, és a dir, de 120 €/mes, que equivalen a un préstec en cas de compra de 31.000, calculat en els termes que avui està oferint l'ICF2 (tipus d'interès fix de l'1,25% a 25 anys).

Taula 12. Viabilitat econòmica de gestió d'habitatges de "lloguer social assequible" i "lloguer social" dispersos en el territori

Viabilitat econòmica dels habitatges de "lloguer social" i "social assequible"		
	Habitatge "lloguer social assequible" (7€/m2)	Habitatge "lloguer social" (5,5€/m2)
	Finançament ICF 2	Finançament ICF 2
	Anual	Anual
Despeses corrents		
Costos gestió	1.080,00	1.080,00
Costos manteniments	700,00	700,00
Costos assegurança habitatges	120,00	120,00
Total despeses corrents	1.900,00	1.900,00
Ingressos corrents		
Lloguer anual	5.040,00	3.960,00
<i>Lloguer mensual</i>	<i>420,00</i>	<i>330,00</i>
- Insolvències 6%/(lloguers + 30€/mes comunitat)	- 324,00	- 259,20
- Despeses de comunitat no repercutibles als llogaters	- 336,00	- 336,00
Ingressos corrents sense ajudes públiques	4.380,00	3.364,80
Total ingressos corrents	4.380,00	3.364,80
Resultat corrent	2.480,00	1.464,80
Costos d'obtenció habitatges		
<i>Préstec assolible = preu compra+ rehabilitació</i>	<i>53.000</i>	<i>31.000</i>
Quota anual amortització préstec o canon a pagar al propietari	2.469,57 €	1.444,47 €
<i>Quota mensual</i>	<i>205,80 €</i>	<i>120,37 €</i>
Total costos obtenció habitatges	2.469,57 €	1.444,47 €
Resultat global	10,43	20,33
Preu assolible amb subvenció actual al promotor		
Subvenció al promotor (compra o rehabilitació)	18.000,00	21.000,00
<i>Preu assolible amb subvenció actual al promotor</i>	<i>71.000,00</i>	<i>52.000,00</i>
tipus d'interès del préstec	1,25%	1,25%
anys de durada del préstec	25	25
superfície habitatge	60	60
preu màxim/m2	7	5,5
lloguer mensual màxim €/m2	420	330
subvenció al promotor €/m2	300	350

Està clar que aquests imports són molt poc realistes tant pel que fa a preus de compra com si es tracta de pagar lloguers, i ens fa coincidir amb el que s'ha comentat en el capítol anterior que **per poder obtenir habitatges a costos reals, cal disposar de recursos propis que complementin el finançament aliè. Com que les entitats socials especialitzades en lloguer "molt social" no disposen d'aquests recursos, es veuen obligades a negociar molt durament amb els propietaris dels habitatges, cosa que es tradueix en uns volums molt reduïts de nombre d'operacions, molt per sota del que seria desitjable. Fins i tot a través de la via d'adquisició d'habitatges per**

tanteig i retracte sobre les vendes d'entitats financeres -que solen sortir força desvaloritzats-, els preus es situen per sobre dels llindars descrits.

Si, en els supòsits de compra, es poguessin aplicar les subvencions previstes en el pla estatal de l'habitatge precisament per a la compra o rehabilitació d'habitatges per destinar-los a lloguer durant 25 anys, els valors màxims d'adquisició podrien pujar fins a 71.000 euros i 52.000 euros, respectivament, cosa que permetria potser augmentar el nombre d'operacions fent-les una mica més realistes.

Taula 13. Viabilitat econòmica de la gestió d'habitatges de "lloguer molt social"

Viabilitat econòmica dels habitatges de "lloguer molt social"				
	Finançament ICF 2			Preu i finançament lliures
	a) Quota < lloguer	b) Quota > lloguer		
	Annual	Annual	Annual	Annual
Despeses corrents				
Costos gestió	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Costos manteniments	700,00	700,00	700,00	700,00
Costos assegurança habitatges	120,00	120,00	120,00	120,00
Total despeses corrents	2.980,00	2.980,00	2.980,00	2.980,00
Ingressos corrents				
Lloguer anual	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
<i>Lloguer mensual</i>	<i>150,00</i>	<i>150,00</i>	<i>150,00</i>	<i>150,00</i>
- Insolvències 6 %/(lloguers + 30€/mes comunitat)	- 129,60	- 129,60	- 129,60	- 149,76
- Despeses de comunitat no repercutibles als llogaters	- 340,00	- 340,00	- 340,00	
Ingressos corrents sense ajudes públiques	1.330,40	1.330,40	1.330,40	1.650,24
Resultat corrent sense ajudes públiques	- 1.649,60	- 1.649,60	- 1.649,60	- 1.329,76
Costos d'obtenció habitatges				
<i>Préstec assolible = preu compra+ rehabilitació</i>	<i>38.000</i>	<i>40.000</i>	<i>90.000</i>	<i>130.000</i>
Quota anual amortització préstec o canon a pagar al propietari	1.770,63	1.863,83	4.193,61	6.057,43
<i>Quota mensual</i>	<i>147,55</i>	<i>155,32</i>	<i>349,47</i>	<i>504,79</i>
Compensació diferencial AHC		- 63,83	- 2.393,61	
Total costos obtenció habitatges	1.770,63	1.800,00	1.800,00	6.057,43
Resultat global sense ajudes públiques	- 3.420,23	- 3.449,60	- 3.449,60	- 7.387,19
Ajudes públiques actuals				
Subvenció pública o privada necessària	3.420,23	3.449,60	3.449,60	7.387,19
Resultat global amb ajudes públiques actuals	-	-	-	-
Preu assolible amb subvenció actual al promotor				
Subvenció al promotor (compra o rehabilitació)	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
<i>Preu assolible amb subvenció actual al promotor</i>	<i>59.000,00</i>	<i>61.000,00</i>	<i>111.000,00</i>	<i>151.000,00</i>
tipus d'interès del préstec	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%
anys de durada del préstec	25	25	25	25
lloguer mensual	150	150	150	150
quota d'amortització mensual /pagament al propietari	147,55 €	155,32 €	349,47 €	504,79 €
superfície habitatge	60	60	60	60
lloguer mensual màxim €/m2	5,5	5,5	5,5	5,5
subvenció al promotor €/m2	350	350	350	350

Pel que fa al cas específic dels habitatges de "lloguer molt social", els resultats corrents ja donen negatiu (a la vora de 1.650 euros/any) ja que d'una banda, els lloguers són més baixos –fem la hipòtesi aquí de 150 euros, però molt sovint són força inferiors a aquest valor- i, d'altra banda,

les despeses són més elevades perquè inclouen 1.080 euros de supervisió social (total de 2.980 euros/any)¹⁶.

Com és lògic, aquests resultats negatius encara empitjoren quan hi afegim els costos d'obtenció dels habitatges, havent de distingir entre els habitatges:

- que es poden adquirir amb préstecs de la línia de finançament de l'Institut Català de Finances ICF2 (avui per avui, una de les poques vies de finançament per a la compra d'habitatges),
- i els que o bé s'han d'adquirir amb finançament del mercat lliure o bé són obtinguts per lloguer o per cessió de particulars.

En el cas de la línia ICF2 també cal considerar dos supòsits ben diferents:

- a) Quan la quota d'amortització del préstec és inferior al lloguer que pagaran els llogaters
- b) Quan la quota d'amortització del préstec és superior al lloguer que pagaran els llogaters

En el supòsit a) el resultat global sempre és negatiu però es redueix proporcionalment al descens en el preu de compra o del préstec de finançament. **El límit màxim de preu de compra o d'import del préstec seria de 38.000 euros, cosa que donaria un dèficit de 3.420 euros./any.** A mesura que el preu anés baixant, també es reduiria el dèficit, però no s'arribaria mai a un resultat positiu, ja que, fins i tot amb un habitatge obtingut sense cost, com hem vist, el resultat seria de -1.650 euros/any.

En el supòsit b), atès que l'Agència de l'Habitatge de Catalunya cobreix el diferencial negatiu que es pugui produir entre els lloguers a cobrar i la quota d'amortització a pagar, **el resultat resta invariable, al voltant dels -3.450 euros/any, sigui quin sigui el preu de compra o l'import del préstec** (que, amb uns lloguers mensuals de 150 euros, oscil·larà entre els 40.000 euros, mínim i els 90.000 euros, màxim que preveu el propi ICF). És a dir que el resultat és inelàstic al preu/finançament, gràcies a l'aportació de l'AHC.

