ELS HABITATGES COOPERATIUS

El sistema de cessió d'ús

TEXTOS D'ECONOMIA COOPERATIVA

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball

COOP El futur és cooperatiu | ECONOMIA COOPERATIVA

FEDERACIÓ DE COOPERATIVES D'HABITATGES DE CATALUNYA

COOPERATIVA,
L'ALTRE MODEL D'EMPRESA

col·lecció TEXTOS D'ECONOMIA COOPERATIVA

Estem en un sistema socioeconòmic expert en produir molts més habitatges dels què tenim capacitat d'assumir a uns preus que no són fruit de l'oferta i la demanda, sinó d'una situació de prevalença dels agents implicats en la fixació del preu. Que això passi en un bé de primera necessitat per a tota la població com l'habitatge, posa en entredit per a l'immensa majoria de la ciutadania l'eficiència del model, incloent-hi les regulacions públiques del sector.

En els darrers anys l'oferta ha tingut vida pròpia, embogida pels fluxos financers, atrets cap a al sector de l'habitatge per sèries històriques d'altes rendibilitats. Com sabem, en economia aquestes situacions desencadenen la seva correcció: el que s'ha inflat, tard o d'hora es desinfla.

Mentre es produeix l'ajust del mercat, és convenient veure tots els camins possibles que aportin elements nous que diversifiquin el ventall de solucions experimentat fins avui a casa nostra.

La visió cooperativa de l'economia ens porta a pensar a llarg termini, i a fer-ho des d'allà on s'ha quedat insatisfeta la demanda a uns preus inferiors als determinats per l'oferta. Així, el cooperativisme proposa fórmules innovadores amb un gran potencial per oferir solucions els desajustos del mercat de l'habitatge.

El sistema de cessió d'ús d'habitatges cooperatius té la seva fortalesa en l'establiment de relacions cooperatives permanents, equitatives i democràtiques que tenen condicions per esdevenir eficients.

La col·lecció TEXTOS D'ECONOMIA COOPERATIVA vol, en primer lloc, donar a conèixer experiències, propostes i debats que corroboren que l'arquetip empresarial imperant no és l'únic possible, que hi ha una altra manera de fer empresa.

En segon lloc, aprofundir conceptualment en la cultura organitzativa de l'economia cooperativa, en els processos interns i externs que la fan diferent, amb l'objectiu de desenvolupar-ne al màxim tot el potencial.

I mes enllà d'aquets dos objectius, el coneixement d'aquestes experiències ens permetrà corroborar el potencial de l'altre model de fer empresa a l'hora de vèncer les insostenibilitats de la societat actual. Una economia més democràtica és, també, una economia més eficient.

COOP | ECONOMIA COOPERATIVA
El futur és cooperatiu

Imprès sobre paper ecològic lliure de clor

ELS HABITATGES COOPERATIUS
El sistema de cessió d'ús

Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, 2008

BIBLIOTECA DE CATALUNYA - DADES CIP

Els Habitatges cooperatius: el sistema de cessió d'ús.
(Textos d'economia cooperativa; 3)
ISBN 9788439379188
I. Martínez García, David, 1961- dir. II. Blajot Arañó, Ignasi III. Catalunya. Departament de Treball IV. Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya V. Col·lecció: Textos d'economia cooperativa ; 3
1. Cooperatives d'habitatges – Espanya
334.1:728.1(460)

Per qualsevol aclariment, adreceu-vos a:

BIBLIOTECA DE CATALUNYA. Secció de Col·leccions Generals
Villarroel, 91 - 08011 Barcelona
Telèfon 93 452 69 00 - Fax 93 452 69 04
c/e: CIP@bnc.cat

Generalitat de Catalunya

Edita: Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives

Coordinació: David Martínez García

Autors: Ignasi Blajot Arañó, David Martínez García, Lluís Ordax Giménez, Antoni Solanilla Pascau, Josep Maria Vilaseca i Arroyo

Aquest llibre és resultat del treball sobre el nou model d'habitatge amb dret de cessió d'ús impulsat per la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya amb el suport de:

Departament de Treball - Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives

Departament de Medi Ambient i Habitatge- Secretaria d'Habitatge

GRUP VALUARIS
COOPERATIVES D'HABITATGE

Edició de textos, disseny, maquetació i impressió: eivissa&associats, SCCL.

Primera edició: novembre de 2008

Tirada: 1.500 exemplars
Dipòsit legal: B-55457-2008
ISBN: 9788439379188

ÍNDEX

PRÒLEG		7
I.	ASPECTES PRELIMINARS	9
II.	EL MERCAT DE L'HABITATGE A ESPANYA	15
III.	EL MODEL DE CESSIÓ D'ÚS	67
IV.	NATURALESA JURÍDICA DE LA CESSIÓ D'ÚS	75
V.	ASPECTES ESTATUTARIS	83
VI.	ASPECTES TRIBUTARIS	113
VII.	ASPECTES ECONÒMICS	127
VIII.	ESTUDI DE MERCAT	139

PRÒLEG

El document que presentem a continuació és fruit d'un llarg i intens treball impulsat en els darrers mesos per la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, amb el propòsit d'oferir una nova alternativa per a resoldre la problemàtica de l'habitatge a l'Estat espanyol, a través de la cessió d'ús d'habitatges cooperatius.

Així, aquest llibre recull les reflexions, idees i aportacions de nombroses persones vinculades al món dels habitatges cooperatius, tant en el mateix Estat com en altres països del continent europeu. Per aquest motiu, aquest document constitueix una valuosa eina de treball i font de coneixements per a tots aquells experts que tenen algun tipus de responsabilitat en la planificació i la gestió del món de l'habitatge actual i del futur.

Per a tots ells, el llibre pretén ser una ajuda i font d'inspiració.

Cada un dels apartats del llibre aborda diferents aspectes del Model de cessió d'ús, per tal d'aclarir els diferents dubtes que poden sorgir en el decurs de la seva anàlisi. El mercat del sector, la naturalesa jurídica d'aquesta cessió d'ús, les consideracions estatutàries i tributàries, són alguns d'aquests temes.

En el primer apartat d'Aspectes preliminars, es comenten els principals resultats de les Jornades Europees sobre models d'accés a l'habitatge en règim cooperatiu, organitzades el novembre del 2007 per la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, en les quals van participar representants d'Itàlia, Alemanya i el Regne Unit.

El segon capítol del llibre tracta sobre la situació actual del mercat de l'habitatge a l'Estat espanyol i facilita dades interessants respecte de la seva evolució i comportament en funció de les principals variables que el determinen. D'aquesta manera, l'apartat serveix per a dibuixar l'escenari en què el Model de cessió d'ús es podria posar en marxa.

L'apartat 3 presenta d'una manera clara i concisa l'essència del Model de cessió d'ús que es proposa des de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, mitjançant el desenvolupament dels aspectes més importants del seu funcionament. Així es pretén oferir una visió general del Model que en faciliti la comprensió i l'anàlisi.

El quart capítol del llibre aprofundeix en els marcs jurídics que determinarien la posada en marxa del Model de cessió d'ús d'habitatges cooperatius. El dret d'ús, els tipus de lloguer, les normatives que regulen les cooperatives del sector, entre altres, són alguns dels temes tractats en aquesta part.

L'apartat següent –cinquè– planteja els trets principals que haurien de caracteritzar les cooperatives d'habitatges que funcionin amb el Model de cessió d'ús, en qüestions com la relació amb els socis, la seva participació en les decisions de la cooperativa i els drets i deures que aquests assumeixen en convertir-se en usuaris dels habitatges, entre altres.

En la sisena part del llibre s'estudien i analitzen els diferents marcs tributaris que afectarien el Model en les diferents etapes de desenvolupament. Els impostos sobre societats, sobre el valor afegit o sobre la renda de les persones físiques són alguns dels tractats en aquest apartat.

L'últim capítol, el setè, tracta sobre diferents aspectes econòmics que s'han de tenir en compte per a engegar el Model de cessió d'ús per part d'una cooperativa, com són, per exemple, el tipus d'habitatge que es pretén construir, la inversió inicial, el finançament i el preu de la cessió d'ús, entre altres. Aquests elements s'han de relacionar necessàriament amb les dades del mercat de l'habitatge, per a fer una anàlisi acurada dels projectes i així assegurar la sostenibilitat del Model.

La conjunció de tots els capítols constitueix un estudi seriós i complet sobre els aspectes més rellevants del Model de cessió d'ús i el seu desenvolupament, per tant, pot servir com una carta de navegació o una eina fonamental en el propòsit d'oferir una nova alternativa d'accés a l'habitatge, en un moment en què aquest desig resulta més difícil d'aconseguir.

I. ASPECTES PRELIMINARS

EQUIP DE TREBALL

L'equip de professionals que han dut a terme aquest estudi és el següent:

Ignasi Blajot Arañó
Advocat d'AddVANTE Economistes i Advocats
Responsable del capítol sobre la naturalesa jurídica de la cessió d'ús
iblajot@addvante.com

David Martínez García
Economista d'AddVANTE Economistes i Advocats
Coordinador de l'estudi i responsable dels aspectes econòmics i financers
dmartinez@addvante.com

Lluís Ordax Giménez
Economista d'AddVANTE Economistes i Advocats.
Responsable dels aspectes tributaris
lordax@addvante.com

Antoni Solanilla Pascau
Soci consultor de BARCELONA ECONOMIA
Responsable dels aspectes de mercat i de l'estudi de Focus Group
asomaru@terra.es

Josep Maria Vilaseca i Arroyo
Advocat i assessor fiscal i financer
Responsable dels aspectes estatutaris del model
jmvilaseca@jmvilaseca.com

Cooperativa d'Habitatge Lloc Nou
Ha col·laborat en el desenvolupament de l'estudi aportant la visió concreta de la cooperativa d'habitatge en cadascun dels aspectes i en especial en el desenvolupament econòmic i financer del model.

JORNADA INTERNACIONAL

El passat mes de novembre del 2007 es van celebrar a Sabadell unes jornades de treball encaminades a conèixer diferents experiències que hi pogués haver a Europa, en relació a modalitats d'accés a l'habitatge diferents de l'adjudicació.

En aquest sentit, i després d'algunes reunions mantingudes amb representants de federacions europees de cooperatives d'habitatge es van escollir tres països: Alemanya, Itàlia i Anglaterra.

Tanmateix es va aprofitar per a convocar en les mateixes dates una trobada del Comitè de Direcció de la Confederació Europea, la qual cosa va permetre gaudir de la presència d'altres països, com Noruega i Suècia.

L'experiència d'aquests països va aportar idees referents al finançament mitjançant l'estalvi dels cooperativistes aplicat al desenvolupament d'habitatges (Alemanya), a l'aplicació de la fórmula del condomini en l'obtenció de sòl (Anglaterra), o l'aplicació d'un IVA molt reduït del 4% a la cessió d'ús (Itàlia).

L'informe final de les jornades està disponible a:
http://www.gencat.cat/treball/doc/doc_20387578_1.pdf

A continuació exposem el resum dels aspectes més significatius per països.

RESUM DE LA SITUACIÓ PER PAÏSOS

Funcionament del model

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
• Cooperatives mútues i no mútues. • Identitat cooperativa. • Llarga duració, benefici limitat. • Competitivitat en el mercat. • Model de fons mutus intersectorial del 3%, per a promoure les cooperatives. • Autonomia d'estatuts. • Relació amb les administracions públiques a diferents nivells.	• Creació de bancs d'estalvi (estalviar per a construir). • No hi ha suport financer de l'Estat. No hi ha relació directa amb l'administració.	• Nou model d'habitatges cooperatius per al mercat mitjà. • Necessitat de coneixement detallat del mercat de l'habitatge al territori. • Falta d'accessibilitat dels habitatges per al mercat mitjà. • Fideïcomís per a la propietat del sòl. • Finançament de la construcció a través d'una hipoteca cooperativa. • L'aportació de cada soci canvia d'acord amb el seu nivell d'ingressos. • La gestió de la cooperativa la fa una ONL. • Estreta relació entre el govern i les cooperatives. • Garantir l'accessibilitat permanent dels habitatges.

Obtenció de sòl

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
• Acords intercooperatius per a l'obtenció de sòl. • Cooperatives com a guardianes del sòl públic per a evitar l'especulació.	• Obtenció de sòl del sector privat. • Ajuts estatals per a àrees de renovació urbana.	• Planificació regional per a l'ús del sòl. • Transferència del sòl per part de les administracions, a baix cost o a cost zero. • Fideïcomís de sòl: govern, cooperatives i comunitat local.

Finançament i ajuts de l'Estat

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
• Cofinançament. Subvencions públiques (sòl) - Inversió privada. • Col·laboració amb la banca. • Establiment d'una aportació del 3% dels beneficis per a promoure les cooperatives. • El fons ètic defineix les directrius de les cooperatives.	• Creació de les caixes d'estalvis per a finançar les promocions. • Obtenció de beneficis econòmics per a les cooperatives a través d'aquestes caixes. • Tendència a la disminució de les subvencions estatals.	• Fideïcomís per a la propietat del sòl. • Finançament de la construcció a través d'una hipoteca cooperativa. • Fons privats ètics que inverteixin en la cooperativa. • Sistema progressiu d'adquisició d'accions de capital en funció dels ingressos dels socis.

Fiscalitat

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
• No tributació de reserves no distribuïbles de les cooperatives. • Beneficis fiscals en impostos de societats. • IVA hiperreduït al 4% per a contractes de dret d'ús. • Altres impostos definits per les autoritats locals. • 10% d'IVA a la nova construcció.	• Impostos d'un 25% als beneficis. • Exempció d'impost fiscal d'ingrés dels socis a les cooperatives. • Impostos immobiliaris propis de l'Estat.	• 0% d'IVA per a la nova construcció. • 17,5% d'impostos a activitats de reforma. • Beneficis fiscals en impost de societats. • Baixos impostos per a actes jurídics documentats.

Relació amb els socis

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
• Admissió oberta a tot tipus de persones i sectors del mercat. • Informe social anual per als socis. • Vinculació amb el moviment cooperatiu general. • Més responsabilització dels socis amb els habitatges i el seu entorn. • Tema pendent: integració de les persones immigrades en el model. • Formació de nous líders.	• Admissió oberta a la cooperativa. • Democràcia de l'inquilí. • Principi d'igualtat entre propietaris i inquilins. • Elecció de portaveus per cada finca. • Un soci, un vot. • Responsabilitat dels socis-inquilins. Interès pels espais comuns. • Més integració social respecte dels habitatges públics.	• Obertura de participació, però criteris d'elegibilitat per a l'accés a l'habitatge. • Codi de governabilitat i principis. • Dret d'ús indefinit. • Promoció de la responsabilització dels socis. • Un soci, un vot • Ciutadania activa. • Arbitratge en cas de baralles entre els socis.

CONCLUSIONS DE LA JORNADA INTERNACIONAL

Posicionament del model en el mercat

- Les cooperatives d'habitatge com a col·lectiu han de fer una reflexió seriosa sobre quin rol volen tenir en el mercat davant la situació de dificultat d'accés a l'habitatge en el país.
- És necessari realitzar un estudi específic de mercat, per a conèixer la demanda potencial d'un model d'habitatges cooperatius en cessió d'ús.
- El model ha de garantir la permanència de l'assequibilitat dels habitatges.
- Cal enfortir la formació, la col·laboració i els estudis jurídics i econòmics que sostinguin la viabilitat del model.
- És important potenciar les marques de les cooperatives, com a referent de servei, qualitat i professionalitat.

Obtenció del sòl

- Un avantatge del model d'habitatges cooperatius és que són construïts en sòls que estan fora del mercat, per tant, no tenen una finalitat especulativa.
- La fórmula que les cooperatives d'habitatge podrien explotar per a accedir a sòls de l'administració són les cessions de dret «de superfície».
- És necessari estudiar detingudament els marcs legals vigents, per a buscar fórmules creatives d'accedir al sòl.

Fiscalitat

- S'han de buscar diferents fórmules per a afavorir el funcionament del model en les diverses etapes. Qualsevol canvi haurà de fer-se per via legislativa.
- Cal buscar per al model que la cessió d'ús d'habitatge protegit estigui gravada per un IVA hiperreduït d'un 4% en tot el procés.
- Una altra necessitat és que als excedents cooperatius derivats de l'activitat de cessió d'ús d'habitatges protegits els sigui aplicable el règim fiscal de cooperatives especialment protegides.

