

2. Ús de la propietat privada buida per generar habitatge assequible

Aquesta sèrie d'articles són un resum de les converses mantingudes amb el Consell Assessor de *Lloguem!* sobre la manera de consolidar i fer créixer el llegat d'aquest projecte a Mataró i altres llocs.

***Lloguem!* busca abordar dos problemes relacionats: persones sense pisos i pisos sense persones.**

Són moltes les persones a Mataró que tenen dificultats per trobar habitatges de lloguer assequibles, alhora que hi ha molts pisos que fa molt de temps que estan buits. La hipòtesi del projecte és que hi ha dos motius principals pels quals els propietaris —i sobretot els arrendadors individuals— deixen els pisos fora del mercat: en primer lloc, perquè no poden permetre's fer les obres de rehabilitació necessàries, i en segon lloc, perquè pateixen per la fiabilitat dels arrendataris i els preocupa el risc que corren d'impagament del lloguer.

En aquesta línia, *Lloguem!* proposa un paquet d'incentius per als propietaris en forma de subvencions per a obres de rehabilitació, així com la gestió dels pagaments del lloguer. A canvi, els arrendadors han de cedir els seus pisos al programa d'habitatge assequible *Lloguem!* de la ciutat durant un període de 5 anys. Els propietaris rebran uns ingressos en concepte de lloguer garantit que normalment se situen un 20 % per sota de l'índex del preu del lloguer. Tanmateix, aquest dèficit es compensa amb les subvencions i altres serveis que els arrendadors reben.

Incentius per al propietari oferts per *Lloguem!*

- Subvencions per a la rehabilitació de fins a €18,000.
- Un lloguer garantit (un 20% per sota de l'índex oficial del preu del lloguer) durant el període de vigència del contracte amb l'Ajuntament.
- Un descompte de fins al 70 % en l'impost local sobre la propietat.
- Assessorament tècnic i jurídic sobre com es pot adequar el pis als requisits necessaris.
- Suport pràctic amb el projecte de rehabilitació.

D'aquesta manera, *Lloguem!* ha mobilitzat 61 pisos per al programa d'habitatge assequible. Inicialment, l'Ajuntament s'encarregava de gestionar i assignar les propietats, però després aquest tràmit va passar a mans de la cooperativa de llogateres Bloc Cooperatiu, un cop es va crear. Bloc Cooperatiu es va formar arran del projecte i està constituïda per ciutadans, amb el suport de l'Ajuntament i el seu soci en el projecte, la Fundació Unió de Cooperadors. La cooperativa continuarà essent responsable de la gestió i el creixement del programa un cop superada la fase pilot de *Lloguem!* finançada per la UE. Per tal que el programa sigui sostenible, hi ha un pla de viabilitat que calcula que es necessiten 18 nous pisos a l'any per alimentar els fons de la cooperativa i compensar les propietats que els arrendadors puguin retirar del programa quan acabi el període de compromís de 5 anys.

A Mataró hi ha altres iniciatives de mobilització d'habitatges privats, com ara el programa d'intermediació de lloguers Borsa de lloguer, gestionat per l'empresa pública d'habitatge de la ciutat per augmentar les ofertes d'habitatges socials, i el programa català Reallotgem.cat, per a reallotjaments d'emergència. Tot i això, la iniciativa Lloguem! aposta per la implicació directa dels ciutadans en la mobilització de l'habitatge per a finalitats socials, la qual pot ser més eficient i més sostenible.

«Crec que Lloguem! és un projecte molt valuós per dues raons. En primer lloc, som en una ciutat que té un parc d'habitatges que es podria utilitzar millor per a les persones necessitades. L'altra qüestió és que, mobilitzant els pisos buits, el projecte demostra que hi ha més opcions, a banda de l'antic sistema de lloguer —en el qual, si no et pots permetre pagar un lloguer, passes a dependre dels ajusts socials individuals—, i el model clàssic de propietat de l'habitatge, en el qual corres el risc de perdre la casa, si no pots pagar la hipoteca.»

**Michaela Kauer,
Ajuntament de Viena**

El potencial dels pisos no utilitzats per crear habitatges de lloguer assequibles

L'ús de pisos buits com a recurs per a l'habitatge assequible ha estat promogut, entre d'altres, per FEANTSA (FEANTSA & Fondation Abbé Pierre, 2016). L'avantatge d'aquest model és que exigeix menys inversió pública i menys temps que la creació d'un nou parc d'habitatges assequibles.