En el cas d'habitatges obtinguts per cessió o per lloguer de particulars, o bé que siguin adquirits sense limitació de preu, els resultats negatius augmenten proporcionalment al preu d'obtenció dels habitatges. D'acord amb l'experiència d'algunes entitats socials, si per exemple s'obtenen habitatges pagant lloguers als propietaris de l'ordre dels 500 euros mensuals

¹⁶ I més negatius resulten encara quan el finançament que s'utilitza és el de préstecs de l'ICF, que posen com a condició que només es puguin repercutir 30 euros mensuals de despeses de comunitat als llogaters, quan l'experiència ens demostra que aquestes despeses són superiors i, per tant, que això genera un nou diferencial negatiu que recau sobre el resultat corrent de l'entitat social gestora, tal com es pot observar en la Taula 13.

(equivalents a una quota de préstec de 130.000 euros), **això comporta dèficits de l'ordre dels 7.400 euros anuals, sempre que els lloguers mitjans cobrats als usuaris siguin de 150 euros mensuals.**

Per tal d'aconseguir l'equilibri pressupostari imprescindible, calen doncs, ajuts que compensin aquests resultats negatius.

Avui, com ja s'ha comentat, alguns dels habitatges de "lloguer molt social" poden comptar amb els ajuts de la Xarxa d'Habitatges d'Inclusió (XHI) (de la Generalitat i d'algunes Diputacions), fins a un màxim de 1.800 euros/any, però això no és vàlid per a tots els casos sinó només per als anomenats Habitatges d'Inclusió, tal com s'ha explicat més amunt. I, darrerament, l'Agència de l'Habitatge ha establert uns ajuts per a la gestió social d'habitatges amb ocupació sense títol habilitant, de fins a un màxim de 600 euros/any. Però, fins i tot amb aquests ajuts, no s'arriben a compensar els resultats negatius que tenen les entitats socials que gestionen aquests tipus particulars d'habitatges.

D'altra banda, igual com quan hem parlat dels habitatges de "lloguer social assequible" o "lloguer social", **també si els habitatges "de lloguer molt social" es poguessin beneficiar dels ajuts previstos en el pla estatal d'habitatge per a la seva compra o rehabilitació, els preus màxims de compra podrien ser superiors i això milloraria substancialment la capacitat de negociació de les entitats socials en el mercat d'aquests habitatges.**

5.b Conclusions de l'anàlisi de viabilitat de la gestió d'habitatges de lloguer social

Tenint en compte, doncs, que els projectes de gestió d'habitatges de "lloguer molt social" són clarament deficitaris o només resulten viables en supòsits no realistes pel que fa als preus/costos d'obtenció, cal reflexionar profundament sobre les estratègies a seguir si es vol avançar cap a un sistema d'entitats socials que col·laborin amb les administracions públiques en l'ampliació d'aquest camp, com és habitual a la majoria de països europeus que tenen la defensa del dret a l'habitatge com un eix vertebrador dels seus estats del benestar.

I, forçosament aquestes reflexions porten a plantejar tres tipus d'estratègies:

1. **Suport públic** per fer viables econòmicament i financerament aquests projectes. Aquesta via parteix de la base de la responsabilitat indefugible que té el sector públic de garantir habitatge digne a tots. El que aquí s'està proposant és obrir el camp de visió cap a la col·laboració público-privada social, per enfortir la xarxa d'operadors i millorar així l'eficàcia de la resposta a les necessitats socials. L'activitat de gestió i acompanyament social de

l'habitatge de "lloguer molt social" que duen a terme les entitats socials és clarament complementària a la que realitzen els parcs públics i, per tant, des d'una perspectiva de cost-benefici, donar-li suport suposa un estalvi d'esforços per a l'administració. Naturalment, aquesta estratègia comporta reconèixer la necessitat d'una més forta implicació dels pressupostos públics adreçats al tercer sector, que no deixen de ser pressupostos que també s'haurien de destinar al sector públic si fos ell el que fes aquesta tasca.

Els ajuts avui existents de la Generalitat de Catalunya i d'algunes Diputacions no són suficients i, per tant, o bé han de ser completats per la pròpia Generalitat o per les administracions locals, fent complementaris i compatibles els ajuts procedents d'origens diversos, sempre i quan no es superi el resultat d'equilibri.

Els programes que han posat en marxa alguns municipis de Catalunya (Barcelona, Castelldefels, El Prat del Llobregat, Esplugues, Santa Coloma de Gramenet, Sant Pere de Ribes,...) aborden de ple aquesta problemàtica i inclouen en els seus pressupostos el cost de gestió de l'habitatge de "lloguer molt social" que adrecen a col·lectius vulnerables i a mesos d'emergències.

2. **Suport d'altres operadors del tercer sector social.** Aquesta estratègia entronca amb la idea d'enfortir la sinèrgia que suposa treballar en xarxa evitant que les entitats d'atenció social a col·lectius vulnerables hagin d'abordar tasques que no els són pròpies i puguin comptar amb altres entitats socials especialitzades que ofereixen serveis de gestió d'habitatge de "lloguer social". En aquest cas els diferencials de costos d'obtenció i de gestió dels habitatges són coberts per les entitats demandants d'aquests habitatges. També en aquest supòsit això suposa per a elles un estalvi de gestió directa.
3. **Obertura de les entitats cap a activitats d'habitatge rendibles que puguin compensar els dèficits del segment de "lloguer molt social".** És aquesta una de les estratègies que porta més temps desenvolupant-se en molts països europeus en l'àmbit de la gestió d'habitatges socials. Retallades pressupostàries públiques i augment de necessitats han anat aconsellant diversificar les activitats per tal de comptar amb línies rendibles capaces de compensar les que no ho són. Això suposa un canvi de mentalitat en la concepció de la missió i la forma d'operar de les entitats per obrir-se a plantejaments que permetin incrementar excedents per destinar-los als àmbits deficitaris i que permetin així garantir la sostenibilitat econòmica sense perdre oportunitats d'avançar cap a un increment substancial del parc gestionat.

6. Fiscalitat de la promoció i gestió d'habitatges protegits de lloguer. Propostes de millora

Tal com exposa un Informe elaborat per la GHS (Associació d'empreses promotores i gestores d'habitatge de Catalunya), *“el lloguer és una de les figures que s’han de potenciar a Espanya si es vol fer front a l’important repte de donar allotjament i assegurar el dret a l’habitatge d’una part molt important de demandants que no poden o no desitgen accedir a un habitatge mitjançant la seva adquisició”*. *“Amb aquest objectiu, des de les diverses administracions públiques s’estan adoptant mesures, urbanístiques, financeres, pressupostàries, civils, que incideixin en aquesta orientació de l’oferta d’habitatges cap a la modalitat de l’arrendament”*.

“És per això que s’haurien d’evitar contradiccions entre aquests objectius i els mateixos esforços de l’Administració pública en aspectes fiscals que no estan essent abordats des d’aquestes noves perspectives. Cert és que en la regulació fiscal s’han anat introduint modificacions al llarg dels anys per a fomentar societats dedicades al lloguer, no obstant això, com que han estat pensades en exclusiva per a aquesta finalitat, s’ha oblidat la figura dels promotors directes d’habitatges en lloguer o de les formes societàries mixtes que avui són necessàries”.

D'altra banda, alguns aspectes de la gestió dels habitatges de lloguer també topen amb esculls de caràcter fiscal que convindria revisar per fer-los operatius. Ens referim, en concret, al tractament que en l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques té el lloguer d'habitatges no directament a persones físiques sinó a entitats gestores de projectes socials que fan d'intermediàries entre el propietari i el que serà l'inquilí. En aquests supòsits no és d'aplicació la reducció del 60% dels ingressos nets positius per rendiment del capital i això desestimula la oferta cap a uns programes cada cop més necessaris.

Volem recollir en aquest Dossier, doncs, les propostes que feia la GHS de modificació legislativa de l'Impost sobre el Valor Afegit que són les que considerem més imprescindibles, dins el camp de la fiscalitat, per a fer viables les operacions d'oferta d'habitatges en lloguer, considerant-hi implicades les operacions de compra de sòl o d'obtenció de sòl per vies de cessió administrativa, la prestació de serveis relacionats amb la promoció, la pròpia construcció i el lliurament dels béns. I també una proposta de modificació legislativa de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques per al lloguer d'habitatges a entitats sense ànim de lucre dedicades a programes de lloguer social.

- Proposta 1, de modificació de la Llei 37/1992 de l'Impost sobre el Valor Afegit que atorga **tractament fiscal preferent – tipus superreduït- a la producció d'habitatges qualificats de protecció oficial destinats a l'arrendament**, aplicant aquest tractament a totes les fases

necessàries per a la producció d'aquests habitatges: adquisició de sòls, prestació de serveis i lliurament de béns.