Finançament i ajuts de l'Estat

- Haurà d'analitzar-se la possibilitat de col·laboració amb l'Institut Català de Finances (ICF).
- Per a buscar el suport de la banca cal presentar-li amb claredat quins seran els seus beneficis.
- Un tema a negociar amb la banca és la sol·licitud de terminis d'amortització financera més llargs.

- S'ha d'estudiar la possibilitat de promoure els fons ètics, a través de deduccions per a inversions amb finalitats socials.
- Una altra opció és crear un sistema de bons per a la construcció d'habitatges cooperatius, oferint-ne una retribució atractiva.

Relació amb els socis

- El principal repte del model és la gestió de la relació dels socis amb la cooperativa a llarg termini. Això exigeix estudiar detingudament la forma en què es pretén gestionar aquesta relació.
- S'ha d'analitzar en detall la millor manera de gestionar la representativitat i la presa de decisions per part dels socis en el cas de les cooperatives per fases.
- El model ha de definir clarament el tipus de relació que pretén establir amb l'administració, buscant un equilibri entre les parts.

Com a punt final de la trobada es va decidir desenvolupar un estudi que permetés analitzar amb profunditat la viabilitat d'un Model de cessió d'ús en règim cooperatiu.

II. EL MERCAT DE L'HABITATGE A ESPANYA

ANTONI SOLANILLA
Soci consultor de BARCELONA ECONOMIA
asomaru@terra.es

1. SITUACIÓ DEL MERCAT DE L'HABITATGE A ESPANYA

1.1. Evolució recent de la construcció d'habitatges en les diferents àrees del país

És prou conegut el fort cicle expansiu que ha viscut el sector immobiliari espanyol en els darrers anys. Algunes dades bàsiques, però, poden ajudar-ne a situar l'abast i la intensitat, així com també contribuir a matisar algunes qüestions –com les diferències que s'aprecien entre diferents submercats o àrees del territori– i situar els factors explicatius més rellevants.

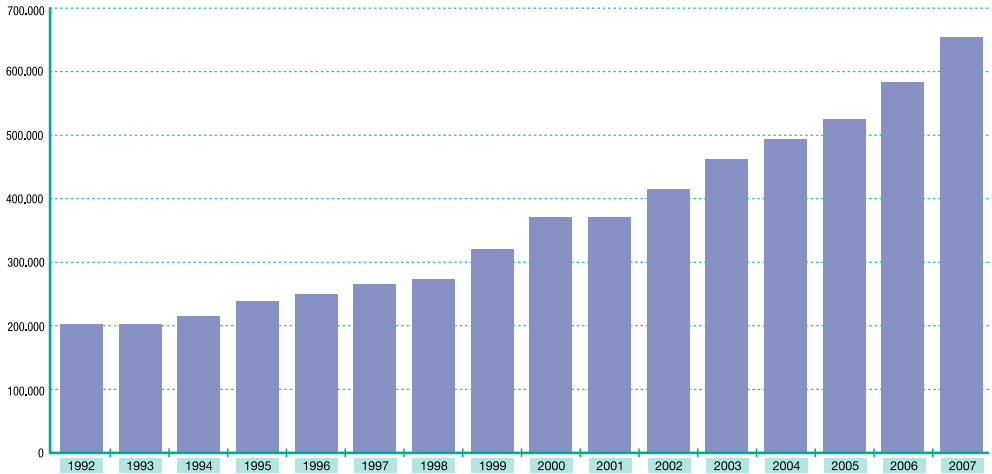
Una primera informació que és força significativa de la dinàmica de l'oferta és la que aporten les dades d'habitatges de nova construcció iniciats i acabats. La primera d'aquestes variables es pot considerar un indicador avançat que anticipa els habitatges que es posaran a la venda a mitjà termini i, d'altra banda, proporciona informació rellevant amb relació als plans i les expectatives dels promotors quant a la marxa ulterior del mercat. Així mateix, el nombre d'habitatges acabats reflecteix el ritme d'entrada en el mercat de noves unitats que es posen en oferta.

El gràfic que s'adjunta permet apreciar que, entre els anys 1992 i 2007, el nombre d'habitatges acabats es va més que triplicar, amb un increment especialment important en els darrers cinc exercicis de la sèrie, en els quals es produí un augment de

quasi dues-centes mil unitats. D'aquesta manera, durant el sexenni 2002-2007 es van acabar quasi quatre-cents mil habitatges més que durant els deu anys anteriors. En termes percentuals, aquesta evolució implica un ritme de creixement anual acumulatiu del 7,9% al llarg d'un període de quinze anys, cosa que comporta una dinàmica expansiva sense precedents en la història del país.

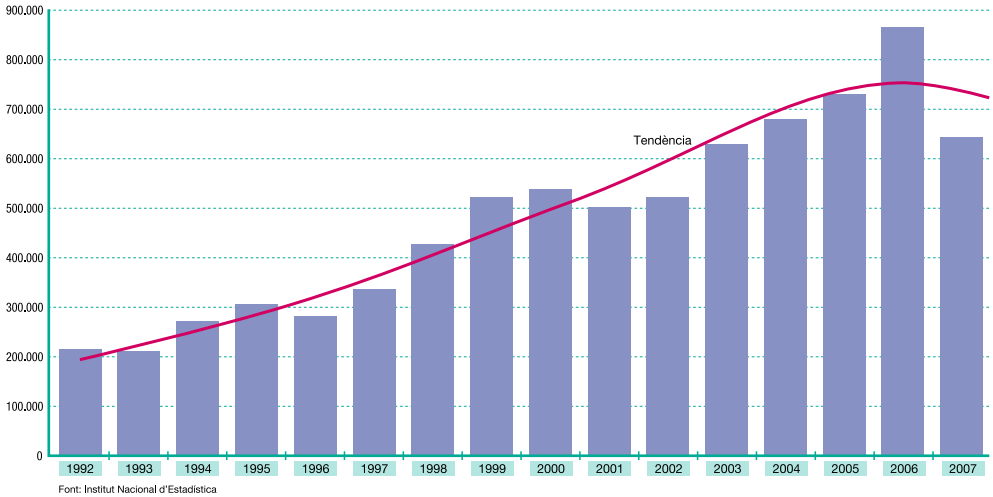
La pauta seguida pel nombre d'habitatges iniciats no és gaire dispar, encara que es detecta una diferència significativa en el darrer any de la sèrie, en el qual es va produir una contracció apreciable amb relació a l'exercici anterior. Així, l'any 2007 la variable considerada va experimentar una reducció del 24,7%, valor certament notable i que destaca d'una manera clara com el més intens de tota la sèrie, malgrat que se n'apreCien alguns moviments contractius –bàsicament l'any 1996 i el bienni 2001-2002– (vegeu gràfic).

Nombre d'habitatges acabats en el conjunt d'Espanya



Font: Institut Nacional d'Estadística

Nombre d'habitatges iniciats en el conjunt d'Espanya



Font: Institut Nacional d'Estadística

De fet, si s'ajusta una línia de tendència a la sèrie dels habitatges iniciats en el període considerat, el bienni 2005-2006 marca clarament la fase màxima de tot el període i el 2007 s'inicia un clar moviment a la baixa. En definitiva, doncs, aquesta variable revela amb nitidesa un empitjorament en les expectatives empresarials per al futur –tant a curt com a mitjà termini–, cosa que encara es posa de manifest més clarament si la comparació es fa entre el segon semestre del 2007 i el mateix període de l'any anterior, entre els quals s'aprecia una caiguda del 43,7%. D'això es desprèn que l'esgotament de la fase expansiva del mercat de l'edificació residencial es va començar a evidenciar en la segona meitat del 2007 i, ateses les singularitats dels cicles econòmics que afecten aquest sector –caracteritzat per moviments bruscos tant a l'alça com a la baixa– i l'evolució seguida en el cas espanyol durant els darrers exercicis, sembla raonable pensar que el moviment de contracció es pot prolongar almenys durant dos o tres anys.

Tot i això, com s'ha assenyalat, és remarcable la intensitat i duració del darrer cicle expansiu que ha mantingut el mercat de l'habitatge a Espanya, que es pot imputar principalment a **tres factors** concurrents, encara que hagin pogut tenir una importància diversa en els diferents moments del cicle. En primer lloc, s'ha de fer esment a la

forta entrada de població immigrant que ha incidit notablement tant en el mercat de lloguer com en el de venda[1]. Aquest grup de població ha adreçat la seva demanda en una proporció important a un segment baix del mercat i això també ha provocat un cert desplaçament d'una part significativa dels venedors cap a segments de qualitat més elevada, amb el consegüent increment del nombre de transaccions i del dinamisme del mercat.

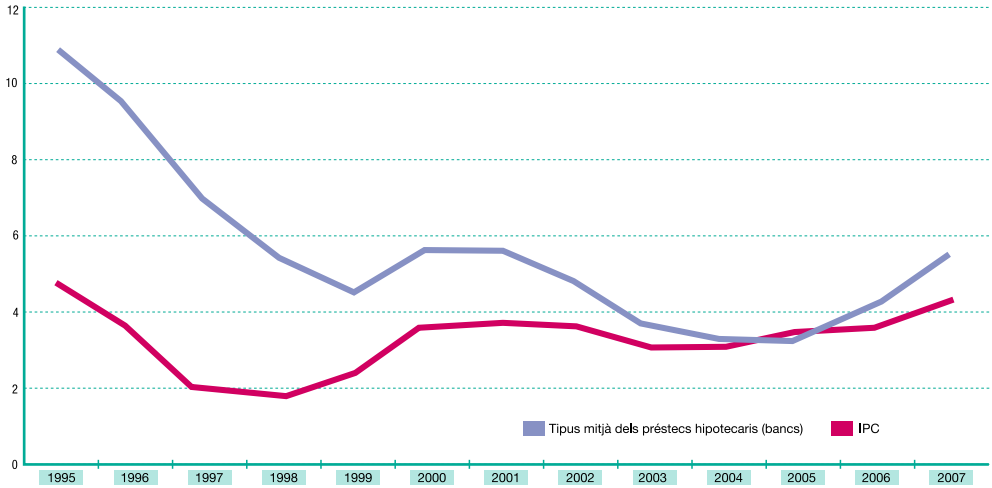
Amb relació a aquest tema, una dada prou significativa és el nombre de població amb nacionalitat estrangera resident al país, que, en el conjunt d'Espanya, a començaments de l'any 2007 superava els quatre milions i mig de persones, mentre que l'any 2000 no arribava als 925.000 residents. Per tant, en un període de temps considerablement curt han entrat a Espanya 3,6 milions de nous residents, amb la consegüent pressió que això implica sobre el parc d'habitatges i les necessitats que es deriven de crear nova oferta. Cal afegir a això que, segons totes les valoracions, hi ha, a més, un elevat nombre d'immigrants il·legals –que es podria aproximar a un milió de persones– els quals, lògicament, també exerceixen una pressió significativa sobre el mercat de l'habitatge.

Un **segon** element que ha tingut una influència considerable en la demanda d'habitatge ha estat l'evolució dels tipus d'interès en els darrers anys, per la seva forta incidència sobre els costos hipotecaris assumits pels compradors d'aquests béns. La dinàmica descendent del tipus d'interès mitjà dels préstecs hipotecaris[2] que s'ha registrat en la darrera dècada resulta certament notable i ha afectat d'una manera important el mercat de l'habitatge fins l'any 2005, tot i que l'increment ulterior no ha estat gaire intens i, per tant, tampoc no ha modificat substancialment la influència d'aquest factor.

El gràfic adjunt permet constatar que els tipus d'interès reals aplicats als préstecs hipotecaris –és a dir, la diferència entre el tipus nominal i l'augment dels preus– van baixar des de valors del 6,4% i 5,7% a mitjan dècada dels anys noranta fins poc més del 2% en el trienni 1999-2001, no van superar l'1% durant el quinquenni 2003-2007 i el 2005 se situaren fins i tot en una xifra negativa. Evidentment, això implica que el cost de les hipoteques hagi estat notablement baix des de l'any 1999 i, especialment a partir de l'any 2002, amb l'efecte consegüent d'estímul de l'adquisició d'habitatges.

1. Segons un estudi de l'agència d'intermediació immobiliària Expofincas, el 17,4% de les compres d'habitatges que es van fer a Espanya l'any 2007 van ser efectuades per immigrants.
2. El tipus d'interès que es representa en el gràfic correspon a l'aplicat pels bancs, mentre que el que apliquen les caixes d'estalvis és una mica més alt.

Evolució del tipus d'interès dels préstecs hipotecaris i de l'indicador de preus (IPC)



Font: Banc d'Espanya

Aquesta dinàmica dels tipus d'interès deriva del procés impulsat pel Consell de la CEE que es va iniciar l'any 1988 per aconseguir la Unió Econòmica i Monetària i que, amb l'entrada en vigor l'1 de gener de 1999 de la seva tercera fase, va implicar la introducció de l'euro, la fixació de tipus de canvi irreversibles de les monedes nacionals i l'entrada en vigor del Pacte d'Estabilitat i Creixement[3]. D'aquesta manera, la fixació dels tipus d'interès en els països implicats va passar a ser competència del Banc Central Europeu i, tenint en compte el significatiu diferencial de preus que tradicionalment ha presentat Espanya amb relació als principals estats de la UE, el nou context definit va provocar, d'una banda, un evident desincentiu a l'estalvi i, de l'altra, estimulà l'endeutament adreçat principalment a la inversió, però també al consum.

El **tercer** factor al qual es pot atribuir una incidència important en la demanda d'habitatge és l'estímul fiscal a la compra, atès que en els darrers anys la desgravació per l'adquisició de l'habitatge s'ha convertit en quasi l'única alternativa –juntament amb els plans de pensions– que permet un estalvi fiscal rellevant. Com a conseqüència, hi ha un consens ampli a assenyalar que la desgravació a la compra d'habitatge ha impulsat el canvi d'habitatge en una part significativa de població, així com la compra amb objectius d'inversió per part d'un segment apreciable de persones que no els necessitaven i no han arribat a ocupar-los.

3 . Signat en el Consell Europeu d'Amsterdam de juny de 1997.

Addicionalment, encara que no sigui fàcil determinar el grau d'intensitat amb què han actuat en el mercat immobiliari, també hi ha una coincidència general a assenyalar la incidència de dos elements complementaris: l'estretor del mercat de lloguer i l'elevada propensió de la població espanyola a la inversió en habitatge de propietat, com a resultat d'una posició cultural que considera el lloguer com una forma de malbaratament de recursos, mentre que valora la compra com un mecanisme de consolidació d'un patrimoni que aporta seguretat amb vista al futur i possibilitats de transmissió als descendents.

Els efectes superposats d'aquest conjunt de factors s'han traduït en una pressió d'una intensitat considerable de la demanda d'habitatge durant els darrers anys, la qual, actuant sobre una oferta limitada –i, en tot cas, que per la mateixa estructura del mercat presenta una notable rigidesa per a poder-se adaptar amb una mínima agilitat als requeriments de la demanda–, ha traslladat l'ajustament principalment als preus, com es veurà en l'apartat següent.

Cal matisar que, dins el conjunt de l'Estat, el pes relatiu d'algunes Comunitats Autònomes (CA), pel que fa al mercat de l'habitatge, condiciona significativament la dinàmica general. Es pot assenyalar a aquest respecte que, per al total del període 1991-2006, les quatre comunitats més importants per aquest concepte –Andalusia, Catalunya, Comunitat Valenciana i Comunitat de Madrid– van absorbir el 59% dels habitatges acabats en el conjunt d'Espanya i una proporció bastant semblant –el 58,3%– dels que es van iniciar en el mateix interval temporal.

D'aquesta manera, les quatre CA esmentades marquen considerablement la pauta que ha seguit en els darrers anys el mercat de l'edificació residencial en el conjunt d'Espanya. Tanmateix, la marxa que ha seguit cadascuna de les comunitats i, en especial, les quatre més importants, presenta algunes singularitats apreciables, si bé es pot diferenciar en línies generals una fase inicial 1991-1998, d'estancament o creixement moderat, i un període expansiu de considerable vigor a partir d'aquest darrer any.

Els moviments de contracció que s'observen en alguns exercicis dins de l'interval 1998-2006, però, apareixen en diferents moments de la sèrie i presenten una intensitat bastant diversa entre les diferents CA espanyoles, fet que comporta que, dins d'una dinàmica global relativament similar, cada submercat presenti moviments que deriven de les seves circumstàncies específiques, cosa que és important tenir en compte davant de qualsevol consideració relativa al mercat de l'habitatge en cadascu-

na de les autonomies espanyoles. D'altra banda, com es veurà en el següent apartat, això es trasllada, com és lògic, al comportament dels preus, també força dispar en les distintes CA de l'Estat.