El potencial que representen els habitatges estructuralment buits per a aquestes finalitats se ja sap que és difícil de calcular. Varia molt en els contextos nacionals i locals i, en particular, entre les

zones metropolitanes i les perifèriques (OECD 2020). Per exemple, a Barcelona, l'Institut Nacional d'Estadística havia estimat, basant-se en les dades del cens, una taxa de gairebé l'11 % de pisos desocupats el 2011. Tanmateix, una enquesta local duta a terme per l'ajuntament uns quants anys després va estimar que la taxa era aproximadament nou vegades més baixa, de l'1,2 % del parc total d'habitatges.

A Mataró, Lloguem! va posar a disposició de l'Ajuntament recursos per anar porta a porta i comprovar la teoria inicial sobre els habitatges desocupats i el potencial per transformar els immobles buits en habitatges assequibles. Igual que a Barcelona, els estudis de camp van constatar que hi havia menys pisos buits del que s'havia previst en primera instància, aproximadament 2.700. A més, molts d'aquests pisos no podien aprofitar-se immediatament per generar habitatge assequible, en primer lloc perquè alguns eren buits degut a la falta de permisos o a una estructura de propietat complicada. En segon lloc, el nombre de pisos estructuralment buits propietat d'empreses (com ara agències immobiliàries o «bancs dolents» sorgits després de la crisi econòmica) va tenir un paper molt més important en la desocupació d'habitatges de Mataró del que inicialment se sospitava. No es va poder convèncer aquestes entitats perquè cooperessin amb els incentius destinats sobretot a captar els petits propietaris privats per al projecte. En aquesta situació, l'equip de Lloguem! va incorporar més «incentius negatius», per recordar als propietaris que l'Ajuntament podria sancionar-los pel fet de tenir pisos que estiguessin fora del mercat un període superior a 2 anys.

A més de les enquestes porta a porta, es van fer grans esforços locals en matèria de comunicació, amb la publicitat als autobusos municipals i els diaris, i la senyalització del lloc web del projecte, www.mataro.cat/sites/lloguem.

«El problema més habitual d'iniciatives com Lloguem! és trobar arrendadors disposats a llogar cases per mitjà d'aquest sistema, sobretot en situacions en què el mercat va clarament a l'alça. A més, cal afegir que és difícil assegurar els pisos per un període de temps llarg, perquè un cop hi ha la possibilitat al mercat d'augmentar els lloguers, és difícil convèncer la gent perquè continuï en aquest sistema, que potser és menys rendible, encara que més segur a llarg termini.»

Alice Pittini, Housing Europe

El repte de la volatilitat

L'ús de pisos estructuralment buits per generar habitatge assequible ha fet que el procés d'elaboració del programa hagi estat relativament ràpid. Tanmateix, els propietaris només estan obligats a cedir els seus pisos per un període de cinc anys. Un cop transcorregut aquest temps, el programa ha de funcionar sobre la base d'un parc d'habitatges «flotant» o rotatiu i pot ocasionar problemes de volatilitat. L'impacte positiu a llarg termini del programa sobre l'habitatge assequible depèn aleshores en gran mesura de la seva capacitat de convèncer els propietaris perquè continuïn en el programa i la cooperativa Bloc Cooperatiu que el gestiona, un cop superat el període de cessió fixat per contracte.

Atès que els elevats incentius econòmics concedits durant la fase pilot de finançament de la UE probablement no podran mantenir-se a llarg termini, la iniciativa té especial interès a comprometre's amb el tipus de propietaris que prefereixen la tranquil·litat a l'hora de gestionar la seva propietat o valors socials (per exemple, fer una contribució a la comunitat local) per sobre d'obtenir-ne el màxim benefici econòmic.

«Hi ha sobretot molta gent gran que tenia aquests habitatges buits des de feia molt de temps i que estan molt contents d'haver-los posat al projecte, i sobretot de no haver-se'n de preocupar. Volen estabilitat, tranquil·litat, que els mantinguin el pis i no el destrossin. És un dels serveis que creiem que hauria de ser fonamental que la cooperativa pogués oferir.»

**Laia Carbonell,
Coordinadora de Lloguem!,
Ajuntament de Mataró**

De fet, la iniciativa Lloguem! ha descobert que «el fet de no haver-se de preocupar» és un factor bastant generalitzat, sobretot entre les persones grans. A més, el projecte també es va trobar amb propietaris per a qui l'aspecte social tenia un paper fonamental; alguns fins i tot van cedir el seu pis a un preu per sota del mercat al programa sense demanar ajuts per a la rehabilitació (informe d'avaluació preliminar IGOP, 2021)

Els programes públics d'intermediació del lloguer fa molt de temps que s'han estat elaborant a partir de perfils de propietaris que no tenen com a prioritat maximitzar els beneficis. El programa Bizigune, gestionat pel Govern basc des del 2003, n'és un exemple: ha fet arribar el parc d'habitatges assequibles, a partir de pisos privats, a més de 6.000 unitats, actualment. El 85 % dels propietaris mantenen els seus pisos en el programa durant més temps del que estan obligats per contracte —encara que rebin uns ingressos pel lloguer inferiors als preus de mercat—, gràcies a les seves experiències amb el programa (vegeu el requadre sobre el programa Bizigune). Per exemple, a la ciutat basca de Vitòria, hi ha 543 pisos en el programa per a una població que duplica la de Mataró.