- Proposta 2, de modificació de la Llei de l'Impost sobre el Valor Afegit que planteja la **aplicació del tipus reduït (habitatges en general) o superreduït (habitatges de protecció oficial de lloguer) a la constitució i transmissió de drets de superfície** per a la promoció i l'explotació d'habitatges per a arrendament, als efectes de no perjudicar aquesta figura (dret de superfície i similars) respecte a la plena transmissió de la propietat.
- Proposta 3, de modificació de la l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques per a **l'aplicació de la reducció del 60% dels rendiments nets positius del lloguer d'habitatges a entitats gestores de programes públics d'habitatge.**

PROPOSTA 1. JUSTIFICACIÓ

Actualment:

S'aplica el tipus impositiu superreduït (4%) de l'IVA només a:

Lliuraments de:

- Habitatges i annexos qualificats administrativament com de protecció oficial de règim especial o de promoció pública, sempre que els lliuraments siguin realitzats pels promotors (LIVA art.91.Dos.1.6º)
- Habitatges qualificats administrativament com a protegits per a arrendament, de règim especial i de règim general (RD 2066/2008, disp. adic. 7ª 2).
- Habitatges destinats a lloguer, adquirits per les entitats que apliquin el règim especial previst en el capítol III del Títol VII del Text Refós de la Llei de l'Impost sobre Societats aprovat pel Reial Decret Legislatiu 4/2004, de 5 de març.

I, en conseqüència:

- En les compres de sòl destinat a promoure habitatges, amb independència del seu destí, s'aplica el tipus general del 21%.
- En les execucions d'obra d'habitatges s'aplica el 10%.
- En els lliuraments d'habitatges s'aplica en alguns casos el tipus reduït del 10% i només en casos molt limitats el tipus superreduït del 4%.

Com que el lloguer d'habitatges es considera una activitat subjecta però exempta a l'IVA, la totalitat de l'IVA suportat en l'adquisició o promoció directa d'habitatge augmenta el cost de l'edifici i conseqüentment el dels lloguers dels habitatges. És necessari que l'IVA suportat sigui el mínim possible, especialment en el cas d'habitatges socials per al seu arrendament.

Si bé això sembla estar ben regulat en el cas d'adquisició d'habitatges acabats per societats patrimonialistes amb intenció de destinar-los al lloguer, la promoció directa d'aquests habitatges per les mateixes societats no es beneficia del tipus reduït o superreduït.

Amb la finalitat de reduir els costos, les societats patrimonialistes especialistes en arrendament necessiten actuar directament com a constructores o promotores-constructores, dels habitatges que promouen, per poder controlar directament la seva execució i estalviar-se el benefici industrial que aplicarien els promotors tercers als quals la Llei actualment obliga a adquirir els edificis amb la finalitat d'aplicar els tipus reduïts. Si no ho fan així, acabaran suportant un IVA del 21% en la compra del sòl, del 10% en la construcció de l'edifici i del 21% en les despeses generals (arquitectes, tècnics, etc). Per això esdevé necessari que a tots els lliuraments i serveis que es presten durant la construcció de l'edifici s'hi apliquin també els tipus reduïts o superreduïts, al igual que als lliuraments directes de promotor a societat patrimonialista, possibilitant d'aquesta manera que les pròpies societats patrimonialistes promoguin directament edificis VPO i el seu cost sigui el mínim possible.

La solució no està en aplicar la figura de l' "autoconsum" o transmissió interna, atès que la interpretació de la DGT sobre aquesta figura és que només és possible quan un edifici promogut inicialment per a la venda s'acaba destinant finalment al lloguer per circumstàncies posteriors. I no és aquest el cas, ja que el destí inicial en aquests supòsits és promoure habitatges per al seu arrendament.

Redacció que es proposa

<u>Redacció actual:</u>	Redacció que se propone.
<p>Artículo 91. Tipos impositivos reducidos.</p> <p>Dos. Se aplicará el tipo del 4 por ciento a las operaciones siguientes:</p> <p>1. Las entregas, adquisiciones intracomunitarias o importaciones de los bienes que se indican a continuación:</p> <p>(..)</p> <p>6.º Las viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, cuando las entregas se efectúen por</p>	<p>91. Dos.1.7º:</p> <p><i>“7º. Las entregas de suelo urbano o urbanizado que tenga la condición de solar, que deba ser destinado en función de su calificación urbanística a construir edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial o que sean adquiridos por entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de</i></p>

<p>sus promotores, incluidos los garajes y anexos situados en el mismo edificio que se transmitan conjuntamente. A estos efectos, el número de plazas de garaje no podrá exceder de dos unidades.</p> <p>Las viviendas que sean adquiridas por las entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley. A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.</p> <p>2. Las prestaciones de servicios siguientes:</p> <p>(...)</p> <p>Tres. Lo dispuesto en los apartados uno.1 y dos.1 de este artículo será también aplicable a las ejecuciones de obra que sean prestaciones de servicios, de acuerdo con lo previsto en el artículo 11 de esta Ley, y tengan como resultado inmediato la obtención de alguno de los bienes a cuya entrega resulte aplicable uno de los tipos reducidos previstos en dichos preceptos.</p> <p>El contenido del párrafo anterior no será de aplicación a las ejecuciones de obra que</p>	<p><i>marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará estas circunstancias al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p> <p>91. Dos.2.4º:</p> <p><i>“4º.- Las prestaciones de servicios en favor de promotores, directamente relacionadas con la construcción de edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial o que se presten en favor de entidades que actúen como promotores y que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la</i></p>
--	--

<p>tengan por objeto la construcción o rehabilitación de viviendas de protección oficial de régimen especial o de promoción pública a que se refiere el apartado uno.3 de este artículo.</p>	<p><i>bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará estas circunstancias al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p> <p>91. Dos.3:</p> <p><i>“3. Las siguientes operaciones:</i></p> <p><i>1.º Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, incluidos los locales, anejos, garajes, instalaciones y servicios complementarios en ellos situados.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial destinadas al arrendamiento, las edificaciones en las que al</i></p>
--	--

	<p><i>menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p> <p><i>2º.- Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre entidades que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo y que actúen como promotores de edificios de viviendas con destino el arrendamiento, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.</i></p> <p><i>Se considerarán destinadas principalmente a viviendas las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.</i></p> <p><i>A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente.”</i></p>
--	--

PROPOSTA 2. JUSTIFICACIÓ

Fins a l'entrada en vigor de la Llei de l'IVA les operacions amb drets reals sobre immobles eren tractades com a lliuraments de béns (així ho permet la Directiva 2006/112/CE art.15.2.b), però des del 01/01/1993 aquestes operacions són tractades com a prestacions de serveis, cosa que es va justificar en la voluntat de donar-los el mateix tractament que correspon als arrendaments d'immobles, prestacions de serveis típics el significat dels quals es va considerar llavors similar a la constitució dels esmentats drets reals.

Per aquest motiu, actualment, ni la constitució ni la transmissió de drets de superfície són "lliuraments de béns" segons definició de la Llei de l'IVA, i per tant, també la constitució i transmissió de drets de superfície per a la promoció i explotació d'habitatges està considerada una "prestació de serveis" en lloc d'un lliurament. I, com a tal "prestació de serveis" es sotmet a la tributació del tipus general de l'impost (21%). Contràriament, la transmissió de la propietat plena dels habitatges amb la mateixa finalitat es considera lliurament i es sotmet al tipus reduït del 10% (habitatge en general) o del tipus superreduït del 4%, si es tracta d'habitatges adquirits per SAV,s o per qualsevol altra entitat sempre, en aquest darrer cas, que es tracti d'habitatges de protecció oficial de règim general destinats a l'arrendament o de règim especial amb independència del seu destí.

El fet de que en l'activitat de lloguer d'habitatges siguin no deduïbles les quotes suportades per l'adquisició de béns o serveis relacionats amb habitatges, encareix i perjudica la promoció d'habitatges sota dret de superfície.

Adicionalment, que la aplicació del tipus superreduït del 4% es circumscriu a determinats habitatges de protecció oficial o a determinades formes de transmissió perd sentit en un moment històric en el que socialment s'està exigint a l'administració pública que promogui directament o fomenti la promoció d'habitatges de lloguer protegit de llarga durada.

Per tant, considerem que aquelles restriccions s'han d'eliminar i ampliar l'àmbit, de manera més d'acord amb les polítiques públiques, que inclouen altres formes de tinença i de transmissió diferents de la compravenda tradicional, en línia amb la normativa comunitària que només exigeix que es tracti d'habitatges dedicats a la política social i on ja es preveuen altres formes de transmissió diferents de la compravenda i que apliquen la majoria d'estats membres, inclòs Espanya fins a la reforma de 1993 (la transmissió de drets reals es considerava lliurament de béns en lloc de prestació de serveis).