Igualment, les disparitats en l'evolució temporal del nombre d'habitatges acabats en cada comunitat es tradueixen en variacions perceptibles del pes relatiu que assoleix cadascuna en el total espanyol, de manera que, les més importants mostren diferències relativament voluminoses entre els valors màxim i mínim de la sèrie: de 9,1 i de 8,6 punts percentuals, respectivament, en els casos d'Andalusia i Madrid, i de 6,7 punts i 6,3 punts en els de la Comunitat Valenciana i Catalunya.

1.2. PREUS DE L'HABITATGE I ESFORÇ ECONÒMIC PER A L'ADQUISICIÓ D'HABITATGE

1.2.1. Evolució dels preus de l'habitatge en les diferents regions d'Espanya

L'anàlisi econòmica postula que, davant de modificacions en les forces del mercat, la capacitat d'ajustament i, per tant, d'assolir una situació d'equilibri, està directament relacionada amb la flexibilitat de l'oferta i de la demanda, és a dir, amb les possibilitats d'ambdues variables de reaccionar amb agilitat davant els moviments de l'altra fins a aconseguir amb rapidesa una nova situació d'equilibri. En absència d'aquesta capacitat d'adaptació –que resulta especialment rellevant pel que fa a l'oferta– la situació del mercat pot registrar distorsions importants.

En el cas del mercat immobiliari, una de les característiques més destacada i que s'ha revelat com un dels condicionants més influents en els cicles experimentats pel sector en qualsevol entorn geogràfic, és la forta rigidesa de l'oferta, que té greus dificultats per adaptar-se a moviments ràpids de la demanda. En altres paraules, si hi ha un fort creixement de les necessitats d'habitatge –com ha succeït en els darrers anys a Espanya–, que superi sensiblement les previsions dels venedors, les possibilitats d'introduir noves unitats addicionals en oferta a curt i mitjà termini són extremament escasses.

Cal assenyalar que entre les actuacions inicials per part d'un promotor immobiliari per a escometre un projecte d'edificació d'habitatges i la seva disponibilitat efectiva per als compradors pot passar un termini no inferior a dos anys i mig o tres i que, segons les circumstàncies, pot arribar a ser superior als cinc, requerits per a la cerca de sòl, l'elaboració i aprovació del projecte de construcció, la tramitació de les llicències administratives pertinents, i els processos d'edificació i de comercialització.

En aquestes condicions, davant un increment de la demanda que superi àmpliament la disponibilitat d'habitatges ocupables i dels que es trobin en procés de producció –per tant, disponibles a curt termini– el gruix de l'efecte sobre la situació del mercat es trasllada als preus, amb la qual cosa l'ajustament de l'oferta i la demanda en condicions de forta rigidesa de la primera d'ambdues variables es produeix per la via d'un increment progressiu dels preus fins aquell punt que els compradors estiguin en condicions d'assumir.

En el cas espanyol, en els darrers anys el procés d'augment dels preus ha estat provocat, a més de la forta pressió de la demanda de nous usuaris, per l'entrada de compradors amb finalitats especulatives –estimulats pel baix rendiment d'altres actius i per les notables revaloracions dels immobles– i per la considerable millora de la solvència dels compradors que va derivar d'una baixada dels tipus d'interès nominals hipotecaris d'entre set i vuit punts percentuals, cosa que en termes reals equival a baixades d'entre cinc i sis punts percentuals, tal com s'aprecia en el gràfic de l'apartat anterior en què es representen aquests indicadors.

Lògicament, això repercuteix en un cert transvasament de les plusvàlues generades en el mercat immobiliari des dels intermediaris financers als promotors i constructors, com posa de manifest el gran creixement registrat pels beneficis empresarials d'aquests agents[4]. Així, d'acord amb la informació elaborada per la Central de Balanços del Banc d'Espanya, la ràtio que es calcula com a aproximació a la rendibilitat dels recursos propis va assolir un valor mitjà del 15,8% en el sector de la construcció durant el període 1999-2006, mentre que en el conjunt de la indústria se situava en el 10,3% i en el total dels serveis de mercat en un 9,2%.

Per la seva banda, a mesura que pujaven els preus de l'habitatge, les entitats financeres s'han adaptat a les noves condicions del mercat i a les majors dificultats dels demandants per accedir a l'habitatge allargant sensiblement els terminis de les hipoteques, millorant les condicions de pagament en els primers anys i augmentant d'una manera apreciable el percentatge de cobertura dels préstecs hipotecaris amb relació al valor de taxació dels immobles.

4. Es pot recordar a aquest respecte que en les darreres edicions de la coneguda publicació Forbes, s'han incorporat a les majors fortunes del món alguns destacats empresaris del sector immobiliari i de la construcció –a més dels que ja hi figuraven, com la família del Pino o les germanes Koplovitz–, com Enrique Bañuelos, Luis Portillo, Juan Abelló, Manuel Jove, José Manuel Loureda, Luis del Rivero, Florentino Pérez, Joaquín Rivero, Manuel Manrique i Bautista Soler.

En definitiva, la conjunció d'aquesta sèrie de factors estimuladors de la demanda juntament amb la rigidesa de l'oferta va impulsar un procés de pujada de preus, a partir principalment dels anys 1997-1998, que l'exercici del 2007 portà a xifres difícilment assumibles per a l'economia familiar. Tot i que, segons la font emprada, l'augment dels preus de l'habitatge en els darrers deu anys varia sensiblement, no hi ha cap dubte respecte a l'accelerat i intens ritme de creixement que ha seguit.

En efecte, alguns analistes consideren que les estadístiques sobre els preus de l'habitatge presenten defectes importants que, a banda de no proporcionar un retrat prou fidel de la situació del mercat, han pogut contribuir a escalfar el mercat. Cal assenyalar que una de les fonts més importants d'informació per a l'elaboració de les estadístiques de preus immobiliaris són les dades procedents de les societats de taxació, les quals, segons aquest punt de vista, tendeixen a magnificar els valors de mercat. Això, d'altra banda, no entraria en contradicció amb els interessos de les entitats financeres, en la mesura que ajuda a augmentar l'import dels préstecs hipotecaris i, per tant, a facilitar l'accés dels compradors al crèdit.

Els problemes per a determinar els preus efectius de l'habitatge estan relacionats molt directament amb les dificultats de conèixer les xifres reals pagades en les transaccions immobiliàries, atès que és habitual i conegut que una part del preu final es pagui en efectiu sense que quedi constància de l'operació[5]. En conseqüència, les estadístiques utilitzades normalment presenten un grau de distorsió que resulta difícil de determinar.

Una qüestió en la qual hi ha una relativa coincidència entre les diferents fonts d'informació és en les notables diferències que es detecten entre les diverses Comunitats Autònomes espanyoles, que encara s'aguditzen si s'augmenta el detall territorial, ja que les divergències dins les ciutats de cada comunitat i, fins i tot, en les diverses zones de les ciutats són també considerables.

D'aquesta manera, seria més adequat parlar de mercats o submercats de l'habitatge, més que no pas del mercat de l'habitatge, ja que els mercats d'Extremadura o Múrcia tenen ben poc en comú amb els de Madrid o Catalunya, més encara en un país en

5. D'acord amb les dades del Banc d'Espanya, el nostre país absorbeix el 27% dels bitllets de 500 euros que circulen en l'eurozona; atès que la participació espanyola en el PIB de l'àrea el 2007 era de l'11,8%, sembla evident la influència de les operacions de l'economia submergida en aquest fet, en les quals les transaccions immobiliàries tenen no poca presència. Així ho ha entès l'Agència Tributària, que ha posat en marxa l'actuació inspectora en les operacions en les quals han intervingut una quantitat elevada d'aquest tipus de bitllets.

què la mobilitat de la població és molt baixa. I, dins de les CA i de les principals ciutats també hi ha una forta segmentació, ja que els habitatges en oferta en el barri de Salamanca de Madrid no entren en competència amb els de Carabanchel, ni els de la zona de Pedralbes de Barcelona competeixen amb els de Nou Barris, per exemple.

Aquesta situació, que comporta la necessitat de tenir en compte les especificitats de cada submercat i que segueixen dinàmiques sovint força diferents, no és contradictòria amb el fet d'assumir que es tracta de mercats que es mostren significativament interrelacionats i que, en major o menor mesura, els moviments que es produeixen en una zona geogràfica influeixen en una àrea bastant més àmplia.

Pel que fa a l'envergadura de les diferències de preus que hi ha entre autonomies, províncies i ciutats, i dins de l'àmbit local, les dades de la Societat de Taxació permeten verificar que el preu de la capital més cara –que, segons aquesta font, és Barcelona– més que triplica el que mantenien a finals del 2007 les ciutats espanyoles amb un nivell de preus més baix, que eren Pontevedra i Badajoz. També és interessant observar que tan sols sis ciutats superaven el preu mitjà del conjunt de l'Estat, Barcelona, Madrid, les tres capitals del País Basc i Saragossa, mentre que a la resta de ciutats i autonomies els preus se situaven sempre per sota del valor mitjà, de vegades amb un diferencial força significatiu.

Les dades del Ministeri d'Habitatge, tot i que presenten diferències apreciables pel que fa als valors absoluts, tal com s'ha vist, referent a les posicions relatives s'alineen sensiblement amb les anteriors. D'aquesta manera, l'últim trimestre del 2007 destacaven amb preus de l'habitatge netament superiors a la mitjana nacional les províncies de Barcelona, Madrid, les tres del País Basc, les Illes Balears, Màlaga, Girona i Saragossa. En l'extrem més baix de la llista figuraven Càceres, Badajoz i Terol. D'altra banda, el valor mitjà del metre quadrat d'habitatge en les quatre províncies més cares d'Espanya era 2,9 vegades superior al que assolien, com a mitjana, les quatre amb preus més baixos.

Això posa de manifest que qualsevol política pública d'habitatge ha de tenir en compte aquestes voluminoses diferències, ja que, com es veurà després, l'esforç per l'accés a l'habitatge posa en relació les rendes percebudes pels ciutadans amb el preu mitjà dels habitatges i, si bé els diferencials de preus entre els diversos àmbits són molt notables, com hem vist, les diferències entre les rendes disponibles són notòriament més baixes, perquè, segons les dades de la Comptabilitat Regional Espanyola de l'any 2005, la Comunitat amb un major nivell de Renda Familiar Disponible Bruta –el País Basc– superava en un 65,3% Extremadura, que se situava en la posició més baixa.

L'evolució dels preus de l'habitatge en les diverses àrees d'Espanya en els darrers anys també presenta divergències importants, sempre dins d'una tònica de fort i accelerat creixement. D'acord amb les dades oficials, entre finals del 1997 i el darrer trimestre del 2007 els preus de l'habitatge en el conjunt d'Espanya van experimentar un increment del 191,1% (és a dir, pràcticament es van triplicar), cosa que equival a una taxa de creixement anual acumulativa de l'11,3%.

Tanmateix, les províncies amb un creixement més intens dels preus durant aquest període, que van ser Màlaga, Tarragona i Balears, van assolir increments durant la dècada considerada que se situaven entre el 256% i el 322%, valors equivalents a un ritme anual acumulatiu d'entre el 13,5% i el 15,5%. En canvi, les tres províncies en les quals l'augment dels preus va ser més moderat, Orense, Soria i Navarra, van registrar creixements acumulats compresos entre el 78% i el 113% en l'interval 1997-2007, valors que impliquen un ritme anual acumulatiu d'entre un 6 i un 8%. En línies generals, doncs, d'acord amb aquestes dades, durant el període 1997-2007 els preus de l'habitatge haurien crescut a un percentatge anual que en les províncies amb més encariment sumaria el doble que el de les que van mantenir més moderació.

Les dades que elabora la Societat de Taxació no es desvien substancialment de les comentades en els paràgrafs anteriors pel que fa a la diferent evolució de les distintes àrees geogràfiques espanyoles. Així, els percentatges anuals de variació dels preus mitjans de l'habitatge entre 1997 i 2007 en les Comunitats Autònomes amb creixements més forts els van presentar la Comunitat Valenciana, les Illes Balears i Aragó, i es van moure entre valors del 12,7% i el 13,6%. En l'extrem oposat, el Principat d'Astúries, Galícia i les Illes Canàries foren els mercats amb un comportament més moderat, amb increments anuals compresos entre el 7% i el 9,3%.

Sembla prou clar, doncs, que la marxa del mercat de l'habitatge durant els darrers anys ha mantingut una pauta de creixement de preus que supera molt àmpliament la seguida per les rendes, especialment les salarials. De fet, el cost salarial per treballador va augmentar entre els anys 2000 i 2007 en un 28,3% en termes nominals, és a dir, entorn del 4% anual, increment molt distant del que han patit els preus de l'habitatge en aquests mateixos anys.

D'altra banda, també és interessant fer notar que l'encariment sofert pel mercat de l'habitatge espanyol se situa com un dels més acusats de tot el mon, de manera que en un període històric llarg (1971-2006), la taxa anual de creixement dels preus espanyola tan sols es veu superada per Irlanda i assoleix un valor notablement més alt que

la majoria dels mercats mundials més importants (veg. Gràfic), situació que encara s'aguditza si es prenen en consideració únicament les dades de la darrera dècada.

Creixement mig del preu de la vivenda 1971-2006

Font: dades de l'OCDE

1.2.2. L'esforç econòmic per la compra de l'habitatge

La conseqüència del creixement dels preus a un ritme sensiblement superior al de les rendes de la gran majoria de la població ha estat un augment paral·lel de les dificultats d'un grup nombrós de famílies per accedir a l'habitatge, i encara més tenint en compte que el mercat de lloguer és, com s'ha dit, notablement estret i, a més, també ha experimentat un encariment important, ja que es tracta de mercats altament interrelacionats. D'altra banda, les polítiques públiques d'habitatge social s'han mostrat absolutament incapaces de modificar gens ni mica aquesta situació.

L'indicador que revela amb més claredat aquesta dinàmica és l'esforç econòmic per la compra d'habitatge, que quantifica el percentatge del salari brut mitjà anual que han de destinar les famílies a l'adquisició d'habitatge. Si, a més, es consideren en l'estimació les bonificacions fiscals que obtenen les unitats familiars a causa d'aquesta compra, s'obté l'esforç net, si bé és més habitual utilitzar l'indicador que fa referència a l'esforç brut, per les dificultats que planteja calcular la bonificació fiscal mitjana que reben les famílies per aquestes adquisicions.

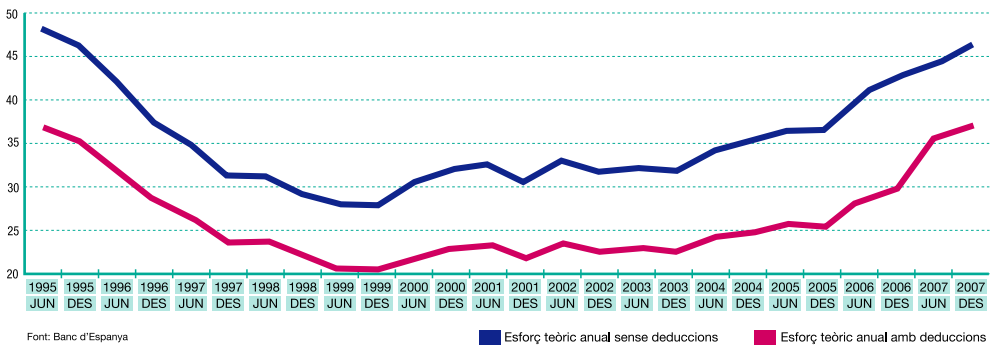
Per tant, aquest indicador, que és el d'utilització més freqüent, expressa la proporció de les rendes percebudes per una unitat familiar que representen els pagaments d'un préstec hipotecari. Un altre índex que també proporciona una noció interessant de

l'esforç necessari per a accedir a l'habitatge és la ràtio coneguda com a PTI (Price to Income), que relaciona el preu mitjà d'un habitatge estàndard en el mercat amb els ingressos mitjans de les llars. Per tant, comporta calcular el nombre d'anys d'ingressos mitjans que cal destinar a comprar un habitatge.