També és important assenyalar que el programa Bizigune no es feia càrrec de les despeses de rehabilitació anticipadament, sinó que només oferia un préstec sense interessos per fer les obres. Així mateix, Bizigune sufragava cada pis mensualment per cobrir la diferència

entre el lloguer (per sota del mercat) que rep el propietari i el lloguer de l'habitatge social que paguen els arrendataris. Això suposa una mitjana del 55 % del lloguer, o 4.000-5.000 euros a l'any per pis.

• EXEMPLE DE PROGRAMES D'INTERMEDIACIÓ DE LLOGUER PÚBLIC: BIZIGUNE

A Bizigune, l'empresa d'habitatge pública basca adquireix els drets d'utilització dels pisos buits durant 6 anys fins a 650 euros al mes per llogar-los a arrendataris que reuneixin els requisits necessaris amb rendes amb un límit del lloguer del 30 % dels ingressos familiars. Els incentius dels propietaris oferts per Bizigune són molt similars als de Lloguem!:

- Lloguer garantit durant el període de cessió.
- Certificació energètica, informe tècnic per cedir el pis (necessitats de rehabilitació, etc.) i suport amb el programa de rehabilitació.
- Préstec sense interessos per a les despeses de rehabilitació, reemborsable amb els ingressos del lloguer.
- Gestió de les factures del lloguer i els serveis.
- Assegurança multirisc de la llar
- Manteniment del pis.
- Reducció de l'impost sobre la propietat de fins al 50 %.

(Observatorio Vasco de la Vivienda 2020, Informe de Evaluación del Programa Bizigune).

Plantejament estratègic per a propietaris menys interessats en la rendibilitat

Algunes experiències amb la intermediació del lloguer públic illustren el risc potencial d'incentivar en excés des del punt de vista econòmic la cessió temporal dels pisos, i assenyalen a la necessitat d'equilibrar els estímuls monetaris i no monetaris. Tal com mostra el cas de Brussel·les (vegeu el requadre), el fet que es doni una situació greu en el mercat de l'habitatge pot fer que les autoritats públiques subvencionin

la provisió temporal d'habitatges assequibles per part d'agents privats a un preu que hauria permès crear un parc públic d'habitatges assequibles a llarg termini, i sense l'efecte positiu de Lloguem! de fomentar la capacitat de la societat civil de promoure i gestionar habitatges assequibles.

EXEMPLE D'AGÈNCIES DE LLOGUER SOCIAL: EL CAS DE BRUSSEL·LES

La regió de Brussel·les va ser una de les primeres administracions públiques a establir un marc de polítiques públiques per a les agències de lloguer social en el qual els propietaris rebien ajuts i avantatges fiscals per inscriure el seu pis en un programa d'habitatge assequible. La política es va fer tan popular que el Govern va haver de congelar l'entrada de nous pisos en el programa (el 2019, hi havia 24 agències de lloguer social gestionant 5.500 pisos a Brussel·les). De fet, algunes empreses amb ànim de lucre van idear productes immobiliaris basats en el programa que oferien als inversors privats l'oportunitat de posar immobles en intermediació de lloguer —normalment durant 15 anys— a canvi d'uns ingressos estables per un lloguer garantit (i d'avantatges fiscals), que només estaven un 20 % per sota de la rendibilitat de la inversió en el mercat normal, però sense riscos com ara l'impagament dels lloguers que representa aquest mercat. D'acord amb les dades presentades en un estudi de la coalició local del dret a l'habitatge RBDH (Rassemblement pour le Droit à l'Habitat 2019), el problema d'aquest sistema de subvenció és que la despesa pública per crear habitatges socials (temporals) per mitjà de les agències de lloguer social i la intermediació del lloguer és només lleugerament inferior a la despesa per a la construcció d'habitatges socials permanents (segons els càlculs fets en l'estudi, 5.280 euros enfront de 6.435 euros per pis i per any), i solament aconsegueix un control temporal sobre els pisos.

Rassemblement pour le Droit à l'Habitat, Le privé à l'assaut du social. Du neuf pour les Agences Immobilières Sociales. Brussels 2019

L'experiència de Lloguem! fins ara suggereix que encara hi ha marge per desenvolupar més els incentius no econòmics i arribar a més propietaris que no tinguin un interès principalment lucratiu.