A més a més, aquesta mesura vindria a corregir el tractament erroni que moltes administracions públiques estan donant a la venda d'habitatges en règim de dret de superfície per part dels

promotors públics, en la que s'aplica l'IVA reduït com si es tractés d'un lliurament de béns, enlloc del 21%, que procediria per la consideració com a prestació de serveis que li atorga la nostra normativa actualment.

Creiem que la normativa ha de fomentar tant la constitució de drets de superfície per a la promoció d'habitatges de protecció oficial, com a la seva transmissió. La solució passa, bé per considerar aquelles operacions com a "lliuraments" com passava abans de la reforma de 1993 o, mantenint la figura de la "prestació de serveis", però reduint el tipus impositiu aplicable a aquestes concretes prestacions de serveis, en els mateixos casos que s'apliquen tipus reduïts o superreduïts en els lliuraments. Optem per aquesta segona solució.

Redacció que es proposa a l'article 91:

Redacción que se propone (numeración considerando **propuesta 1** anterior).

91. Dos.2.5º y 6º:

"5º.- La constitución de las siguientes concesiones administrativas y de los derechos reales de superficie y de vuelo:

a) Realizados con la finalidad de promover edificios de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial, de promoción pública, y de régimen general para arrendamiento.

Se considerarán destinadas principalmente a viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de los tipos anteriores o de promoción pública, las edificaciones en las que al menos el 50 por ciento de la superficie construida se destine a dicha utilización.

A estos efectos, se computarán en dichas superficies las correspondientes a los anexos de dichas viviendas, calificados administrativamente como con protección oficial.

b) Realizados en favor de entidades que actúen como promotores de viviendas y que apliquen el régimen especial previsto en el capítulo III del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, siempre que a las rentas derivadas de su posterior arrendamiento les sea aplicable la bonificación establecida en el apartado 1 del artículo 54 de la citada Ley.

A estos efectos, la entidad adquirente comunicará esta circunstancia al sujeto pasivo con anterioridad al devengo de la operación en la forma que se determine reglamentariamente”

6º.- Cualquier transmisión de las concesiones administrativas y de los derechos reales mencionados en el punto 14º anterior.

A estos efectos, el número de plazas de garaje transmitidas junto con las viviendas no podrá exceder de dos unidades por vivienda.”

PROPOSTA 3. JUSTIFICACIÓ

La Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'Impost sobre la Reda de les Persones Físiques, en la seva Secció Segona tracta els Rendiments del capital, entre els quals, en l'article 22 es compten els lloguers d'immobles i, en l'article 23 s'estableix que en els supòsits d'arrendament d'habitatges, el rendiment net positiu es reduirà en un 60%. Aquesta és, òbviament una mesura de foment del lloguer d'habitatges que ve a donar resposta a la necessitat de fer créixer aquesta oferta.

Darrerament s'estan posant en marxa per part de moltes administracions públiques programes que volen fomentar el lloguer social d'habitatges proposant als propietaris la cessió de l'úsdefruit de l'immoble o el seu lloguer directament a l'administració o bé a alguna entitat sense ànim de lucre intermediària. En aquests supòsits el contracte de lloguer no es produeix entre el propietari i l'inquilí si no entre el propietari i l'organització gestora del programa social. L'aplicació literal de l'article 23 fa que aquesta oferta no es pugui beneficiar de la reducció del 60% dels rendiments del capital, cosa que clarament desestimula les decisions que alguns propietaris podrien prendre en favor d'aquests programes.

Una ampliació de la reducció del 60% a aquests supòsits ajudaria de forma clara al foment d'aquests programes que, malauradament, estan essent cada cop més necessaris per atendre les necessitats d'allotjament de les llars més vulnerables.

Redacció que es proposa a l'article 23.

Redacció actual	Redacció que es proposa
<p>Artículo 23. Gastos deducible y reducciones</p> <p>En los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda, el rendimiento neto positivo calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado anterior, se reducirá en un 60 por ciento. Esta reducción sólo resultará aplicable respecto de los rendimientos declarados por el contribuyente.</p>	<p>Artículo 23. Gastos deducibles y reducciones.</p> <p><i>En los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda, el rendimiento neto positivo calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado anterior, se reducirá en un 60 por ciento. Tratándose de rendimientos netos positivos, la reducción sólo resultará aplicable respecto de los rendimientos declarados por el contribuyente.</i></p> <p><i>En el mismo sentido se aplicará lo descrito en este apartado a los arrendamientos o cesiones de uso a favor de entidades gestoras de programas públicos de apoyo a la vivienda, para su posterior arrendamiento a las personas, sin que sea necesario su identificación en el contrato favorable a la entidad gestora."</i></p>

7. Finançament de la promoció d'habitatges protegits de lloguer. Propostes de millora

El finançament de les operacions de promoció o compra d'habitatges per destinar-los al lloguer és sempre dificultós en no comptar amb entitats financeres favorables a aquest tipus d'activitat. Aquest és un dels elements que més condiciona els promotors a l'hora d'emprendre operacions d'inversió en aquest terreny.

En el Dossier nº 53 de la Taula del Tercer Sector *“Els habitatges buits dels bancs. Una oportunitat perduda per ampliar el parc d'habitatge social?”*, de juliol de 2017, que hem esmentat a l'inici d'aquest Informe, dèiem que *“per tal de trencar la contradicció entre les possibilitats reals de fer créixer el parc de lloguer social a Catalunya d'una manera potent i immediata, i la poca capacitat financera dels operadors que ho haurien de dur a terme cal imprescindiblement: Crear un fons d'inversió social totalment dirigit a la generació d'un parc d'habitatges socials. Podria arrencar d'alguna o de diverses entitats financeres, entre les quals hi podria tenir un paper l'Institut Català de Finances, però es podria obrir a participacions ciutadanes que entenguessin que, acceptant una rendibilitat acotada de les inversions col·laborarien amb un objectiu social de primer ordre”*.

Dins de l'àmbit de la Unió Europea hi ha països que han optat clarament per mantenir una banca pública vinculada al finançament de l'habitatge social, com a garantia d'estabilitat en aquest terreny i per garantir l'eficàcia de les polítiques públiques que es dissenyen en matèria d'habitatge. França, per exemple, assegura finançament per a la producció de 100.000 habitatges socials a l'any, conscient que el sistema financer privat és poc procliu a implicar-se a fons amb projectes de molt baixa o nul·la rendibilitat.

De fet, des de la publicació de l'esmentat Dossier, l'Institut Català de Finances ha fet un pas en aquest sentit i s'ha implicat decididament en el camp de l'habitatge, posant en marxa dues línies de finançament:

ICF 1. Habitatge social. (Promoció). Préstecs per finançar projectes de promoció d'habitatge de protecció oficial per destinar a lloguer o cessió d'ús en règim general. Compten amb una bonificació del cost financer per part de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya.

Condicions financeres

- Import: a partir de 100.000€ i fins al 100% del cost d'execució dels habitatges (exclòs el sòl, els trasters, els aparcaments i els locals), amb un màxim de 100.000€ per habitatge.
- En cas d'allotjaments col·lectius protegits, l'import màxim és de 57.000€.

- També es poden finançar habitatges procedents de la rehabilitació d'edificis o l'adquisició de promocions d'habitatges en fase d'execució que posteriorment es qualifiquin com habitatge amb protecció oficial.
- Termini: fins a 25 anys, amb fins a 2 anys de carència inclosos.
- Interès: fix del 4,25%.
- Les operacions aprovades compten amb una bonificació del tipus d'interès del 2,25% per part de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya. Per tant, el tipus d'interès final és fix del 2%.

ICF 2. Habitatge social. (Compra). Préstecs per finançar entitats socials i ajuntaments per a la compra de pisos destinats a lloguer social (requalificats com HPO), l'adquisició dels quals derivi de l'exercici dels drets de tanteig i retracte que té legalment reconeguts la Generalitat de Catalunya i també per adquisicions mitjançant contractes de compravenda convencionals.

Compten amb una bonificació del cost financer per part de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya.

Condicions Financeres

- Import: amb caràcter general, a partir de 25.000€ i un màxim de 10 milions d'euros per titular i 90.000€ per habitatge. L'ICF finançarà el 100% de l'import a pagar per la compra de l'habitatge i les obres de rehabilitació.
- Termini: màxim de 25 anys amb possibilitat de carència de fins a 2 anys inclosos.
- Interès: fix del 3,25%.
- Les operacions aprovades compten amb una bonificació del tipus d'interès del 2% per part de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya. Per tant, el tipus d'interès final és fix de l'1,25%.