El quadre que s'inclou a continuació permet observar l'evolució que han seguit els dos índexs definits durant el període 1995-2007 per al conjunt del mercat espanyol. Pel que fa al primer d'aquests indicadors, l'esforç teòric per a l'adquisició de l'habitatge, les dades del quadre –que també s'han representat gràficament, a efectes de copsar amb més facilitat la dinàmica que han seguit– permeten apreciar que, després d'arribar a valors mínims l'any 1999, la pujada posterior va ser certament notable, malgrat que en els anys 2001-2003 hi hagué una situació de relatiu estancament.

Així, l'any 1999 les unitats familiars havien de destinar a pagar les quotes d'hipoteca un percentatge dels seus ingressos d'un 20%, si es prenen en consideració les bonificacions fiscals, i al voltant del 28% si no es considera aquest factor. A finals del 2007, en canvi, aquests percentatges havien pujat entre 17 i 18 punts percentuals, amb un valor del 37% l'esforç amb deduccions i un 46,2%, si es tenen en compte les deduccions. De la mateixa manera, la ràtio que posa en relació la renda bruta anual mitjana de les llars amb el preu de l'habitatge va passar d'una xifra de 3,5 a finals de l'exercici del 2007 a 7,1 a la meitat del 2007, cosa que implica que una unitat familiar d'ingressos mitjans, l'any 2007, havia de dedicar els ingressos de set anys per a adquirir un habitatge de característiques també mitjanes, el doble que deu anys abans[6].

Evolució de l'esforç teòric per l'accés a l'habitatge



Font: Banc d'Espanya

6. Lògicament, el doble d'esforç que indica la ràtio comporta molt més del doble en termes monetaris, atès que les rendes familiars segueixen una línia creixent.

	Preu de l'habitatge /Renda bruta per llar	Esforç teòric anual sense deduccions	Esforç teòric anual amb deduccions
1995 Jun	3,8	48,1	36,8
1995 Des	3,7	46,3	35,2
1996 Jun	3,7	41,8	31,8
1996 Des	3,6	37,4	28,4
1997 Jun	3,7	34,6	26,2
1997 Des	3,5	31,1	23,5
1998 Jun	3,8	31,0	23,5
1998 Des	3,7	29,0	22,1
1999 Jun	3,9	27,9	20,2
1999 Des	3,9	28,0	20,2
2000 Jun	4,0	30,2	21,6
2000 Des	4,0	31,8	22,7
2001 Jun	4,2	32,5	23,1
2001 Des	4,2	30,5	21,6
2002 Jun	4,7	32,8	23,2
2002 Des	4,8	31,7	22,4
2003 Jun	5,3	32,0	22,7
2003 Des	5,5	31,7	22,4
2004 Jun	6,0	33,8	23,9
2004 Des	6,2	34,9	24,6
2005 Jun	6,6	36,3	25,5
2005 Des	6,7	36,4	25,5
2006 Jun	7,0	40,3	28,1
2006 Des	7,0	42,6	29,9
2007 Jun	7,1	44,2	35,6
2007 Des	7,0	46,2	37,0

Font: Banc d'Espanya

Cal afegir que aquests indicadors proporcionen una noció global en termes mitjans de la situació en el mercat espanyol, però que, tal com s'ha posat de manifest en l'apartat anterior, les diferències de preus entre autonomies, ciutats i zones urbanes són molt notables i també ho són les disparitats entre regions i ciutats quant a la renda familiar. Amb relació a la primera d'aquestes qüestions, els quadres que es presenten a continuació incorporen la dinàmica seguida per aquest mateix indicador en un dels mercats amb preus més elevats, com és el municipi de Barcelona. Igualment, per completar la informació es detalla la ràtio per als diferents districtes de la ciutat.

Accesibilitat familiar a l'habitatge a Barcelona

	Preu de Venda (€)	RFD (Renda familiar disponible) (€)	Preu/ RFD	Entrada + despeses inicials (€)	s/RFD	Finançament Tipus d'interès (%)	Esforç econòmic Quota mensual (€)	en % RFD SBF	ABF
				Nova planta					
1991	159.160	21.561	7,4	47.748	2,2	16,0	1.753	97,6	86,7
1993	177.864	23.532	7,6	53.359	2,3	14,00	1.777	90,6	82,6
1994	172.605	24.793	7,0	51.782	2,1	10,40	1.423	68,9	60,9
1995	179.775	26.125	6,9	53.933	2,1	11,00	1.532	70,4	62,8
1996	163.043	27.267	6,0	40.761	1,5	9,45	1.358	59,8	52,0
1997	167.682	28.537	5,9	33.536	1,2	6,91	1.274	53,6	42,7
1998	176.097	29.774	5,9	26.415	0,9	5,66	1.308	52,7	45,0
1999	245.153	31.057	7,9	36.773	1,2	4,72	1.423	55,0	47,3
2000	283.918	34.532	8,2	42.588	1,2	5,80	1.796	62,4	54,7
2001	294.796	34.912	8,4	44.219	1,3	5,76	1.864	64,1	56,4
2002	362.100	35.858	10,1	54.315	1,5	4,80	2.054	68,7	63,7
2003	405.850	37.468	10,8	60.878	1,6	3,71	2.027	64,9	60,1
2004	438.570	39.421	11,1	65.786	1,7	3,40	2.054	62,5	58,0
2005	508.460	41.883	12,1	76.269	1,8	3,28	2.298	65,9	61,5
2006	590.420	44.335	13,3	88.563	2,0	4,17	2.856	77,3	73,2
2007	603.190	46.975	12,8	90.479	1,9	5,24	3.251	83,0	79,2
				Segona mà					
1993	121.602	23.532	5,2	36.480	1,6	14,00	1.215	61,9	52,6
1994	124.405	24.793	5,0	37.321	1,5	10,40	1.026	49,6	40,6
1995	132.641	26.125	5,1	39.792	1,5	11,00	1.131	51,9	41,9
1996	125.618	27.267	4,6	31.405	1,2	9,45	1.046	46,1	37,2
1997	123.959	28.537	4,3	24.792	0,9	6,91	942	39,6	31,3
1998	134.393	29.774	4,5	20.159	0,7	5,66	998	40,2	32,3
1999	154.949	31.057	5,0	23.242	0,7	4,72	899	34,7	27,9
2000	175.775	34.532	5,1	26.366	0,8	5,80	1.112	38,6	33,6
2001	201.978	34.912	5,8	30.297	0,9	5,76	1.277	43,9	38,7
2002	247.776	35.858	6,9	37.166	1,0	4,80	1.406	48,4	42,0
2003	277.834	37.468	7,4	41.675	1,1	3,71	1.387	47,3	39,6
2004	312.750	39.421	7,9	46.913	1,2	3,36	1.465	49,1	40,0
2005	344.904	41.883	8,2	51.736	1,2	3,28	1.559	43,5	40,4
2006	392.397	44.335	8,9	58.860	1,3	4,17	1.898	51,4	47,3
2007	376.093	46.975	8,0	56.414	1,2	5,24	2.027	51,8	47,9

Font: Ajuntament de Barcelona

Notes: SBF (sense bonificacions fiscals) ABF (amb bonificacions fiscals). El tipus d'interès considerat és el del conjunt d'entitats. El termini d'amortització és de 15 anys fins a 1998, de 20 a partir de 1999 i progressiu d'ençà 2002 fins als 25 anys en 2006. Si no s'indica el contrari, les dades dels habitatges nous corresponen al segón semestre. Les dades del preu de venda de segona mà corresponen a mitjans anuals i són preus d'oferta. Les dades de la RFD s'han modificat pel canvi de base de la compatibilitat nacional (nova Base 2000) i són provisionals per als darrers quatre anys. Font: les taules i gràfics d'aquests apartats són d'elaboració pròpia a partir de dades de Tecnigrama, Departament d'Estudis Fiscals de l'Ajuntament de Barcelona, Idescat i Banco de España.

Accesibilitat familiar a l'habitatge als districtes de Barcelona (2007)

	Preu de Venda (€)	RFD (Renda familiar disponible) (€)	Preu/ RFD	Entrada + despeses inicials (€)	Entrada + despeses inicials s/RFD	Finançament d'interès (%)	Esforç econòmic Tipus mensual (€)	Esforç econòmic Quota SBF	Esforç econòmic en % RFD ABF
				Nova planta					
1. Ciutat Vella	588.080	31.703	18,5	88.212	2,8	5,24	3.169	120,0	114,3
2. l'Eixample	680.720	51.235	13,3	102.108	2,0	5,24	3.668	85,9	82,4
3. Sants-Montjuïc	455.780	37.686	12,1	68.367	1,8	5,24	2.456	78,2	73,4
4. Les Corts	924.120	67.381	13,7	138.618	2,1	5,24	4.980	88,7	86,0
5. Sarrià-Sant Gervasi	1.322.290	86.723	15,2	198.344	2,3	5,24	7.126	98,6	96,5
6. Gràcia	552.240	45.906	12,0	82.836	1,8	5,24	2.976	77,8	73,9
7. Horta-Guinardó	471.980	40.880	11,5	70.797	1,7	5,24	2.543	74,7	70,3
8. Nou Barris	436.160	33.449	13,0	65.424	2,0	5,24	2.350	84,3	78,9
9. Sant Andreu	425.170	40.567	10,5	63.776	1,6	5,24	2.291	67,8	63,3
10. Sant Martí	498.950	41.497	12,0	74.843	1,8	5,24	2.689	77,8	73,4
Barcelona	**603.190**	**46.975**	**12,8**	**90.479**	**1,9**	**5,24**	**3.251**	**83,0**	**79,2**
				Segona mà					
1. Ciutat Vella	317.384	31.703	10,0	47.608	1,5	5,24	1.710	64,7	59,1
2. l'Eixample	436.904	51.235	8,5	65.536	1,3	5,24	2.354	55,1	51,6
3. Sants-Montjuïc	329.351	37.686	8,7	49.403	1,3	5,24	1.775	56,5	51,7
4. Les Corts	467.011	67.381	6,9	70.052	1,0	5,24	2.517	44,8	42,1
5. Sarrià-Sant Gervasi	721.897	86.723	8,3	108.285	1,2	5,24	3.890	53,8	51,8
6. Gràcia	378.671	45.906	8,2	56.801	1,2	5,24	2.041	53,3	49,4
7. Horta-Guinardó	311.501	40.880	7,6	46.725	1,1	5,24	1.679	49,3	44,9
8. Nou Barris	272.035	33.449	8,1	40.805	1,2	5,24	1.466	52,6	47,2
9. Sant Andreu	336.280	40.567	8,3	50.442	1,2	5,24	1.812	53,6	49,2
10. Sant Martí	357.116	41.497	8,6	53.567	1,3	5,24	1.924	55,7	51,3
Barcelona	**376.093**	**46.975**	**8,0**	**56.414**	**1,2**	**5,24**	**2.027**	**51,8**	**47,9**

Nota: Les dades de RFD són provisionals.

Font: Ajuntament de Barcelona

Com es pot veure en aquests quadres, l'esforç econòmic estimat per accedir a l'habitatge a la ciutat de Barcelona ha passat d'un valor que l'any 1997 era del 42,7% per un habitatge nou, comptant amb les bonificacions fiscals, al 79,2% deu anys després per un habitatge amb unes condicions similars. Evidentment, en cas de no incorporar a l'estimació les bonificacions fiscals, l'indicador puja sensiblement, en quasi onze punts percentuals el primer dels dos exercicis considerats i en prop de quatre punts percentuals en el segon. Si es tracta d'habitatges de segona mà, l'esforç per a l'adquisició d'habitatge es redueix significativament, tot i que s'aproxima al 48% de la renda familiar disponible, incloent en l'estimació les bonificacions fiscals, i al 52% en cas de no considerar aquest factor.

D'altra banda, com hem indicat, les diferències entre els residents dels diversos districtes de Barcelona es plasmen també en una disparitat considerable en la ràtio d'accessibilitat a la compra d'habitatge que, com es pot comprovar, per al de nova construcció, oscil·la entre un valor mínim del 63,3% i un màxim teòric que supera el 114%. En definitiva, tot això posa de manifest que les diferències de preus dels habitatges en els diferents submercats del país, sumades a les desigualtats en termes de renda, comporten una agudització important d'aquest problema per als ciutadans de determinades zones geogràfiques i per als nivells de renda més baixos.

Quant a les diferències en la renda disponible a les diferents comunitats i províncies espanyoles, cal assenyalar que, entre les províncies amb un major nivell de renda, Àlava i Guipúscoa, que l'any 2005 se situaven en una renda disponible per càpita entorn de 17.500 euros, i les que ocupaven les posicions més baixes de la llista –Badajoz i Jaén, amb valors que no assolien els 10.200 euros– les desigualtats són certament importants. En cap cas, però, no arriben a compensar l'enorme diferencial de preus dels habitatges que, com s'ha vist, en les localitats més cares arriben gairebé a triplicar els de les ciutats amb preus més assequibles. Caldria, a més, considerar els forts desequilibris en la distribució de la renda en les àrees urbanes, que tendeixen a ser bastant més intensos en les grans aglomeracions.

Aquest conjunt de dades, en definitiva, permet concloure que les Administracions han de tenir molt en compte tots aquests factors a l'hora de dissenyar i aplicar polítiques públiques d'habitatge, ja que aquestes intervencions, lògicament, s'han d'adreçar amb caràcter prioritari a les unitats familiars amb més dificultats per accedir a un habitatge en condicions raonables.

1.3. LA POSICIÓ DE L'ADMINISTRACIÓ

En el cas espanyol, l'actuació de les Administracions Públiques en l'àmbit de l'habitatge social és regulada, en primer lloc, per la Constitució de 1978, que en l'article 148.3 atribueix a les Comunitats Autònomes la capacitat d'actuació dins aquest terreny[7], mentre que la Llei 7/1985 reguladora de les Bases del Règim Local, en l'article 25.2, que especifica les competències municipals, determina que *«El Municipi exercirà, en tot cas, competències, en els termes de la legislació de l'Estat i de les Comunitats Autònomes, en les següents matèries: […] d) Ordenació, gestió, execució i disciplina*

7. «Les Comunitats Autònomes podran assumir competències en les següents matèries: Ordenació del territori, urbanisme i habitatge.»

urbanística; promoció i gestió d'habitatges…». Igualment, el text del projecte de Llei Bàsica del Govern i Administració Local especifica en el seu articulat que, en el marc de les Lleis, els municipis tenen competència en les següents matèries, a més de les que els atribueixin els Estatuts d'Autonomia: […] promoció i gestió d'habitatge públic i intervenció en l'elaboració i execució dels plans d'habitatge autonòmics.

De la mateixa manera, els Estatuts de les diferents Comunitats Autònomes recullen el plantejament constitucional, assumint competències en matèria d'habitatge. Així, per exemple, l'Estatut català, en l'article 137.1, determina que:

Correspon a la Generalitat la competència exclusiva en matèria d'habitatge, que inclou en tot cas:

a. *La planificació, l'ordenació, la gestió, la inspecció i el control de l'habitatge d'acord amb les necessitats socials i d'equilibri territorial.*
b. *L'establiment de prioritats i objectius de l'activitat de foment de les administracions públiques de Catalunya en matèria d'habitatge i l'adopció de les mesures necessàries per a assolir-los, tant amb relació al sector públic com al privat.*
c. *La promoció pública d'habitatges.*
d. *La regulació administrativa del comerç referit a habitatges i l'establiment de mesures de protecció i disciplinàries en aquest àmbit.*
e. *Les normes tècniques, la inspecció i el control sobre la qualitat de la construcció.*
f. *Les normes sobre l'habitabilitat dels habitatges.*
g. *La innovació tecnològica i la sostenibilitat aplicable als habitatges.*
h. *La normativa sobre conservació i manteniment dels habitatges i la seva aplicació.*

Per tant, els diferents nivells de l'Administració tenen una capacitat d'intervenció acotada, però força àmplia, ja que tant a escala autonòmica com local poden escometre actuacions de promoció d'habitatge destinat tant a la venda com al lloguer, mentre que l'Administració central disposa d'un conjunt important d'instruments de caràcter fiscal que han estat aplicats sobre el mercat de l'habitatge.

De fet, les bonificacions fiscals han constituït la principal eina utilitzada en la política d'habitatge durant els darrers anys –implementada, lògicament, pel govern central–, que s'ha complementat amb la promoció d'habitatge públic i protegit. Pel que fa als incentius de tipus fiscal a la compra d'habitatge, es pot considerar que és el factor que ha incidit d'una manera més contundent en el mercat de l'edificació residencial, que

ha impulsat considerablement l'adquisició d'habitatges i ha contribuït a la dinàmica expansiva d'aquest mercat des de fa anys.