«Motivar els propietaris a participar en la iniciativa per la seva vinculació amb l'economia social i solidària pot contribuir a reforçar el seu compromís amb el projecte i la sostenibilitat de la iniciativa a llarg termini. Incloure la dimensió social i solidària de forma més explícita en la comunicació del projecte seria un primer pas que caldria considerar.»

Nils Scheffler,
expert d'UIA per a Lloguem!

«Amb la finalitat d'aprofitar al màxim el potencial d'aquesta mena de propietaris, cal que Bloc Cooperatiu s'asseguri també de poder oferir una gestió professional i fluida, un aspecte especialment important per a aquests grups de persones. La gran equació del projecte és la següent: aquest valor afegit que ofereix la cooperativa compensa la reducció del preu?»

Albert Terrones,
cap del Servei d'Habitatge
de l'Ajuntament de Mataró

«La gran clave en el fondo para que los propietarios quieran seguir manteniendo sus viviendas en el programa es la experiencia que han tenido los primeros 5 años, y la experiencia la van a tener con Bloc Cooperatiu. Entonces, si Bloc Cooperatiu demuestra que su gestión es positiva, rápida y eficaz, pues le da confianza al propietario para seguir manteniendo su vivienda en el programa, porque no le da ningún problema, recibe sus ingresos todos los meses y le da seguridad.»

Eduardo González de Molina Soler
investigador sobre habitatge,
UPF Barcelona

Resum i perspectives

- Una de les lliçons principals que podem extreure d'altres iniciatives que han mobilitzat immobles de propietat privada per a l'habitatge assequible és que **els ajuts econòmics no són igual d'importants per a tots els tipus de propietaris i han d'equilibrar-se cautelosament amb altres incentius**. Hi ha el risc que els propietaris trïïn deixar de percebre els ajuts de seguida que s'acabin, la qual cosa pot comportar una despesa pública molt similar a la del preu de la construcció d'habitatges socials nous. En aquest cas, el suport financer podria continuar, però reduït a una forma d'ajut en l'accés al crèdit o a descomptes en els impostos sobre l'habitatge, com en el cas del programa Bizigune.
- Lloguem! ha mostrat el potencial del suport que ajuda els propietaris a superar els obstacles financers, però al mateix temps ha destacat l'atractiu d'altres beneficis com la tranquil·litat, la seguretat i una finalitat social, que la cooperativa, amb la col·laboració de l'Ajuntament, pot desenvolupar encara més en la gestió del programa d'habitatge assequible.
- Per tant, sembla raonable que la cooperativa de llogateres no intenti convèncer els propietaris més interessats en l'obtenció de

- beneficis en el mercat local amb ajuts econòmics, sinó que se centri a captar la fidelitat a llarg termini dels propietaris que no funcionin tant amb una lògica de maximització dels beneficis. Això significa que la cooperativa hauria de concentrar els esforços de comunicació i divulgació en aquells propietaris que tenen més probabilitats de mantenir-se fidels a la iniciativa, en lloc d'intentar arribar a tots els propietaris de pisos buits —un membre del Consell Assessor del projecte deia que això era «centrar-se a agafar les fruites madures»—, i a destacar els objectius socials i el benefici comunitari de la cooperativa en un veritable esforç de promoció cap a la ciutadania local.
- Al mateix temps, s'ha insistit que la cooperativa ha de continuar ampliant les competències tècniques per gestionar el parc d'habitatges assequibles i les relacions entre propietaris i arrendataris de manera que les dues parts les valorin. Els esforços per mobilitzar més pisos seran inútils si la cooperativa no pot complir la seva funció principal enfront dels propietaris, que és oferir-los una gestió professional dels seus pisos. Però la professionalització és un procés llarg que no pot completar-se en tres anys, sinó que necessita el suport continu del municipi o de les xarxes de proveïdors d'habitatges socials i cooperatius. Continuant amb l'establiment de relacions amb les xarxes i les federacions pertinents del sector de l'habitatge social, assequible i cooperatiu, Bloc Cooperatiu podrà aprofundir en l'intercanvi de coneixements sobre la gestió de l'habitatge cooperatiu.

Consell Assessor de *Lloguem!*

Voldriem donar les gràcies a

- Eduardo González de Molina Soler
Universitat Pompeu Fabra
- Michaela Kauer
Ajuntament de Viena
- Núria Lambea Llop
Universitat Rovira i Virgili
- Alice Pittini
Housing Europe
- Sonia Arbaci Sallazzaro
University College London
- Joaquín de Santos
CLT Bruxelles
- Barbara Steenbergen
International Union of Tenants

per compartir generosament els seus coneixements i experiència amb l'equip de *Lloguem!*