Evidentment aquestes dues línies de treball són importants i han permès realitzar operacions de promoció i de compra d'habitatges que altrament no haurien estat possibles. També podem parlar d'algunes experiències aconseguides amb finançament de l'anomenada Banca ètica que també s'ha compromès amb la producció d'aquests béns de primera necessitat. No obstant això, **creiem que la reflexió sobre el finançament resta oberta com un repte de futur per al qual caldrà jugar amb el màxim nombre possible d'instruments.**

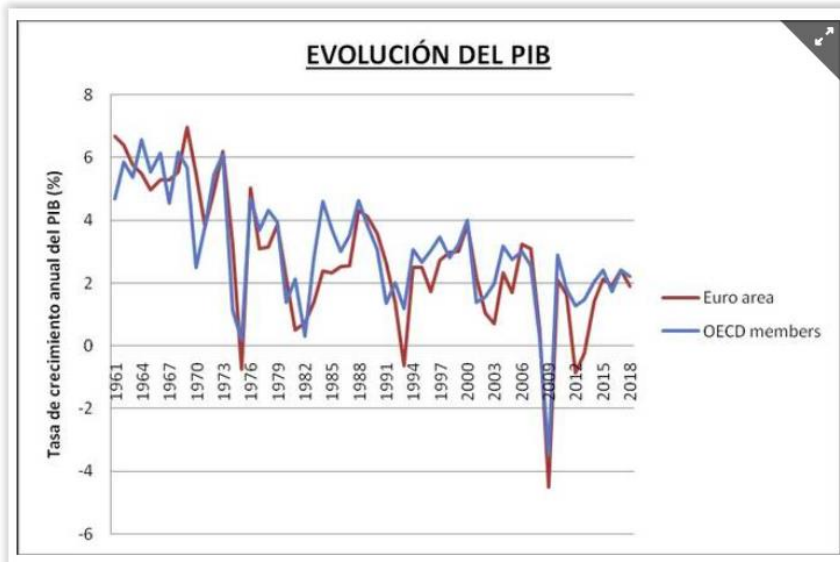
Per aquest motiu voldríem contribuir amb aquest Dossier a ampliar el debat aportant alguns elements del **treball realitzat per Anton Gasol, relatiu a un Proposta per al finançament d'un parc d'habitatge assequible.**

CONSIDERACIONS DE CAIRE ECONÒMIC

En els darrers lustres les economies desenvolupades han experimentat unes taxes de creixement inferiors a les del passat. És el que s'havia anomenat 'estancament secular' encunyat

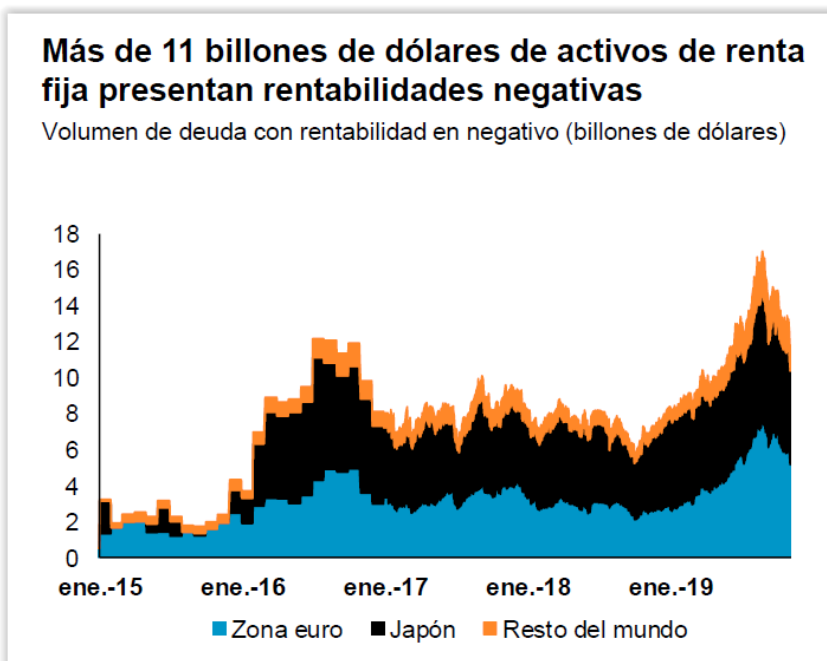
per Alvin Hansen el 1938 i recuperat per Larry Summers el 2013. En el gràfic es pot observar l'evolució de les taxes de creixement econòmic a l'OCDE i als països de l'àrea Euro.

Gràfic 12. Evolució del PIB dels països OCDE i zona Euro, 1961-2019



L'evolució de l'economia ha experimentat un període de taxes de creixement reduïdes durant un llarg període de temps, i que no són atribuïbles a canvis cíclics, i coincideix que malgrat la política monetària ha estat enormement expansiva (amb grans volums de compres de bons públics i privats) no es genera inflació i les taxes d'estalvi són superiors a les de la inversió tot empenyent els tipus d'interès a la baixa.

Gràfic13. Rendibilitat dels actius de renda fixa 2015-2019



Entre els múltiples factors que poden haver originat aquesta situació i que no són excloents entre sí, podríem incloure la major importància del sector serveis a l'economia, que presenta menor productivitat que la manufactura. Un altre aspecte pot ser el demogràfic, atès que l'envelliment es relaciona amb majors taxes d'estalvi i menor consum, així com la incertesa sobre el futur de les pensions, que indueix a majors taxes d'estalvi entre la població activa. Si no, com s'entén que hi ha un augment de l'estalvi a tipus zero i fins i tot negatius, quan el normal era que l'estímul a estalviar vingués de la mà d'elevats tipus de rendiment de l'estalvi?. Un altre factor podrien ser els baixos tipus d'interès que permeten sobreviure a empreses poc competitives que llastren la productivitat al mateix temps que suposen una barrera d'entrada a noves empreses, tot reduint la competència i la innovació.

DÈFICIT D'HABITATGE ASSEQUIBLE

El dèficit d'habitatge és en general un aspecte crític de la nostra societat, particularment dels joves, i la situació exigeix un enfocament integrat i la voluntat política dels governs –que cal que actuïn de manera coordinada entre les diferents administracions públiques: Estat, CCAA i Ajuntaments- de comprometre's a una planificació inclusiva, especialment a les ciutats, i estimular la innovació per part del sector de la construcció i de la rehabilitació.

Cal dur a terme la consecució de tres grans objectius:

1. Construir un parc suficient d'habitatge públic i de perfil social.
2. Millorar la qualitat de les llars existents per tal que la transició energètica sigui assequible però també justa.
3. Cal que les ciutats siguin més inclusives.

La prioritat dels governs –de totes les administracions públiques- hauria d'allunyar-se de la MERCANTILITZACIÓ de l'habitatge. I aquest allunyament caldria fer-lo mitjançant la planificació de l'ús del sòl o la implementació de polítiques d'habitatge més amples i/o a través de polítiques fiscals. Es tracta de satisfer les necessitats de la població –especialment els més joves i vulnerables- per tal que puguin aconseguir un habitatge adequat, assequible i en condicions, enlloc d'afavorir tant al mercat i assegurar els beneficis dels promotors i dels inversors. En definitiva, **l'accés a un habitatge digne cal que sigui efectivament un dret humà bàsic.**

A la pràctica, sense habitatge, sense un sostre, no hi ha possibilitat d'exercir molts dels drets fonamentals: formar família, educar i alimentar els fills i qualsevol altre de molts dels drets que figuren a la Constitució són impracticables. Si no fos cínic i potser, fins i tot grotesc, podríem fer la pregunta a una persona sense llar i que ens digui quin és el dret fonamental que no pot exercir.

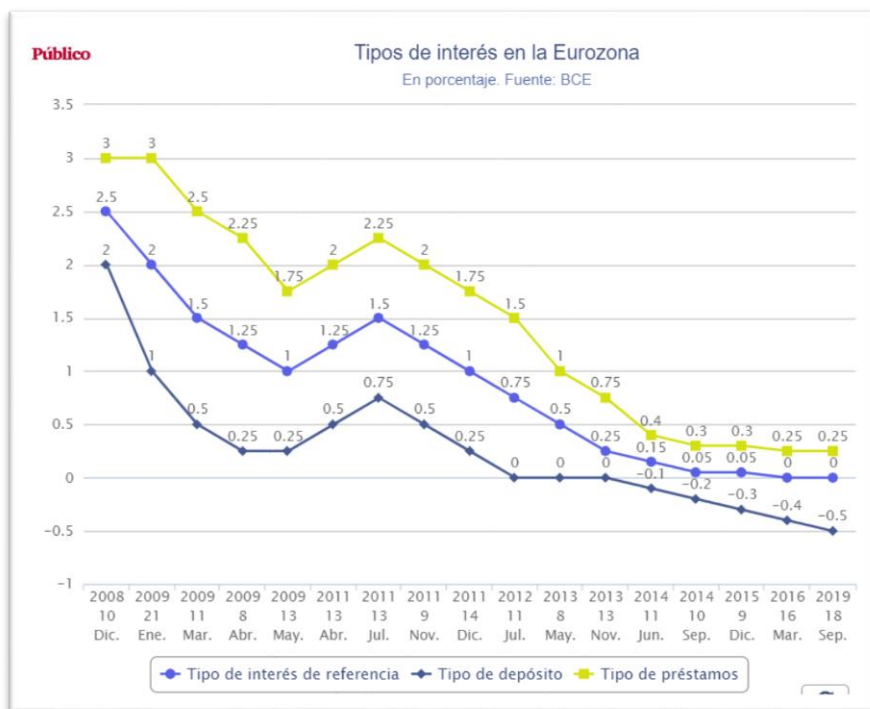
Per tant, **invertir en habitatge assequible és socialment just i necessari, i gaudeix d'una important compensació social i també econòmica, tota vegada que afavoreix la millora en l'educació i estalvia futures despeses sanitàries i, també, perquè augmenta la protecció dels grups més vulnerables.**

Com hem vist a l'inici d'aquest dossier el parc d'habitatge social a Espanya, particularment el de lloguer social, ha estat tradicionalment un instrument residual en la política d'habitatge.