Tanmateix, les polítiques d'estímuls fiscals a la compra d'habitatges han rebut crítiques severes fonamentades en tres raons principals: en primer lloc, per la seva incidència en l'escalada dels preus i, en conseqüència, per contribuir a dificultar l'accés a l'habitatge a un segment significatiu de la població, amb rendes baixes. En segon lloc, pel fet de tendir a traslladar els efectes econòmics dels incentius als resultats obtinguts pels promotors immobiliaris i/o les entitats financeres. Per últim, diversos estudis posen de manifest que aquesta mena d'actuacions beneficien principalment les rendes mitjanes i mitjanes altes, en tant que no contribueixen a facilitar l'accés a l'habitatge de les famílies amb nivells d'ingressos més baixos.

Així, *El Llibre Blanc de l'habitatge a Barcelona* (Ajuntament de Barcelona, 2007), afirma que les bonificacions fiscals a la compra d'habitatge penalitzen comparativament les rendes més baixes i que els contribuents amb rendes mitjanes i altes són els que més se'n beneficien. D'acord amb les estimacions efectuades en aquest estudi[8], el quartil d'unitats familiars amb ingressos més baixos –és a dir, el 25% de les famílies amb menors rendes– no obtenen cap profit d'aquestes deduccions fiscals, ja que els seus ingressos estan per sota dels nivells mínims de tributació i, per tant, no es poden aplicar cap bonificació.

En canvi, les unitats familiars que integraven el segon quartil de renda obtenien una reducció de l'esforç financer per la compra d'habitatge estimat entre 8,7 i 7,5 punts percentuals –segons es tractés de famílies amb fills o sense– i les del tercer quartil aconseguien una disminució d'entre 4,3 i 5 punts percentuals, valors lleugerament superiors a la mitjana global. Únicament en el 25% dels grups familiars amb rendes més altes –el darrer quartil– els efectes de les deduccions fiscals comportaven una reducció més moderada de l'esforç per a la compra de l'habitatge, que s'estimava entre 1,9 i 2,2 punts percentuals.

Sembla clar, doncs, que els majors avantatges de les polítiques d'estímuls fiscals a la compra d'habitatges en cap cas no recauen sobre les rendes més baixes i, contràriament, tendeixen a beneficiar els nivells d'ingressos intermedis o mitjans alts. Cal afegir que aquesta valoració és compartida per una àmplia majoria dels estudis efectuats en

8. L'estimació es va fer en funció de les variables –renda, preus, tipus d'interès, etc.– corresponents a l'any 2004.

els darrers anys amb relació al mercat immobiliari, de manera que hi ha un consens força generalitzat entre els analistes respecte als elevats costos fiscals que comporten les polítiques de desgravació per la compra d'habitatge i als escassos efectes redistributius que se'n deriven[9]. També s'accepta en general, però, que els costos polítics que tindria la seva eliminació són difícilment assumibles per a qualsevol govern.

L'altre mecanisme principal sobre què s'ha centrat l'actuació de suport a l'accés a l'habitatge per part de les Administracions Públiques és la promoció d'habitatges protegits, entre els quals la figura més important són els que es qualifiquen com de protecció oficial (VPO). Les principals característiques d'aquest tipus d'habitatges són els avantatges que aporten respecte al preu i a les condicions de finançament –amb preus fixats pel Ministeri competent i les CA, netament inferiors als del mercat lliure, i facilitats per l'accés al finançament, també regulades per l'Administració– i els requisits que s'hi demanen als sol·licitants.

Pel que fa a aquest darrer aspecte, com a qüestions més importants, es pot assenyalar que hi ha limitacions en la superfície, s'exigeix que l'habitatge sigui destinat a domicili habitual i permanent, la seva transmissió ulterior està restringida, també està limitat el nivell de renda familiar –normalment a 5,5 vegades el salari mínim interprofessional, encara que les CA poden establir límits més baixos– i els sol·licitants no poden disposar d'altre habitatge en el municipi en el qual es vol optar al de protecció oficial ni de cap altre HPO en el territori nacional.

Tanmateix, la proporció que representen els habitatges protegits amb relació al total és força minsa i, a més, aquest segment de l'oferta actua en el mercat d'una manera inversa a la pressió de la demanda en cada moment del cicle, és a dir, assoleix un percentatge més elevat en les fases en què la demanda és feble i, contràriament, se situa en una posició quasi residual en els moments de més vigor de la demanda, quan els promotors no troben dificultats per col·locar el producte en condicions més avantatjoses en el mercat lliure.

El gràfic següent, en el qual es representen les xifres dels habitatges acabats en el conjunt d'Espanya, tant de promoció lliure com protegits, permet constatar que durant

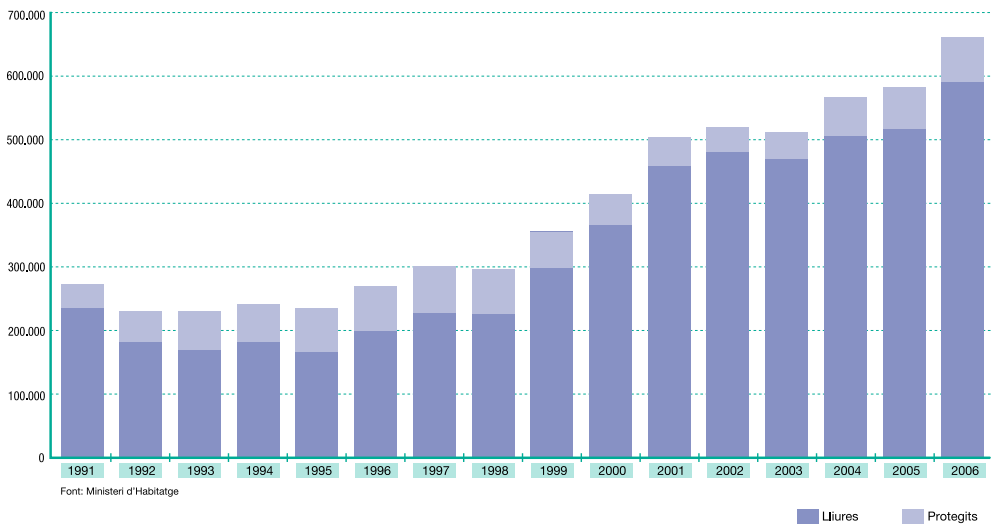
9. Es poden esmentar alguns treballs interessants amb relació a aquest tema: M. A. López García: Política impositiva, precios y stock de vivienda. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2001; M. T. Sánchez Martínez: La política de vivienda en España. Análisis de sus efectos redistributivos. Universidad de Granada, 2002; J. García-Montalvo: Algunas consideraciones sobre la tributación y las desgravaciones a la vivienda. Economistas, Marzo 2005.

el període més baix del cicle (anys 1992-1998) els del segon tipus assoleixen valors més alts i proporcions més significatives del total, mentre que a partir de l'exercici de 1999 el seu pes relatiu es redueix significativament. Així, entre 1993 i 1998 els habitatges protegits representaven en tots els casos una proporció del total superior al 20% i el bienni 1995-1996 es van aproximar al 30%. En canvi, després del 2001 s'han situat en percentatges compresos entre el 7,4% i el 10,5%.

D'altra banda, cal afegir que en les CA amb una demanda més forta –i també amb un mercat de segona residència més actiu– la proporció dels habitatges totals terminats que correspon als protegits tendeix a ser netament inferior a la mitjana del país. És el cas principalment de Catalunya, on durant el conjunt del període 1991-2006 el percentatge que representen els habitatges protegits va ser inferior en 9,5 punts percentuals, com a mitjana, al total espanyol, de manera que entre 1999 i 2006 el seu pes relatiu va oscil·lar entre el 3,5% i el 6,4%.

Una situació similar s'aprecia en els casos de les Illes Balears i Canàries, amb un diferencial de 6,4 punts percentuals com a mitjana del període 1999-2006 i, més moderadament, a la Comunitat de Madrid, on la diferència va ser de dos punts percentuals. És de destacar que la Comunitat de Castella i Lleó figura també entre les

Nombre d'habitatges acabats a Espanya (1991-2006)



Font: Ministeri d'Habitatge

que assoleixen una posició amb menor pes relatiu dels habitatges protegits, amb un diferencial mitjà de 7,9 punts percentuals amb relació al conjunt estatal, cosa que es pot imputar a una demanda més forta i a un menor estímul a la promoció d'HPO. En canvi, el País Basc i Navarra, comunitats en les quals hi ha una tradició important de cooperativisme i de desplegament de polítiques d'habitatge social, superen sensiblement el valor mitjà global d'habitatge protegit –en 7,6 punts percentuals com a mitjana en el període 1999-2006. Per tant, la política d'HPO, enfocada a facilitar l'accés a l'habitatge de les unitats familiars amb rendes baixes té un abast força limitat, la seva incidència anticíclica és reduïda, en la mesura que la major oferta es concentra en les fases menys actives de la demanda i, a més, en general ha estat comparativament menys desenvolupada en les CA en què les dificultats d'accés a l'habitatge són més acusades.

D'altra banda, també ha rebut crítiques el fet que aquesta política ha estat adreçada quasi exclusivament al suport de la compra d'habitatges, ja que comporta esmerçar un volum rellevant de recursos públics en ajuts destinats a famílies que, encara que puntualment puguin tenir dificultats per comprar un habitatge de promoció lliure, posteriorment poden situar-se en una posició econòmica més favorable. Igualment, també cal fer notar la dificultat de controlar les possibles transmissions posteriors a la primera compra d'aquest tipus d'habitatges i els fraus que se'n deriven.

En resum, doncs, el principal instrument, amb una clara diferència, emprat per les Administracions Públiques espanyoles per a millorar l'accés a l'habitatge han estat les bonificacions fiscals, mentre que la promoció d'habitatges públics o protegits ha tingut una incidència molt inferior i, sobretot, la inversió destinada a consolidar un parc residencial de titularitat pública ha estat pràcticament inexistent, amb les escasses excepcions d'algunes CA i entitats locals que han donat una certa prioritat a aquesta línia d'actuació. La conseqüència d'això, com es veurà en l'epígraf núm. 8 d'aquest document, és que l'habitatge de promoció pública destinat al lloguer assoleix en el conjunt d'Espanya unes quantitats i un pes relatiu gairebé irrellevants, i encara més si es compara amb els països del nostre entorn.

2. EL MERCAT D'HABITATGES DE LLOGUER. POLÍTIQUES PÚBLIQUES D'HABITATGE

2.1 Tipus de tinença de l'habitatge en la població espanyola i rellevància del mercat de lloguer d'habitatge a Catalunya i Espanya

Espanya destaca en el context europeu com un dels països amb un percentatge més baix d'habitatges en règim de lloguer. Un estudi recent sobre diferents qüestions relatives a les condicions i característiques del mercat de l'habitatge en els països de la Unió Europea[10], posava de manifest que només dos dels Estats membres tenien una taxa inferior a l'espanyola d'habitatges ocupats en règim de lloguer amb relació al parc total.

El quadre següent reprodueix l'evolució entre 1980 i 2003 del tipus de tinència dels habitatges ocupats en els estats de la UE, diferenciant els que són ocupats en règim de lloguer, els habitats pels propietaris i altres tipus de tinència. Com es pot observar, entre els principals països europeus, Espanya figura com el que manté el percentatge més baix del parc d'habitatges ocupats en règim de lloguer, amb una proporció de l'11% enfront de percentatges del 40% a Dinamarca, del 38% a França, del 55% a Alemanya, del 45% a Holanda i del 31% al Regne Unit.

Lògicament, com a contrapartida, la proporció dels habitatges ocupats en règim de propietat era de les més altes d'Europa, en concret un 82%, lluny del 53% de Dinamarca, del 56% de França, del 45% d'Alemanya o del 55% d'Holanda. D'altra banda, també cal assenyalar que la dinàmica que revela la sèrie temporal és un progressiu ascens del pes relatiu dels habitatges de propietat i una reducció de la presència dels habitatges en règim de lloguer, que l'any 1980 representaven el 21% del total d'habitatges ocupats, i el 1990 un 15%.

Les divergències encara s'accentuen si es considera el percentatge d'habitatges en règim de lloguer en les províncies espanyoles, de manera que en la posició més baixa es troben Zamora i Conca –amb un 5,8% i un 5,3%, respectivament, dels habitatges principals ocupats en règim de lloguer, i en la franja més alta, a més de les Illes Balears, hi trobem Barcelona i Las Palmas, amb percentatges idèntics, del 17,8%, Santa Cruz de Tenerife, amb un 15,8%, i Girona, amb un 15,4%. Madrid també presenta un valor superior a la mitjana nacional –que és de l'11,4%–, ja que disposa d'un 13,6% dels habitatges principals en règim de lloguer.

10. National Board of Housing, Building and Planning, Sweden and Ministry for Regional Development of the Czech Republic: Housing Statistics in the European Union 2004. Boverket, 2005.

Tipus de tinència de l'habitatge (%), 1980-2003

	1980				1990				1995				2000				2003			
	LL	OP	CO	A	LL	OP	CO	A	LL	OP	CO	A	LL	OP	CO	A	LL	OP	CO	A
Àustria	43	52	nd	5	41	55	nd	4	42	54	nd	4	nd	nd	nd	nd	39	58	nd	3
Bèlgica	38	59	nd	3	33	67	nd	0	nd	nd	nd	nd	32	68	nd	0	31	68	nd	2
Xipre	16	61	nd	23	13	64	nd	23	nd	nd	nd	nd	14	68	nd	18	nd	nd	nd	nd
República Txeca	40	40	13	7	40	38	19	3	nd	nd	nd	nd	29	47	17	7	nd	nd	nd	nd
Dinamarca	43	55	1	1	40	54	5	1	40	52	6	2	39	52	7	2	40	53	7	0
Estònia	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Finlàndia	30	63	0	7	25	72	0	3	30	67	0	3	32	64	0	4	34	63	0	3
França	41	4/	nd	12	39	54	nd	/	40	54	nd	/	39	55	nd	/	38	56	nd	6
Alemanya	61	39	nd	0	58	42	nd	0	57	43	nd	0	nd	nd	nd	nd	55	45	nd	0
Antiga RDA	69	31	nd	0	74	26	nd	0	69	31	nd	0	nd	nd	nd	nd	66	34	nd	0
Grècia	25	75	nd	0	24	76	nd	0	nd	nd	nd	nd	20	74	nd	6	20	74	nd	6
Hongria	29	71	nd	0	26	/4	nd	0	20	79	nd	1	/	92	nd	1	/	92	nd	1
Irlanda	24	76	nd	0	18	79	nd	3	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	18	77	nd	5
Itàlia	36	59	nd	5	25	68	nd	6	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Letònia	nd	nd	nd	nd	79	21	nd	0	58	42	nd	0	30	70	0	0	21	79	0	0
Lituània	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	/	91	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Luxemburg	39	60	nd	1	30	64	nd	6	26	70	nd	4	26	70	nd	4	26	67	nd	7
Malta	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	28	68	nd	4	nd	nd	nd	nd	26	70	nd	4
Holanda	58	42	nd	0	55	45	nd	0	52	48	nd	0	47	53	nd	0	45	55	nd	0
Polònia	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	26	55	19	0	24	58	18	0
Portugal	39	52	nd	5	28	67	nd	5	nd	nd	nd	nd	21	/5	nd	4	nd	nd	nd	nd
República Eslovaca	nd	nd	nd	nd	28	49	22	1	nd	nd	nd	nd	9	74	15	2	nd	nd	nd	nd
Eslovènia	nd	nd	nd	nd	nd	61	nd	39	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	9	84	nd	7
Espanya	21	73	nd	6	15	78	nd	7	14	80	nd	6	10	84	nd	6	11	82	nd	7
Suècia	42	42	16	0	44	39	17	0	40	46	14	0	39	46	15	0	39	46	15	0
Regne Unit	42	58	nd	0	35	65	nd	0	33	67	nd	0	31	69	nd	0	31	69	nd	0

LL = Lloguer OP = Ocupat pel propietari CO = Cooperativa A = Altres nd = no disponible

Nombre de llars a les CC.AA. i proporció per règim de tinència de l'habitatge principal

	Total	Propietat	Lloguer a preu de mercat	Lloguer inferior al preu de mercat	Cesió gratuita
Total	15.604,30	82,5	7,3	3,1	7,1
Andalusia	2.638,00	82,2	2,8	4,9	10,1
Aragó	467,3	87	6,9	0,8	5,4
Astúries (Principat de)	407,1	79	9,1	4,1	7,8
Balears (Illes)	364,9	71,7	15,5	3,7	9,1
Canàries	655,2	71,9	10,8	4,1	13,2
Cantàbria	193,5	83,2	4,2	2,7	9,9
Castella - Lleó	928,8	87,1	5,9	1,9	5,1
Castella - La Manxa	656,5	86,3	5,7	2,3	5,7
Catalunya	2.542,00	79,4	10,3	5,1	5,2
Comunitat Valenciana	1.721,10	85	5	0,9	9,1
Extremadura	367	82,8	6,4	2,1	8,7
Galícia	968,6	84,5	5,8	1,3	8,4
Madrid (Comunitat de)	2.098,30	82,7	11,2	2,8	3,3
Murcia (Regió de)	442,7	81,8	7,3	2,3	8,6
Navarra (Comunitat Foral de)	208	83,9	9,5	2,1	4,5
País Basc	789,5	90,3	4,3	1,8	3,7
Rioja (La)	112	81,9	9,4	1,4	7,3
Ceuta i Melilla	44,2	63,3	21,1	6,8	8,8

Font: Institut Nacional d'Estadística

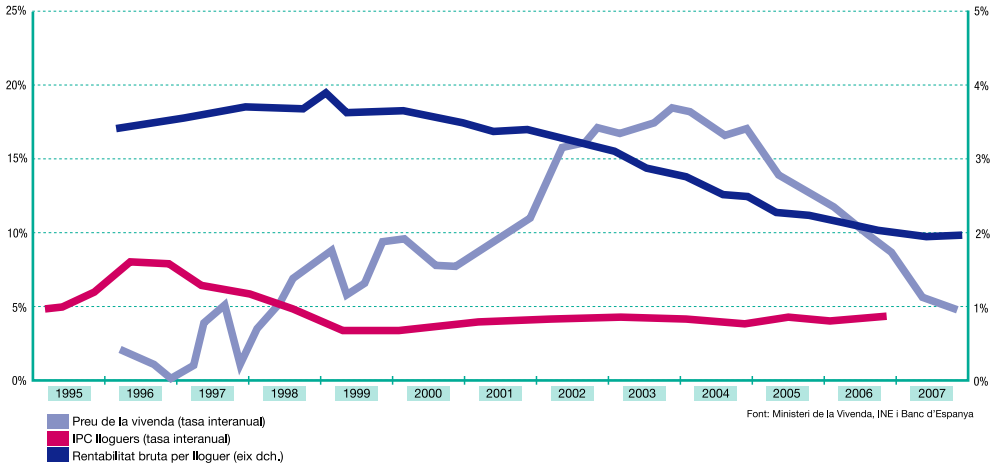
Com s'ha indicat en l'epígraf 1, la feblesa del mercat de lloguer d'habitatges a Espanya es pot imputar a diversos factors, si bé la dinàmica descendent del pes relatiu que assoleixen els habitatges en règim de lloguer és força marcada i posa de manifest una propensió a la compra que creix notablement. Cal tenir en compte que l'any 1970 el parc d'habitatges en lloguer a Espanya representava una mica més del 30% del total, però que el 1981 havia baixat ja a menys del 21%. Tal com s'ha vist, aquesta tònica es va mantenir posteriorment, de manera que el 1991 el règim de lloguer afectava tan sols poc més del 14% i el 2001 encara havia baixat tres punts percentuals més.

Malgrat això, hi ha una coincidència àmplia entre els analistes i agents del sector respecte a la greu manca d'oferta d'habitatges en lloguer amb unes condicions raonables d'accessibilitat per als demandants potencials. Aquesta situació ha estat també determinada pels elevats preus que assoleix aquest tipus d'oferta en el mercat i la dinàmica ascendent, també força acusada, que han mantingut. Així, segons les dades facilitades per l'Institut Nacional d'Estadística, els preus de l'habitatge en lloguer entre els anys 1993 i 2007 van pujar més del 82%, cosa que representa un diferencial superior a 26 punts percentuals amb relació a l'indicador general de preus (IPC). Aquest diferencial arriba a ser encara més alt en algunes Comunitats Autònomes com les Illes Balears, Madrid, Catalunya i el País Basc.

Un altre factor que ha influït en la baixa propensió dels oferents a posar habitatges en el mercat de lloguer és l'elevada rendibilitat que en els darrers anys proporcionava la compravenda, mentre que el rendiment del lloguer ha seguit una línia declinant, tal com es pot apreciar en el gràfic adjunt. Lògicament, rendibilitats brutes –és dir, sense comptar-hi l'efecte fiscal– que en els punts més elevats de la sèrie presentada no arriben al 4% i en els més baixos estan a l'entorn del 2% són escassament atractius per als inversors, tot i que la revaluació del preu de l'habitatge constitueixi un estímul important per a la compra. Però, com s'ha dit, les operacions de compravenda han proporcionat en els darrers anys un rendiment tan elevat que desincentiven destinar l'habitatge al lloguer, i més si es consideren els riscos que comporta aquesta opció, als quals es fa referència en l'apartat següent.

Així, doncs, pel costat de l'oferta, els estímuls pera augmentar el volum d'habitatges en lloguer disponibles en el mercat durant els darrers anys han estat no ja escassos sinó, més aviat, han sigut superats pels desincentius des d'un punt de vista estricte de rendibilitat. A això s'han d'afegir altres factors que han actuat en el mateix sentit, com la inseguretat jurídica i les dificultats per a la resolució dels contractes d'arrendament en casos d'incompliment per part de l'arrendatari.

IPC de lloguers i preu de l'habitatge



Font: Ministeri de la Vivenda, INE i Banc d'Espanya

Des de l'òptica dels demandants, el recurs al mercat de lloguer tampoc no ha estat l'opció més favorable per diverses raons, a algunes de les quals ja hem fet referència. D'entrada, pels elevats preus dels lloguers, especialment amb relació a l'opció de compra. Com a exemple, es pot assenyalar que en el bienni 2004-2005 –en el qual, tal com s'ha vist, el tipus d'interès hipotecari es va situar en valors mínims–, el preu mitjà d'un habitatge en lloguer a Barcelona s'aproximava als 800 euros (era d'11,8 euros/m^2/mes).

Amb aquesta mateixa quantitat es podia finançar en aquell moment la compra d'un habitatge amb un valor de mercat de 215.000 euros, xifra que, certament, se situava per sota del preu de mercat d'un apartament de segona mà –que era de 345.000 euros per a un habitatge de 80 m^2 de superfície–, però que feia viable l'adquisició d'un habitatge amb una localització menys cèntrica, o en una zona menys cotitzada, o de menor dimensió (per exemple, a idèntic preu per m^2, permetria comprar un apartament de 50 m^2). Aquestes xifres, o valors força similars, són extrapolables a bona part de la geografia espanyola.

D'altra banda, les entitats financeres, a mesura que el preu per metre quadrat de l'habitatge ha anat augmentant (i, després, quan s'han incrementat els tipus d'interès) han introduït mecanismes per a facilitar la compra, principalment l'ampliació dels terminis d'amortització dels préstecs, que s'han arribat a estendre fins a quaranta i cinquanta

anys, la introducció de condicions més favorables en els primers anys de vigència del deute, i l'augment del percentatge de cobertura de les hipoteques amb relació al valor de taxació dels pisos, que, a efectes reals, ha arribat a superar el 100%, quan la pràctica bancària habitual fins als darrers anys establia com a límit raonable una taxa del 80%.

Cal tenir en compte que, des del punt de vista dels compradors, l'element central de referència és la quota mensual que cal afrontar pel pagament del préstec hipotecari, de manera que, en la gran majoria de les ocasions, és aquest el criteri aplicat pels que adquireixen un habitatge i, òbviament, qualsevol mesura que provoca un disminució d'aquesta quota mensual incideix en el sentit d'estimular la demanda, encara que el preu final del producte –l'habitatge– sigui més alt.

De tot això es desprèn que l'evolució dels preus en els mercats de compra i lloguer d'habitatges, juntament amb la dinàmica dels tipus d'interès i les estratègies de les entitats financeres han incidit globalment a impulsar el primer d'aquests mercats i desincentivar el de lloguer.

Les polítiques públiques d'incentivació fiscal a l'adquisició d'habitatge –quasi únic mecanisme que permet aconseguir bonificacions fiscals– han operat en el mateix sentit, en la mesura que redueixen sensiblement l'esforç econòmic que exigeix la compra –tal com permet apreciar el diferencial que hi ha entre l'indicador calculat sense considerar les bonificacions fiscals i si s'introdueix aquest factor (vegeu apartat 1)–. En sentit contrari, el fet de no rebre cap mena de tractament fiscal favorable el lloguer d'habitatges ha potenciat d'una manera encara més sòlida l'estímul a la compra[11].

Encara que sigui més difícilment aprehensible i quantificable, també hi ha un consens entre els analistes del mercat respecte a la influència en l'estimulació de la compra d'habitatges d'una certa cultura de la propietat predominant a Espanya[12] –encara que, d'acord amb les dades europees, també comença a calar més en la població d'altres països de la UE–. Igualment, cal tenir en compte l'efecte riquesa provocat per la forta elevació del valor del capital immobiliari, que porta els propietaris i demandants poten-

11. L'any 1998 es van excloure les desgravacions de les rendes dels inquilins en l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, que havien introduït els governs anteriors.
12. Segons les valoracions del Centre d'Investigacions Sociològiques (CIS), l'habitatge constitueix el mecanisme d'inversió preferit pels espanyols, per damunt de qualsevol altra alternativa. Igualment, una enquesta de l'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU) realitzada entre març i maig del 2007 revelava que un 63% dels espanyols considera que els immobles són la millora alternativa possible d'inversió.

cials a considerar que aquesta inversió constitueix un bon mecanisme de capitalització amb vista al futur –es pot recordar el sorgiment en el mercat de les hipoteques inverses– o per als descendents i que, fins i tot, ha permès donar cobertura al crèdit al consum o a inversions en béns mobles (proliferació de societats d'unificació de crèdits).

El conjunt d'aspectes enumerats, doncs, posa de manifest amb prou contundència que al llarg de la darrera dècada gairebé tots els factors més significatius que incideixen tant en la formació de l'oferta com de la demanda en els mercats d'habitatge de compra i de lloguer –entenent ambdós mercats coma altament interrelacionats, ja que presenten un grau molt elevat de substituïbilitat– han incidit en un sentit similar, de reforçar el paper del primer i situar en una posició de molta més feblesa el mercat de lloguer.

2.2. Rigideses i condicionants en el mercat de lloguer: oferta

Valorant d'una manera diferenciada els factors més rellevants que hi incideixen, tant pel costat de la demanda com de l'oferta, des del punt de vista d'aquesta darrera força del mercat cal prestar una atenció destacada a dues qüestions: d'una banda, a la gran borsa d'habitatges que es troben en condicions de sortir immediatament al mercat i que, en cas de posar-se'n en oferta una part significativa, podrien modificar notablement la situació. D'altra banda, cal fer referència a la normativa que afecta els arrendaments, la qual incorpora rigideses molt fortes que han distorsionat sensiblement les condicions d'aquest mercat, amb la qual cosa qualsevol modificació d'aquest factor també podria influir-hi notablement.

Pel que fa a l'oferta potencial d'habitatges, una de les primeres consideracions necessàries fa referència a l'elevada taxa d'habitatges desocupats que hi ha a Espanya. D'acord amb les darreres dades disponibles, procedents del cens de població i habitatges de l'any 2001, el nombre d'habitatges buits en el conjunt de l'Estat –és a dir, que no tenien la consideració de principals ni de secundaris– assolia una proporció del 13,9% del parc total. En valors absoluts, això representava més de tres milions d'habitatges deshabitats, amb una posició destacada d'Andalusia, Catalunya i la Comunitat Valenciana, que, segons aquestes dades, tenien gairebé 550.000 habitatges buits, 453.000 i 445.000, respectivament.

Aquests valors superen molt àmpliament els dels països més importants de la UE, segons les dades de les respectives oficines estadístiques, ja que, per exemple, a

Dinamarca, la proporció d'habitatges desocupats és del 5%; a França, del 6,8%; a Holanda, el 2,2%; al Regne Unit, el 3,4%; i a Alemanya, el 8,2%, i comporten que l'estoc d'habitatges infrautilitzats arribi a unes cotes poc homologables amb la resta d'Europa.

Alguns analistes han assenyalat que les xifres d'habitatges buits que facilita l'Institut Nacional d'Estadística espanyol tendeixen a estar sensiblement sobrevalorades, ja que el procediment d'elaboració pot comportar que rebin aquesta consideració alguns apartaments en edificis que tenen altres tipus d'usos –com tallers, despatxos, etc.–, amb la qual cosa el nombre real d'habitatges desocupats podria ser més baix[13]. En contrapartida, cal considerar que el ritme de construcció de nous habitatges que s'ha seguit en els darrers anys, amb molta probabilitat, haurà contribuït a augmentar la quantitat d'habitatges desocupats, ja que hi ha una àmplia coincidència entre els agents del sector a assenyalar que una part significativa dels més de tres milions de nous habitatges construïts en el sexenni 2002-2007 ha estat adquirida amb objectius d'inversió i no ha arribat a ser ocupada, a més dels que no s'han arribat a vendre.

En el quadrienni 2004-2007 el nombre d'habitatges acabats a Espanya va ser de quasi 2,25 milions, mentre que, segons les dades procedents dels Registres de la Propietat, en el mateix període es vengueren 1,56 milions d'habitatges de nova construcció. O, cosa que és el mateix, en tan sols aquest període s'ha acumulat en el mercat un estoc proper als 700.000 habitatges. Si a aquests se sumen els que ja estaven desocupats, l'estoc d'habitatges que ja hi ha en el mercat o que hi poden sortir molt aviat és certament molt voluminós. Així, doncs, al marge dels defectes de les estadístiques i de les circumstàncies específiques que puguin afectar algunes àrees urbanes, sembla raonable afirmar que el nombre de pisos buits a Espanya és notablement elevat i que la proporció que representen amb relació al parc total supera molt àmpliament la dels principals països europeus.

Una altra qüestió a plantejar és la raó, o raons, per les quals molts propietaris d'habitatges no els posen al mercat ni de lloguer ni de venda, fet que afecta una proporció molt elevada del parc existent i, en valors absoluts, un gran nombre d'habitatges. Òbviament, sembla difícil d'entendre que una quantitat notable de propietaris d'habitatges renunciï a obtenir-ne una renda periòdica que pot ser quantiosa, i els mantingui deshabitats.

13. En relació a això, es pot assenyalar que el Llibre Blanc de l'habitatge a Barcelona (Ajuntament de Barcelona, 2007) estimava que el percentatge de vivendes desocupades a la ciutat se situa entorn al 3%, taxa notablement més baixa que el 13,3% que calculava el cens del 2001.

El motiu principal que s'assenyala d'una manera recurrent amb relació a aquest tema es centra en els greus problemes d'inseguretat jurídica que pateixen els arrendadors d'habitatges i en les dificultats per aconseguir la resolució del contracte en situacions d'incompliment per part de l'arrendatari, així com en els costos i els riscos que se'n poden derivar. Respecte a això, un estudi recent basat en unes deu mil sentències de desnonament acumulades en el Registre d'Arrendataris Morosos Sentenciats[14] permet extreure algunes conclusions prou explícites.

D'acord amb aquest treball –i també amb la valoració de destacats especialistes en Dret Processal–, per a un propietari, aconseguir expulsar un arrendatari que no paga el lloguer o no compleix les condicions del contracte exigeix un procés llarg, complicat i costós, malgrat els intents efectuats en els darrers anys per part de l'Administració per agilitzar els procediments. Així, el temps requerit com a mitjana per a completar un procediment de desnonament se situa al voltant dels divuit mesos i el perjudici econòmic causat a l'arrendador es pot estimar en aproximadament 4.000 euros, quantitat que en la major part dels casos resulta impossible de cobrar.