EMISSIÓ DE DEUTE PÚBLIC PER TAL DE FINANÇAR LA CONSTRUCCIÓ I RENOVACIÓ D'UN PARC D'HABITATGE SOCIAL ASSEQUIBLE

Els tipus d'interès porten set anys baixant i es troben en els seus nivells més baixos. Les facilitats de dipòsit (el que paguen els bancs pels seus dipòsits) estan en negatiu des de 2014. Actualment estan al -0,5%.

Gràfic 14. Evolució dels tipus d'interès a l'Eurozona, de 2008 a 2019



El 2019, els tipus d'interès de les subhastes de Bons de l'Estat a 3 i 5 anys s'han adjudicat a tipus mitjans negatius i les Obligacions de l'Estat emeses a 10, 15, i a 30-50 anys, han estat d'entre el 0,7% i 1,6%, en funció del termini.

Les darreres subhastes de novembre i desembre 2019 a 10, 15, 30 i 50 anys s'han adjudicat a un tipus mitjà del 0,4%, 0,7%, 1,3% i 1,6% respectivament.

I les subhastes de Lletres del Tresor, totes s'han adjudicat a tipus negatius entre -0,4% i -0,6%.

Data subhasta	19/11/2019	03/12/2019	19/11/2019	03/12/2019	
Efectiu adjudicat		992,39	1.087,55	2.011,24	3.567,31
Termini		3 MESOS	6 MESOS	9 MESOS	12 MESOS
Tipus d'interès mitjà		-0,602	-0,448	-0,489	-0,4

Com és possible que amb tipus d'interès negatius o molt baixos l'economia europea estigui en una senda d'alentiment molt clar del seu creixement? Una raó és que les empreses estalvien més que inverteixen. Des de la crisi de 2007 el sector empresarial està reduint deute més que no pas invertint. En canvi, en condicions normals les empreses s'endeuten per tal d'invertir en la seva capacitat productiva, això sí, amb l'expectativa que el rendiment de la inversió excedirà el cost del finançament.

Abans de la gran crisi de 2007-2008 el sector privat –empreses i famílies- havien acumulat una quantitat insostenible de deute. La gran recessió i el llarg període de baixos tipus d'interès en el que ens trobem i que, previsiblement, es perllongarà, són conseqüència de la brutal contracció de la inversió privada. Encara ara, dotze anys després, el sector empresarial de la zona euro està reduint el deute acumulat durant la bombolla. D'això en sabem prou a Espanya que fou el paradigma de l'endeutament extrem privat i exterior.

Si el problema de l'Eurozona és un excés d'estalvi sobre la inversió de les empreses, la solució clàssica keynesiana seria fer inversió pública. En canvi, la inversió pública està sota mínims des del repunt de la recessió que hi va haver el 2012-2013.

Si la inversió pública ens pot ajudar a deturar l'alentiment del creixement econòmic i, a més, l'Estat ho pot fer emetent Deute a llarg termini a tipus al voltant del zero, i un dels dèficits crònics i amb més càrrega ciutadana és el dèficit d'habitatge social, a què estem esperant per construir un parc públic d'habitatge assequible?

El nou govern espanyol que es defineix progressista hauria de establir un pla d'inversió pública per mobilitzar sòl públic (i si cal comprar-ne de privat) i construir un gran parc d'habitatge assequible durant la propera legislatura, fins que Espanya, i Catalunya en particular, assoleixi un

percentatge d'habitatge social de lloguer homologable amb els països més avançats com ara Holanda.

Una forma d'obtenir finançament, en un context de tipus d'interès baixos o negatius, com hem vist, podria ser l'emissió de Bons i Obligacions de l'Estat i, si s'escau de la resta d'Administracions Públiques, amb un caràcter finalista, adreçat a la creació d'aquest gran parc d'habitatge assequible. Els rendiments obtinguts amb el lloguer i la venda dels habitatges haurien de garantir el servei del deute (el pagament d'interessos) i la devolució del principal. En definitiva, es tracta com si es fes una hipoteca sobre l'usdefruit dels lloguers i de la rotació dels pisos, que serien els primers garants de l'emissió. Sempre que la col·locació del Deute i les seves futures renovacions es facin a tipus d'interès inferiors al rendiment dels lloguers i a la plusvàlua obtinguda entre preu de construcció i de venda, la devolució del Deute està garantida.

Aquest finançament per construcció d'habitatge assequible podria articular-se a través agències públiques com ara l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), i en el cas de Catalunya mitjançant l'Institut Català de Finances (ICF) sota la supervisió del Ministeri d'Economia i de la Conselleria d'Economia en el cas de Catalunya.

Tal com també diu l'esmentat Informe recent del Banc d'Espanya¹⁷: *“L'increment de l'oferta agregada de lloguer podria requerir un paper més actiu dels inversors majoristes que canalitzen cap a aquest sector una part rellevant de la capacitat d'estalvi de l'economia. Aquesta mobilització de l'estalvi també podria tenir l'avantatge de generar un augment de l'eficiència en les carteres d'inversors minoristes. No obstant, el principal guany derivat d'una major professionalització del sector seria l'esperada reducció dels costos de gestió i cerca d'habitatges en lloguer, així com les més grans possibilitats que tenen els inversors institucionals de diversificar el risc d'impagament, en comparació amb els inversors minoristes, en comptar amb carteres formades per un elevat nombre de contractes. D'acord amb la literatura especialitzada, l'existència d'aquests costos i riscos desincentiva l'oferta per part d'inversors minoristes, contribuint per aquesta via a una menor oferta i a l'increment dels preus del lloguer. En aquest sentit, la dotació de major seguretat jurídica i estabilitat per part del marc regulatori, complementada amb l'existència de beneficis fiscals adreçats a l'oferta majorista, estimularia una major presència d'aquests agents en el mercat del lloguer”.*

¹⁷ “El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019”. Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pàg. 30.

8. Síntesi, conclusions i propostes

Introducció

- Després de un llarg període de denúncia de l'escassa presència d'habitatge de lloguer social a Catalunya constatem que segueix essent molt difícil el creixement d'aquest parc i, per tant, que segueix tenint greus dificultats de resolució la problemàtica d'allotjament de la població amb recursos baixos. **El dret a l'habitatge digne per a tots segueix essent lluny de la seva garantia absoluta.**
- Les necessitats d'habitatges socials de lloguer ja eren ben evidents abans de l'esclat de la pandèmia del Covid-19 que ens està sacsejant i que deixarà seqüeles terribles en moltes llars, però ara, com a resultat d'això, s'incrementaran i es faran molt més exigibles.
- El contrast entre costos d'obtenció dels habitatges i ingressos de les persones o llars que han de viure en els habitatges posa en evidència el nul o negatiu marge de viabilitat econòmica que tenen les operacions de lloguer social avui a Catalunya.
- Però no són aquests només els esculls de la promoció de lloguer social, la manca de sòl o d'edificis disponibles, les reticències del sector financer al finançament d'aquesta activitat, una fiscalitat que no té en compte la seva transcendència social i certes normatives urbanístiques restrictives, acaben de configurar aquest marc complex al que fem referència.
- Tal com assenyalava un recent Informe del Banc d'Espanya¹⁸, en el seu apartat de Conclusions: *“Durant els darrers anys han augmentat les dificultats per a l'accés a l'habitatge per a determinats col·lectius, com els joves, les llars amb rendes més baixes i els que resideixen en àrees metropolitanes. L'existència d'aquestes dificultats genera reptes socials importants i ineficiències macroeconòmiques. La intervenció pública en el mercat del lloguer pot contribuir a alleugerir aquests problemes. D'entre les diverses mesures, les que semblen més efectives per a aquesta finalitat són les que se centren en incrementar de manera estable l'oferta d'habitatge en arrendament a disposició dels col·lectius més vulnerables. Aquest tipus de polítiques solen instrumentar-se a través d'una combinació d'estímuls al sector privat per a que faciliti un increment progressiu i sostingut de l'oferta i de provisió pública d'habitatge de lloguer. També podrien considerar-se polítiques centrades en detectar i recalibrar aquells components de la regulació urbanística i de l'ús del sòl que dificulten la disponibilitat d'habitatges en àrees tensionades”.*

¹⁸ “El mercado de la vivienda en España entre 2014 y 2019”. Dirección de Economía y Estadística del Banco de España. 2020. Documentos ocasionales 2.013. Pàg. 41

- En aquest informe s'analitzen les condicions i capacitats de les llars que necessitarien lloguer social, la trajectòria de la promoció de lloguer social a Catalunya des del 1995 fins avui i els condicionants econòmics, urbanístics, fiscals i financers per poder dur a terme aquesta activitat al ritme i volums que serien necessaris.
- **L'objecte d'aquest Dossier és posar de relleu quins són els principals esculls i els canvis que caldria introduir per superar-los per tal que, d'aquesta manera, les necessitats socials d'habitatge puguin ser abordades amb efectivitat tot garantint el dret a un habitatge digne per a tothom.**

Necessitat d'un parc d'habitatge de lloguer social

- El parc de lloguer social de Catalunya és, de manera molt semblant al del conjunt de l'Estat espanyol, al voltant de l'1,5% del parc total d'habitatges de primera residència, un dels més baixos de la Unió Europea. I la taxa de sobrecàrrega per la població que viu de lloguer a preu de mercat a Espanya és del 43%, de les més altes de l'entorn UE-28.
- Malgrat processos de retrocés en alguns països europeus, el pòsit que encara queda en molts d'ells de parc públic i social facilita l'acció pública i, en alguns casos, arriba a ser un element determinant en la formació dels preus del mercat lliure.
- Una de les conseqüències de la reduïda oferta d'habitatge de lloguer social que tenim a Catalunya és que la gran majoria de les llars que viuen en habitatges de lloguer ho fan en el parc del mercat privat i això se sol traduir en un desajust entre la capacitat de pagament d'aquestes llars i el cost de l'habitatge. La taxa de sobrecàrrega per a la població que viu de lloguer a preu de mercat a Espanya és del 43%, de les més altes de l'entorn UE-28.
- Dintre d'aquest context de dificultat d'accés a l'habitatge per raó del seu cost, destaca amb un especial dramatisme la situació de les persones amb discapacitat les quals veuen agreujat el problema per la ínfima proporció d'habitatges accessibles en el mercat, cosa que les porta a habitatges de cost encara més elevat que la mitjana o a costos d'inversió per a la remodelació dels habitatges, en els supòsits que això sigui possible tècnicament.
- Una de les maneres de fer créixer el parc social de lloguer a Catalunya des de la crisi financera i immobiliària del 2007 hauria estat la conversió obligatòria cap a aquesta finalitat del parc d'habitatges buits que van quedar en mans de les entitats financeres, obligació que s'hauria pogut vincular al procés del seu rescat, però aquesta no va ser, incomprensiblement, l'opció que es va seguir.

- En els darrers quatre anys, gràcies a l'exercici del dret de tanteig i retracte a Catalunya s'han adquirit prop de 4.000 habitatges d'entitats financeres per part de la Generalitat, ajuntaments, entitats i promotors socials, però amb això, evidentment, no n'hi ha prou i convé reprendre la tasca de promoció de nous habitatges de lloguer social, bé sigui mitjançant nova construcció o compra, o bé amb gran rehabilitació, o amb canvis d'usos d'edificis, o bé amb la creació d'allotjaments dotacionals en sòls d'equipaments.
- En el període 1995-2019 s'han construït a Catalunya 103.140 habitatges amb protecció oficial, un 60% dels quals, pel sector privat (lucratiu i sense ànim de lucre). Això posa en evidència com la protecció oficial només ha pogut assolir volums significatius quan s'ha produït una col·laboració intensa entre el sector públic i el privat.
- En el mateix període, la promoció d'habitatges protegits de lloguer han estat de 26.671 acabats -el 26% del total de la protecció oficial-, fortament concentrada en el període 2003-2012, amb 23.000 habitatges, el 82% del total.
- La mitjana de producció d'habitatge protegit de lloguer ha estat en un 40%, privada (ajuntant organitzacions sense ànim de lucre amb organitzacions amb lucre limitat), i en molts moments aquesta aportació ha superat en molt el paper del sector públic, arribant a més del 60% del total.
- És la gran crisi del 2007, la que provoca la radical caiguda d'habitatges de protecció oficial acabats a partir del 2013. Fins i tot el sector públic, en aquest context, perd dinamisme i, per primera vegada, deixa de jugar el rol anticíclic que li era característic. Aquesta pèrdua de pes del sector públic en un moment tan difícil és una de les causes que expliquen la forta exclusió residencial dels darrers anys.
- La constatació de la implicació rellevant del sector privat en la provisió d'habitatges protegits abans de la crisi **hauria d'ajudar a ponderar el debat sobre si aquest sector, des del 2011 no té interès, en general, per a aquest camp o bé són les condicions econòmico-financeres les que el fan particularment difícil d'assumir des d'una iniciativa no pública.**

COHABITAC

- Entre totes les fundacions que formem COHABITAC hem promogut o comprat prop de 8.000 habitatges socials, 5.096 en règim de venda i 2.880, en règim de lloguer. Actualment som a punt de gestionar-ne 3.500 en lloguer social. **Amb aquesta xifra, representem de l'ordre del 7% del conjunt de l'habitatge de lloguer social de Catalunya. És aquest un aspecte rellevant**

a l'hora de posar en valor el paper del Tercer Sector en la provisió i gestió d'aquest tipus d'habitatges.

- L'experiència de les Fundacions integrades a COHABITAC en la promoció d'habitatges de lloguer social és, per tant, un camp òptim per estudiar la viabilitat actual d'aquesta activitat i per dur a terme una tasca propositiva de millores en la seva regulació, i en els mecanismes de finançament i de fiscalitat per aconseguir que el que és considerat un repte social col·lectiu pugui desenvolupar-se amb efectivitat.

Els demandants d'habitatge de lloguer social

- Les llars amb els ingressos mitjans del primer decil de renda només poden suportar un lloguer màxim de 179 euros mensuals, les del segon decil, de 325 euros, les del tercer decil, de 436 euros i és només a partir del quart decil que es poden superar els 500 euros.
- Aquestes són les xifres de referència que s'haurien de tenir en compte a l'hora de planejar noves promocions de lloguer si es vol que aquest respongui a les necessitats més punyents de la població que difícilment es pot plantejar una opció de compra de l'habitatge i que es troba fortament constrenyida per uns ingressos mitjans o baixos, per sota dels ingressos mitjans del conjunt de llars, concentrada en els tres primers decils de renda.

Viabilitat econòmica de la promoció de lloguer social

Esdevé fonamental l'anàlisi de la reducció de costos des de totes les perspectives possibles.

- Sòl: és necessari disposar de sòl urbà o urbanitzat, sense cost, mitjançant les fórmules ja operatives de concessió o de dret de superfície per part d'entitats públiques, o fórmules similars. És fonamental mobilitzar el sòl de titularitat pública i fer polítiques urbanístiques actives sobre el sòl (amb necessaris canvis legislatius) i amb una reconsideració de les inversions públiques.
- IVA: és imprescindible disposar d'un IVA super-reduït al 4%, doncs el contrari significa incrementar injustament els costos en un 6% (i suposant un greuge comparatiu amb les societats privades dedicades a l'arrendament lliure).
- Les operacions són sostenibles econòmicament i inclús donen una mínima rendibilitat financera, però amb l'estructura d'ingressos i despeses i el sistema financer existent, requereixen un volum de fons propis dels quals les entitats que podrien desenvolupar aquestes operacions (públiques o privades sense ànim de lucre) no disposen.