Si es considera el temps mitjà d'espera que transcorre abans d'iniciar un procediment judicial –ja que la situació més comuna és que l'arrendador intenti negociar les condicions de pagament del deute amb l'inquilí–, l'existència d'un conjunt ampli de garanties judicials –incloent-hi les derivades de la Constitució Espanyola[15]–, que fan prologar els processos judicials, especialment si el llogater obra de mala fe, i el temps necessari per a executar la sentència judicial amb les garanties que exigeix la legislació, el temps total per a aconseguir la resolució d'un contracte d'arrendament per la via judicial fins i tot pot superar el termini mitjà esmentat d'un any i mig.

En efecte, en un primer moment, normalment el propietari admet un retard raonable en el pagament del lloguer, atenent els possibles problemes que pot patir l'arrendatari i esperant sempre com a darrera solució el recurs a la justícia. Com a mitjana, fins que l'arrendador decideix interposar un recurs judicial transcorren uns sis o vuit mesos. Un cop iniciat el procediment judicial, aquest resulta relativament fàcil, tot i que sovint és complicat demostrar d'una manera fefaent que no s'ha percebut l'import del lloguer. A més, és freqüent que l'inquilí no es presenti a judici i dificulti tant com pugui el justificant de recepció de les notificacions.

14. Estudi efectuat pel despatx d'advocats Alboreca l'any 2006.
15. Article 18.2: El domicili és inviolable. No s'hi podrà entrar ni fer-hi cap escorcoll sense el consentiment del titular o sense resolució judicial, llevat del cas de delicte flagrant.

En general, el temps necessari per a aconseguir una sentència –que habitualment falla en contra del llogater i acostuma a seguir una tramitació senzilla– oscil·la entre tres i sis mesos. L'execució de la sentència, però, pot presentar problemes rellevants, ja que requereix que la notificació de l'ordre de desallotjament es faci amb totes les garanties, cosa que sovint resulta complicada si l'arrendatari dificulta aquest tràmit abandonant el domicili o utilitzant altres sistemes. En tot cas, és habitual que l'execució de l'ordre de desnonament requereixi almenys tres mesos més. D'altra banda, els llogaters poden utilitzar mitjans fraudulents per a allargar o obstaculitzar l'expulsió de l'habitatge, com pot ser al·legar la manca de recursos econòmics per a traslladar les seves pertinences i mobiliari, cosa que pot obligar el propietari a assumir aquest cost o a negociar les condicions de la sortida.

D'altra banda, obtenint una sentència favorable en un judici per desnonament, l'arrendador solament tindrà assegurat que en el temps esmentat –de l'ordre de tres mesos, que es poden allargar fins al doble– aconseguirà que el llogater abandoni l'habitatge, però no que li pagui les rendes pendents. Això exigirà iniciar un altre procediment judicial, en aquest cas de tipus ordinari. Cal afegir-hi que no és infreqüent que el llogater provoqui desperfectes, en ocasions greus, abans d'abandonar l'habitatge, cosa que suma costos de reparació i condicionament si es vol deixar novament l'habitatge en condicions d'ús. Tenint en compte que pràcticament sempre resulta impossible la localització de l'inquilí un cop que ha abandonat l'apartament i que les possibilitats que es declari insolvent en cas de ser localitzat són força altes, entrar en una nova dinàmica de processos judicials és una alternativa que difícilment emprendrà el propietari.

Com hem dit abans, el cost de les rendes que resten pendents de cobrar per l'arrendador un cop recuperat l'habitatge assoleix una xifra mitjana d'aproximadament quatre mil euros, que poden fàcilment augmentar si es tenen en compte les despeses per condicionar mínimament el pis amb la finalitat d'aconseguir uns requisits raonables d'habitabilitat. Tanmateix, si s'accepta l'estimació mitjana que aporta l'estudi esmentat, l'import mitjà del lloguer mensual seria de poc més de 220 euros (que per 18 mesos dóna el resultat estimat), quantitat que en la major part de mercats urbans no es correspon amb el lloguer mitjà vigent.

De fet, segons les dades de l'OEVA (Observatorio Estatal de la Vivienda en Alquiler), gairebé un 50% dels habitatges en lloguer a Espanya tenen entre 60 i 90 m^2. Tenint en compte que el preu mitjà del lloguer pagat en el conjunt de l'Estat en el darrer any és de 7,2 euros/m^2/mes, un habitatge de 75 m^2 pagaria un lloguer de

540 euros mensuals, és a dir, quasi 2,5 vegades més que la xifra esmentada en el paràgraf anterior. A més cal tenir en compte les grans diferències entre regions i ciutats dels preus del lloguer, ja que els preus de Madrid o Navarra més que dupliquen els vigents en les comunitats amb els nivells més moderats, Galícia i Extremadura.

En resum, doncs, els costos econòmics directes i indirectes, però també els d'altra mena –com pèrdues de temps, tramitacions administratives, tensions personals, etc.– que es poden derivar de l'incompliment dels contractes d'arrendament expliquen que una quantitat notable de propietaris hagi preferit mantenir els habitatges desocupats, fora del mercat de lloguer. Si bé una modificació prou taxativa de la legislació per a evitar aquest tipus de situacions pot resultar complicada, sembla que és condició imprescindible per a agilitzar i millorar el funcionament del mercat de lloguer, ja que es pot afirmar amb poc marge de dubtes que, amb unes condicions de seguretat jurídica raonables, una part rellevant de propietaris tindria estímuls suficients per a posar en lloguer els habitatges actualment deshabitats. Cal reiterar que aquestes situacions comporten una pèrdua de rendes per als posseïdors d'habitatges buits d'una quantia important, amb la qual cosa tan sols l'existència de desincentius força potents pot proporcionar una explicació satisfactòria[16].

2.3. Condicions de demanda i expectatives d'evolució del mercat de lloguer

Amb vista al futur, és important acotar de la manera més fiable i precisa possible aquells elements que poden tenir una incidència rellevant en l'evolució del mercat de lloguer. Centrant més l'anàlisi en aquest àmbit, d'entrada cal consignar que les previsions apunten a un creixement molt més dinàmic del lloguer d'habitatges amb relació al mercat de compra, per diverses raons: la tendència previsible dels promotors a destinar una part més elevada del parc al mercat de lloguer, davant les creixents dificultats per vendre, l'actuació de les Administracions Públiques amb diferents accions que comportaran un augment de l'oferta disponible en règim de lloguer i el considerable estoc potencial d'habitatges que poden sortir al mercat, pel costat de l'oferta. D'altra banda, també cal tenir en compte la gran dificultat per accedir a l'habitatge de propietat per a un segment important de la demanda.

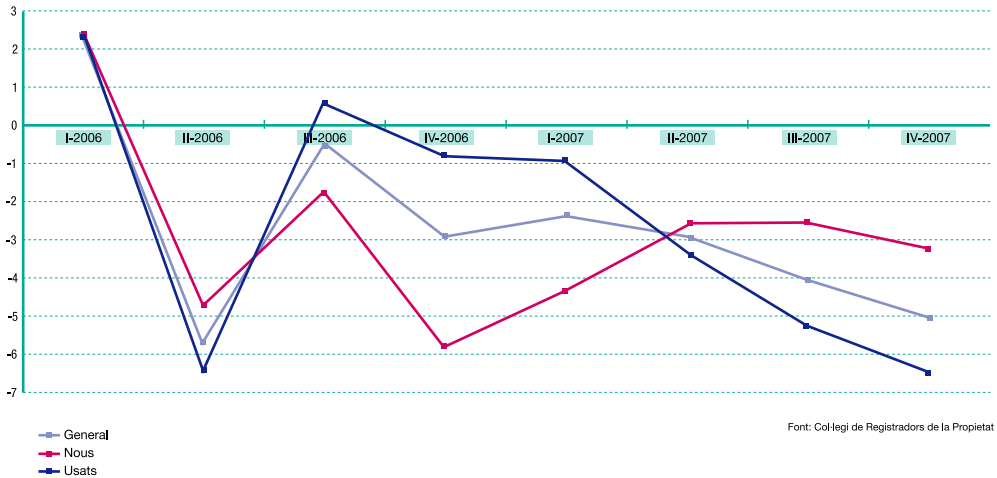
Aquest conjunt de factors permeten preveure que, a mitjà i llarg termini, el mercat de lloguer pot seguir una pauta de creixement bastant més estable que el segment de

16. Segons les dades elaborades per l'OEVA, els preus pagats pels habitatges en lloguer a Espanya l'any 2007 oscil·laven entre un mínim de 3,3 euros/m2/mes i un màxim d'11,4 euros/m2/mes, xifra que encara és més alta en determinades zones de grans ciutats.

la compra d'habitatges. A curt termini, pesen d'una manera important un conjunt de circumstàncies que han contribuït a escanyar aquest darrer segment i a desviar una part apreciable de la demanda cap al lloguer: principalment les cotes, en molts casos inassumibles, a què ha arribat l'esforç necessari per a la compra d'un habitatge, les restriccions creixents al finançament, les expectatives de reducció dels preus de venda, l'augment de la inestabilitat laboral i del nivell d'atur, la incertesa respecte a l'evolució econòmica general i l'evolució recent dels tipus d'interès que, a més, difícilment poden registrar en el futur una disminució significativa.

En general, com a resultat de tot això, les dades corresponents als darrers mesos del 2007 revelen una considerable frenada en la compra d'habitatges tant nous com de segona mà que, de tota manera, va afectar el mercat durant tot l'exercici, tal com permet constatar el gràfic que presentem a continuació. En contrapartida, una part important de la demanda s'ha desplaçat cap al lloguer, amb els efectes consegüents d'augment dels preus. Amb relació a això, els intermediaris del mercat immobiliari indicaven a començaments de l'any 2008 que, simultàniament a la disminució de les vendes, entorn del 60% de les demandes d'informació rebudes en els darrers mesos del 2007 i els primers del 2008 van ser interessant-se per pisos de lloguer, malgrat que l'oferta que hi ha és molt escassa[17].

Evolució de les taxes de variació trimestrals del nombre de compravendes d'habitatges



Font: Col·legi de Registradors de la Propietat

17. Segons la valoració feta per J. J. Aguilera, president de la xarxa Comprarcasa.

La dinàmica recent del mercat, doncs, evidencia una tendència creixent de la demanda de lloguer que, previsiblement, es mantindrà en un futur pròxim. Cal tenir en compte que, des del costat de la demanda, el factor principal que pot incidir en l'evolució a curt i mitjà termini és la capacitat dels individus amb necessitat d'allotjament per a assumir el pagament dels lloguers, i l'evolució dels preus en el mercat més directament substitutiu, és a dir, el de compra. Tal com hem vist, les condicions del mercat d'habitatge en propietat han arribat a un nivell de preus que dificulta notablement l'accés a l'adquisició d'habitatge a una gran majoria de les famílies de rendes mitjanes o mitjanes baixes i, evidentment, encara més dels segments inferiors.

D'altra banda, les facilitats proporcionades per les entitats financeres quant al grau de cobertura dels préstecs i els terminis d'amortització sembla que ja han arribat al límit, amb la qual cosa aquest factor només pot actuar en detriment del mercat de compra d'habitatges[18]. En funció de tot això, l'expectativa generalment acceptada és a una tendència més dinàmica del mercat de lloguer d'habitatges respecte al de compra.

Diverses fonts apunten en aquest sentit. Així, segons els resultats d'una enquesta efectuada pel Programa de Foment del Lloguer Garantit (PFAG), ja durant els primers mesos del 2007 el nombre de demandants d'habitatges en lloguer va augmentar en el conjunt d'Espanya en un 30%, mentre que el de propietaris interessats a oferir els seus apartaments en aquest règim va créixer un 10%. Igualment, aquest organisme corrobora el gran potencial de creixement que té el mercat de lloguer d'habitatges a Espanya que, a més, considera que està creixent amb un dinamisme considerable. En la mateixa línia, l'any 2004, l'Associació Espanyola d'Immobiliàries amb Patrimoni de Lloguer (ASIPA) valorava que en aquell moment hi havia una demanda de lloguer latent del voltant d'un milió d'habitatges, xifra que les dades disponibles demostren que no solament no ha estat coberta en els darrers anys sinó que, més aviat, s'ha pogut incrementar.

Les diferents mesures adoptades des de l'Administració amb vista a estimular el mercat de lloguer, previsiblement incidiran en el sentit d'incrementar la demanda, millorant la solvència dels demandants potencials i la seva capacitat per a accedir a l'habitatge. Com veurem en l'apartat següent, el conjunt d'actuacions que han endegat diferents òrgans i nivells de l'Administració en aquesta línia necessàriament han de tenir un

18. Cal recordar que el governador del Banc d'Espanya ha dirigit reiterades advertències a les entitats financeres amb relació als riscos que comporten les excessives facilitats per a la concessió de préstecs hipotecaris i l'elevat import d'aquests préstecs respecte al valor dels immobles.

impacte en el mercat, encara que no hi sobra reiterar que aquelles mesures que es basen en subvencions, si no van acompanyades d'altres que flexibilitzin l'oferta, corren un risc molt alt de provocar com a efecte principal un increment dels preus[19].

Per tant, es pot acceptar que, per una banda, la demanda potencial insatisfeta d'habitatges de lloguer assoleix, a hores d'ara, un volum considerable i es pot pronosticar que seguirà un línia ascendent en un futur pròxim, fins i tot en el cas –en absolut impossible–que els preus en el mercat de compra d'habitatge experimentin un descens rellevant. L'evolució previsible dels tipus d'interès, de les rendes familiars, de les condicions d'accés al crèdit de les famílies i la dinàmica del cicle econòmic apunten en aquest sentit.

En una perspectiva a llarg termini, la demanda d'habitatge –de compra i de lloguer– està condicionada principalment per la creació de noves llars, en la mesura que el procés de formació de noves unitats familiars és l'origen fonamental d'aquest demanda. En aquest procés intervenen factors de tipus demogràfic i sociocultural, incloent en el segon grup tres elements bàsics: la grandària de les llars, l'edat d'emancipació dels joves i l'allargament de l'esperança de vida. Pel que fa als factors demogràfics, cal fer referència a dos: el nombre de noves llars generades pels grups de població que formen noves unitats familiars i les que crea la població immigrant.

En un estudi recent, que pren en consideració aquest conjunt de variables i estima la seva evolució previsible amb l'horitzó de l'any 2011, es calcula que en el període 2001-2011 el creixement del nombre de llars pot assolir una xifra de quasi 2,3 milions per al conjunt d'Espanya[20]. Un percentatge considerable d'aquest increment es concentraria a Catalunya i Madrid, de manera que el 20,7% del nombre total se situaria a Catalunya i el 20,5% a Madrid, mentre que Andalusia hi afegiria un 16,4%. Per tant, l'estimació efectuada atribueix a aquestes tres comunitats un 57,6% de l'increment previst en les necessitats d'habitatge durant el període 2001-2011, proporció significativament superior al pes demogràfic d'aquests territoris, atès que l'any 2007 aplegaven el 47,2% de la població espanyola.

Pel que fa a la importància de cadascun dels factors que es consideren en l'estimació com a variables inductores del creixement del nombre de llars, s'atribueix a la immigració un pes del 21,2% en el resultat total, un 35,4% als factors demogràfics que

19. Com hem vist, en un mercat en el qual l'oferta és rígida, un desplaçament de la corba de demanda que deriva d'un major nivell de renda dels compradors tendeix a traslladar els efectes de l'ajustament principalment sobre els preus.
20. J. Oliver: *Demografia i habitatge a Espanya i a les CA*. Caixa Catalunya, Barcelona, 2005.

caracteritzen la població resident i un 43,4% –és a dir, la proporció clarament majoritària– als factors de caràcter sociocultural. En tot cas, sembla clar que les estimacions i les conclusions que deriven d'aquest estudi apunten a un creixement important en la formació de noves unitats familiars en una perspectiva que, a hores d'ara, es pot situar a mitjà termini.

Tanmateix, cal dir que, enfront de la necessitat estimada de 2,3 milions d'habitatges com a conseqüència de la formació de noves famílies en el període 2001-2011, tan sols en l'interval 2001-2007 ja es van produir un total de 3,5 milions d'habitatges, amb la qual cosa el ritme de construcció de nou parc residencial pot ser significativament superior a les necessitats que deriven de la formació de noves llars. Igualment, però, cal dir que, d'acord amb les dades de l'INE, l'estimació de noves llars efectuada en l'estudi comentat ha estat desbordada per la realitat, atès que el nombre de llars a Espanya va passar de 13,28 milions l'any 2001 a 15,60 milions l'any 2006, i que els 2,3 milions de noves llars previstes per a tota la dècada 2001-2011 es van assolir ja en el període 2001-2006.