- Per poder augmentar significativament el volum de producció d'habitatges socials en lloguer (sigui social o social assequible) s'hauria d'intervenir en sis línies:
 - Augmentar les subvencions a la gestió, de manera que s'alliberés despesa i tresoreria, el que permetria augmentar el finançament bancari.
 - Proporcionar préstecs hipotecaris en millors condicions, reduint o subvencionant el tipus d'interès i, sobretot, allargant els terminis de devolució.
 - Generar recursos per dotar el sistema de més fons propis, per exemple amb bons de deute o similars.
 - Generar un finançament públic via préstec de 2on rang, complementari al préstec hipotecari amb un interès mínim (del 1% per exemple) amb un període de devolució posterior a l'hipotecari, entre els anys 25-35 o 25-40. Aquest sistema permetria finançar el model sense que suposés una pèrdua de recursos públics, doncs a banda de mantenir la titularitat del sòl i del retorn dels edificis un cop finalitzat el període de concessió o de dret de superfície, l'administració recuperaria el capital invertit, pel qual hauria obtingut una rendibilitat que li cobriria el seu cost.
 - Incrementar les subvencions a la promoció per permetre augmentar notablement la producció d'habitatges socials en lloguer a gran escala. Per que la intervenció fos significativa, s'hauria de doblar la subvenció en el cas d'habitatges de lloguer social (fins a 700€/m2 útil) i augmentar un 50% en el cas d'habitatges de lloguer social assequible (fins a 450€/m2 útil).
 - Establir línies de suport públic als costos de la gestió social més intensa; les subvencions públiques actuals a la promoció no tenen en compte aquests costos. **Moltes entitats del tercer sector integrades a COHABITAC es mouen en aquest terreny i no poden fer front a projectes d'inversió menystenint aquest vessant que pesarà sobre tota la llargada de vida de les promocions.**

Viabilitat econòmica de la gestió de l'habitatge de lloguer social

Els projectes de gestió d'habitatges de "lloguer molt social" són clarament deficitaris o només resulten viables en supòsits no realistes pel que fa als preus/costos d'obtenció, **cal reflexionar profundament sobre les estratègies a seguir si es vol avançar cap a un sistema d'entitats socials que col·laborin amb les administracions públiques en l'ampliació d'aquest camp, com és habitual a la majoria de països europeus que tenen la defensa del dret a l'habitatge com un eix vertebrador dels seus estats del benestar.**

I, forçosament aquestes reflexions porten a plantejar tres tipus d'estratègies:

- **Suport públic** per fer viables econòmicament i financerament aquests projectes. L'activitat de gestió i acompanyament social de l'habitatge de "lloguer molt social" que duen a terme les entitats socials és clarament complementària a la que realitzen els parcs públics. Aquesta estratègia comporta reconèixer la necessitat d'una més forta implicació dels pressupostos públics. **Els ajuts avui existents de la Generalitat de Catalunya no són suficients i, per tant, o bé han de ser completats per la pròpia Generalitat o per les administracions locals, fent complementaris i compatibles els ajuts procedents d'origens diversos, sempre i quan no es superi el resultat d'equilibri.**
- **Suport d'altres operadors del tercer sector social.** Enfortir la sinèrgia que suposa treballar en xarxa evitant que les entitats d'atenció social a col·lectius vulnerables hagin d'abordar tasques que no els són pròpies i puguin comptar amb altres entitats socials especialitzades que ofereixen serveis de gestió d'habitatge de "lloguer social".
- **Obertura de les entitats cap a activitats d'habitatge rendibles que puguin compensar els dèficits del segment de "lloguer molt social".** Això suposa un canvi de mentalitat en la concepció de la missió i la forma d'operar de les entitats per obrir-se a plantejaments que permetin incrementar excedents per destinar-los als àmbits deficitaris i que permetin així garantir la sostenibilitat econòmica sense perdre oportunitats d'avançar cap a un increment substancial del parc.

Fiscalitat

- Com que el lloguer d'habitatges es considera una activitat subjecta però exempta a l'IVA, la totalitat de l'IVA suportat en l'adquisició o promoció directa d'habitatge augmenta el cost de l'edifici i conseqüentment dels lloguers dels habitatges. En les compres de sòl destinat a promoure habitatges, amb independència del seu destí, s'aplica el tipus general del 21% i en les execucions d'obra d'habitatges s'aplica el 10%. Només s'aplica el tipus superreduït del 4% als lliuraments dels habitatges. **És necessari que l'IVA suportat sigui el mínim possible, especialment en el cas d'habitatges socials per al seu arrendament.**
- Fins a l'entrada en vigor de la Llei de l'IVA les operacions amb drets reals sobre immobles eren tractades com a lliuraments de béns, però des del 01/01/1993 aquestes operacions són tractades com a prestacions de serveis i, com a tals es sotmeten a la tributació del tipus general de l'impost (21%).
- Atès que la normativa hauria de fomentar tant la constitució de drets de superfície per a la promoció d'habitatges de protecció oficial, com a la seva transmissió, **caldria mantenir la figura de la "prestació de serveis", però reduint el tipus impositiu aplicable en els mateixos casos que s'apliquen tipus reduïts o superreduïts en els lliuraments dels habitatges.**

- En el cas de programes públics de lloguer d'habitatges per a finalitats socials gestionats per entitats sense ànim de lucre és necessari que es pugui aplicar la reducció del 60% dels guanys en l'IRPF dels propietaris que els cedeixin a aquestes entitats per tal que aquests lloguers no es vegin penalitzats en front dels lloguers directes als inquilins.

Finançament

- El dèficit d'habitatge és en general un aspecte crític de la nostra societat, particularment dels joves, i la situació exigeix un enfocament integrat i la voluntat política dels governs – que cal que actuïn de manera coordinada entre les diferents administracions públiques: Estat, CCAA i Ajuntaments- de comprometre's a una planificació inclusiva, especialment a les ciutats, i estimular la innovació per part del sector de la construcció i de la rehabilitació.
- La prioritat dels governs –de totes les administracions públiques- hauria d'allunyar-se de la MERCANTILITZACIÓ de l'habitatge. I aquest allunyament caldria fer-lo mitjançant la planificació de l'ús del sòl o de la implementació de polítiques d'habitatge més amples i/o a través de polítiques fiscals.
- **Invertir en habitatge assequible és socialment just i necessari, i gaudeix d'una important compensació social i també econòmica, tota vegada que afavoreix la millora en l'educació i estalvia futures despeses sanitàries i, també, perquè augmenta la protecció dels grups més vulnerables.**
- El finançament de les operacions de promoció o compra d'habitatges per destinar-los al lloguer és sempre difícil en no comptar amb entitats financeres favorables a aquest tipus d'activitat.
- Dins de l'àmbit de la Unió Europea hi ha països que han optat clarament per mantenir una banca pública vinculada al finançament de l'habitatge social, com a garantia d'estabilitat en aquest terreny i per garantir l'eficàcia de les polítiques públiques que es dissenyen en matèria d'habitatge, conscients que el sistema financer privat és poc procliu a implicar-se a fons amb projectes de molt baixa o nul·la rendibilitat.
- A Catalunya, l'Institut Català de Finances, amb el recolzament i garantia de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya, s'ha implicat decididament en el camp del lloguer protegit posant en marxa dues línies de finançament: **ICF 1. Habitatge social. (Promoció)**. Préstecs per finançar projectes de promoció d'habitatge de protecció oficial per destinarlos a lloguer o cessió d'ús en règim general. I, **ICF 2. Habitatge social. (Compra)**. Préstecs per finançar entitats socials i ajuntaments per a la compra de pisos destinats a lloguer social.

- També l'anomenada Banca ètica s'ha compromès amb la producció d'aquests béns de primera necessitat.
- Abans de la gran crisi de 2007-2008 el sector privat –empreses i famílies- havien acumulat una quantitat insostenible de deute. La gran recessió i el llarg període de baixos tipus d'interès en el que ens trobem i que, previsiblement, es perllongarà, són conseqüència de la brutal contracció de la inversió privada. Encara ara, dotze anys després, el sector empresarial de la zona euro està reduint el deute acumulat durant la bombolla.
- El nou govern espanyol que es defineix progressista hauria de mobilitzar un pla d'inversió pública per mobilitzar sòl públic (i si cal comprar-ne de privat) i construir un gran parc d'habitatge assequible durant la propera legislatura, fins que Espanya, i Catalunya en particular, assolixi un percentatge d'habitatge social de lloguer homologable amb els països més avançats com ara Holanda.
- Una forma d'obtenir finançament, en un context de tipus d'interès baixos o negatius, com hem vist, podria ser l'emissió de Bons i Obligacions de l'Estat i, si s'escau de la resta d'Administracions Públiques, amb un caràcter finalista, adreçat a la creació d'aquest gran parc d'habitatge assequible.
- Aquest finançament per construcció d'habitatge assequible podria articular-se a través agències públiques com ara l'Institut de Crèdit Oficial (ICO), i en el cas de Catalunya mitjançant l'Institut Català de Finances (ICF) sota la supervisió del Ministeri d'Economia i de la Conselleria d'Economia en el cas de Catalunya.
- És el moment que l'Estat prengui un paper actiu com a promotor facilitant finançament (emissió de deute/bons amb caràcter finalista) a millor cost de finançament que els promotors privats. I que les administracions públiques facilitin i, si és el cas, comprin, sòl per construir habitatge assequible i que es noti.

Barcelona, setembre de 2020