En definitiva, doncs, el ritme de formació de noves unitats familiars a Espanya ha seguit una dinàmica notablement forta i, encara que sigui amb una intensitat més baixa, en general es preveu que aquesta pauta tindrà continuïtat[21]. Si bé en els darrers anys la construcció de nous habitatges ha seguit una línia expansiva encara més intensa, com a resultat de la superposició d'altres factors de demanda –inversió, compradors estrangers, etc.–, que ha donat lloc a un excedent d'oferta significatiu, a llarg termini els factors estructurals indiquen que les necessitats de nou habitatge seran encara importants.

Un treball recent apunta en aquest mateix sentit, assenyalant que «el considerable augment que ha experimentat en els darrers anys la població espanyola s'ha degut en bona part a la incorporació d'immigrants i […] fins i tot en les hipòtesis demogràfiques més moderades la població hauria de continuar augmentant considerablement. Igualment continuarà la reducció de la dimensió mitjana de les famílies, a causa de l'augment de persones que viuen soles, la reducció de la taxa de natalitat i la disminució de les llars amb cinc o més membres». Es pronostica també la continuïtat del desplaçament de la població cap a les grans ciutats[22].

21. El mateix autor esmentat, J. Oliver, en el seu treball *España 2020: un mestizaje ineludible* (Institut d'Estudis Autonòmics, 2006) estima en quatre milions l'entrada de nous immigrants que pot necessitar l'economia espanyola amb l'horitzó a l'any 2020.
22. CECODHAS (European Social Housing Observatory): *Housing Europe 2007*. Brussels, October 2007.

Resumint, a curt i mitjà termini es pot afirmar que el tret predominant del mercat de l'habitatge vindrà donat per una oferta excedentària significativa que tindrà problemes per a ser absorbida pels demandants a causa dels elevats preus vigents, l'atonia econòmica general i les majors restriccions del crèdit. Aquestes circumstàncies, però, estan reforçant la demanda de lloguer, cosa que incideix en un augment dels preus en aquest mercat i que, davant l'estretor de l'oferta, genera problemes importants per cobrir les necessitats dels possibles arrendadors.

Pel costat de l'oferta es detecten algunes reaccions que podrien incidir en el sentit d'ampliar l'oferta de lloguer i de fer-la més accessible als demandants, tant pels moviments que es pot esperar per part dels oferents privats com pels resultats previsibles de les intervencions institucionals, tot i que, pel que fa aquest darrer factor, cal indicar que les línies d'actuació són força dispars i no sempre prou coherents o fonamentades amb una solidesa suficient. Aquest tema serà tractat més àmpliament en el següent epígraf.

En una perspectiva a més llarg termini, és a dir, en un horitzó temporal comprès entre tres i deu anys, sembla que es pot esperar una continuïtat apreciable en l'augment de demanda d'habitatge, derivada de factors estructurals tant de tipus demogràfic com de caràcter socioeconòmic, si bé els exercicis de prospectiva relatius a aquest tema no sempre resulten prou fiables. Molt més difícil encara és situar l'evolució relativa dels mercats de compra i lloguer d'habitatges, en la mesura que depenen del comportament de variables que, amb un perspectiva temporal llarga, són impossibles d'anticipar, com els tipus d'interès, les condicions dels mercats financers, la dinàmica del mercat laboral, etc.

El que sí es pot afirmar amb força contundència és que les insuficiències del mercat de lloguer i, molt especialment, del parc d'habitatge social amb aquest règim, constituiran amb vista al futur una greu limitació en el model espanyol, per a facilitar tant la integració social d'un segment rellevant de la població, com la mobilitat d'una part també important de persones i l'emancipació dels joves. En aquestes dinàmiques tenen un paper important els diferents tipus d'habitatge social, incloent-hi models que poden ser innovadors en l'àmbit espanyol, però que estan ben assajats i contrastats en altres països, com és el d'habitatges públics o gestionats per entitats no lucratives amb cessió d'ús a llarg termini, al qual es fa referència en un capítol posterior.

2.4 Recursos destinats a l'habitatge social a Europa i models d'intervenció

La intervenció de l'Estat, en els diferents nivells administratius, en els països europeus dins l'àmbit de l'habitatge social presenta considerables diferències, tant pel que fa als recursos esmerçats com als mecanismes i instruments utilitzats. Quant a la primera qüestió, els indicadors d'esforç relatiu –és a dir, la despesa efectuada per habitant o bé amb relació a la riquesa nacional– situen clarament Espanya entre els països que destinen menys recursos a les polítiques d'habitatge.

Despeses públiques en habitatge

	Euros per habitant					
	Habitatge					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Regne Unit	392,1	397,7	424,2	386,7	421,5	440,2
Dinamarca	215,4	220,6	229,2	243,3	260,0	270,3
França	207,5	209,5	218,2	215,9	222,5	222,1
Irlanda	126,8	142,0	160,0	174,7	193,3	199,7
Suècia	186,7	174,9	174,1	178,3	177,4	176,3
Alemanya	49,9	48,9	56,0	59,2	63,6	166,9
Unió Europea (15 països)	125,8	127,2	134,7	129,5	138,0	163,8
Unió Europea (25 països)	106,7	108,2	113,9	110,5	117,6	139,6
Zona Euro	70,5	71,5	75,6	76,2	79,9	107,9
Holanda	97,0	97,6	109,5	101,3	103,5	104,9
Luxemburg	52,7	106,4	106,0	87,2	95,1	100,0
Grècia	90,3	88,5	80,3	82,2	88,9	93,2
Islàndia	42,1	40,9	54,2	63,8	77,9	92,6
Finlàndia	90,4	77,2	79,4	82,5	83,5	83,3
Noruega	66,1	69,4	75,5	87,2	74,1	75,7
Suïssa	51,8	59,3	60,6	59,5	61,4	62,1
Hongria	27,8	27,5	32,1	34,6	33,0	45,3
Espanya	25,8	28,4	26,8	29,1	30,8	36,0
Àustria	23,5	24,9	26,3	26,1	30,7	29,4
Bèlgica	8,2	10,9	14,2	15,2	16,5	19,2
República Txeca	7,4	7,8	9,7	8,9	8,0	8,4
Polònia	8,1	10,7		8,6	8,0	8,1
Itàlia	2,1	3,2	3,2	3,1	4,4	4,7
	Percentatge del producte interior brut (PIB)					
	Habitatge					
Regne Unit	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,5
França	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
Dinamarca	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Unió Europea (25 països)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Unió Europea (15 països)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Alemanya	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6
Suècia	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Irlanda	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Grècia	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
Hongria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
Zona Euro	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Holanda	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
Finlàndia	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Luxemburg	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Islàndia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Suïssa	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Espanya	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Bèlgica	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
República Txeca	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Àustria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Polònia	0,2	0,2		0,2	0,1	0,1
Noruega	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1

Font: EUROSTAT

En efecte, tal com mostren les dades que s'inclouen en el quadre adjunt, elaborades per l'Oficina Estadística Europea, Espanya es col·loca en una posició que s'alinea amb els països que figuren en la franja més baixa, tant pel percentatge del PIB que destina a polítiques d'habitatge com pel valor en unitats monetàries que correspon a l'indicador calculat amb relació al volum de població. En euros per habitant, la xifra que absorbien les polítiques públiques espanyoles d'aquesta mena l'any 2005 era de 36 euros, quantitat que era la tercera part de la que va gastar el mateix any el conjunt dels països de la zona euro.

El diferencial encara és més acusat si la comparació es fa amb la UE-15, ja que la despesa en polítiques públiques d'habitatge en aquest conjunt d'Estats pujava el 2005 a una xifra que era 4,5 vegades superior a l'esmerçada per Espanya. D'altra banda, la distància que separava l'Estat espanyol dels principals països de la UE –amb l'excepció d'Itàlia– encara era més voluminosa. En definitiva, doncs, aquestes dades posen de manifest amb prou contundència l'escàs paper que tenen en el cas espanyol aquest tipus de polítiques dins l'actuació pública, així com la baixa prioritat que se'ls atorga.

Des d'un punt de vista dinàmic, en el darrer quinquenni s'aprecia una millora significativa en els recursos destinats a polítiques públiques d'habitatge, ja que, entre els anys 2000 i 2005 la quantitat en euros per habitant va augmentar un 39,5%, proporció que és una de les més elevades entre els països considerats, tot i que és inferior al percentatge de creixement per al conjunt de la zona euro, que va ser del 53%. D'altra banda, també cal dir que si es considera el percentatge del PIB destinat a aquesta mena de polítiques, Espanya ha seguit una línia de total estabilitat, ja que al llarg de tota la sèrie va mantenir un valor del 0,2%, netament inferior al 0,4% que l'any 2005 corresponia a la zona euro i al 0,6% que assolia com a valor mitjà la UE-15.

En un altre ordre de coses, els models d'actuació de les Administracions Públiques en aquest àmbit presenten igualment disparitats importants. D'aquesta manera, tant els objectius assumits pel sector públic, com les vies i procediments d'intervenció i l'estructura organitzativa emprada varien significativament entre països. Així, fent una referència ràpida a alguns dels països en els quals aquesta mena de polítiques reben una major atenció[23], a **Alemanya** les prioritats s'encaminen a assignar habitatges a les famílies amb un menor nivell d'ingressos, a reduir les diferències entre els diversos estats federals i a la promoció d'habitatge social i cooperatiu. El marc general d'actuació

23. La informació relativa als diferents països ha estat obtinguda dels informes que elabora CECODHAS (Comitè Europeu de Coordinació de l'Habitat Social).

en aquest àmbit està fixat per la normativa federal, però els mecanismes d'aplicació varien sensiblement entre els diferents estats i són desenvolupats pels municipis.

Les dades més recents indiquen que l'any 2003 el 6,5% del parc residencial total corresponia a habitatges socials i un 12,5% dels apartaments en règim de lloguer eren també d'aquest tipus. Aquests percentatges no són gaire alts si es comparen amb alguns altres països amb polítiques avançades en aquest àmbit, però cal tenir en compte que en els darrers anys els recursos públics destinats a polítiques d'habitatge a Alemanya han crescut notablement, amb la qual cosa la situació també es pot preveure que ha tendit a millorar netament.

A Alemanya hi ha tres sistemes d'ajut en l'àmbit de l'habitatge. Un primer mecanisme d'incentius consisteix a proporcionar préstecs hipotecaris a un tipus d'interès reduït o a interès zero, afegint-hi un procediment de garantia que evita que es pugui repercutir qualsevol mena de despesa sobre el lloguer que paga l'arrendatari. Aquest sistema fixa també un sostre d'ingressos familiars per a poder-hi accedir. Un segon mecanisme intenta estimular l'accés a la propietat mitjançant préstecs i subvencions i és accessible a unitats familiars amb un nivell d'ingressos més alts, mentre que el tercer sistema no estableix cap sostre en el nivell d'ingressos i permet accedir a algunes subvencions en funció dels costos de la construcció.

Les subvencions d'explotació poden ser percebudes per propietaris que destinen els habitatges al lloguer, amb l'objectiu de compensar el diferencial entre els costos de construcció i manteniment i els ingressos obtinguts pel lloguer que pot percebre l'inversor, els quals s'han de cenyir a uns límits –inferiors als preus de mercat– que determinen els *Länder*.

Els ajuts a l'habitatge són finançats principalment pels Länder i, en una menor proporció, també per l'Estat federal. L'allotjament social no es beneficia d'estímuls fiscals específics, però els ajuts i subvencions estan subordinats a controls de lloguers i es reserven prioritàriament a persones i unitats familiars situades en uns nivells determinats de renda o que es troben en situacions conflictives.

En l'àmbit del lloguer social, els requisits que han de complir tant els habitatges oferts com els inquilins són força estrictes, tant pel que respecta a superfície i equipament dels apartaments i els preus del lloguer, com pel que fa al nivell d'ingressos dels adjudicataris, si bé, com hem vist, els criteris relatius a la renda familiar són bastant amplis

i permeten accedir-hi a un col·lectiu prou extens. Igualment, en les actuacions d'habitatge social subvencionades, els promotors han de mantenir el règim de protecció social durant tota la vida del préstec.

Coherentment amb el volum de recursos que el sector públic assigna a l'habitatge social a Dinamarca, els percentatges que representen aquest tipus d'habitatges amb relació al parc total i al conjunt del mercat de lloguer són força elevats. Així, un 20% dels habitatges totals són de caràcter social i un 43% del mercat de lloguer correspon a aquesta tipologia. El pes de l'habitatge social en el conjunt del parc d'edificació residencial és, doncs, notablement alt.

A Dinamarca, com sembla més operatiu en un país de dimensions relativament petites –cal recordar que l'any 2007 la població danesa era de 5,45 milions de persones–, les polítiques d'habitatge són dissenyades pel govern central i implementades de manera conjunta per l'administració central i les administracions locals. Al llarg de les dècades dels anys vuitanta i noranta, el nombre d'habitatges posats en el mercat sense fins lucratius va augmentar progressivament i en els darrers anys s'ha posat un èmfasi especial en la millora i revitalització dels barris més degradats.

Des del govern central les competències recauen sobre el Ministeri de l'Habitatge i Urbanisme, que comparteix competències amb les administracions municipals. Les decisions en matèria de preus són adoptades pel Ministeri, encara que els municipis gaudeixen d'una certa flexibilitat a l'hora d'encarregar els seus projectes d'habitatge. Tanmateix, si l'administració local sobrepassa els límits econòmics definits és penalitzada i ha d'assumir una part més elevada dels costos i de les càrregues financeres.

Els recursos que destinen els municipis a programes d'habitatge tenen unes condicions de finançament molt favorables, ja que els préstecs assumits per les autoritats locals estan exempts del pagament d'interessos i el termini d'amortització es prolonga fins a cinquanta anys. D'altra banda, les rendes que paguen els inquilins són actualitzades durant 35 anys en funció d'un índex que és el 75% de la inflació.

Les promocions immobiliàries sense ànim de lucre segueixen un criteri global segons el qual els corrents dels ingressos i les despeses han de tendir a equilibrar-se, amb la qual cosa els lloguers difereixen sensiblement en funció de diversos paràmetres –costos de construcció inicials, dotació de serveis comuns, despeses de manteniment, etc.–, aspectes en els quals pesen d'una manera determinant les decisions dels

llogaters. Evidentment, això fa que la demanda sigui també diferent en cada cas, i que pugui pressionar molt més en algunes actuacions que en d'altres.

Holanda és el país europeu amb una presència més elevada de l'habitatge social, que representa el 34,6% del parc residencial total i el 76,8% del mercat de lloguer, com a conseqüència d'una política molt activa desplegada pel sector públic des de mitjan segle XX. La gestió de l'habitatge social està en mans d'una figura específica que són les corporacions d'habitatge sense ànim de lucre, les quals actuen sota el control dels municipis. Aquestes corporacions gestionen un parc de més de dos milions d'habitatges, tot i que han experimentat una transformació important en els darrers anys.

En efecte, arran del Llibre Blanc sobre l'habitatge que es va elaborar l'any 1989, que diagnosticà alguns problemes estructurals rellevants en l'àmbit de l'habitatge social, les corporacions van haver d'assumir uns criteris més estrictes de funcionament, tendint a l'autofinançament. Així, el 1993 el govern va cancel·lar els deutes de les corporacions a canvi d'una eliminació de les subvencions que rebien. A partir d'aquell moment, aquestes organitzacions operen com a empreses socials i recolzen la seva activitat en una estructura de garanties, formada per dos fons: el de Garantia Social de l'Habitatge (WSW) i el Fons Central de l'Habitatge (CFV).

Per tant, l'acord a què es va arribar l'any 1993 (*acord Brutering*) conferí a les corporacions una independència econòmica amb relació al govern, però que les compromet a cercar un equilibri financer, amb la qual cosa la gestió dels seus recursos es converteix en una qüestió cabdal, en la mesura que estan exposades al risc i no tenen la cobertura de les subvencions públiques procedents del govern central. Tanmateix, algunes subvencions específiques es poden obtenir dels poders locals destinades a actuacions concretes. En general, però, la filosofia de l'acord és la de desplaçar les subvencions destinades a la construcció a les atorgades als subjectes, és a dir, personals.

Pel que fa a l'accés a l'habitatge social de lloguer, els criteris per a l'admissió tenen en compte l'edat del sol·licitant, el nivell d'ingressos, i la composició de la unitat familiar, però també l'existència de lligams econòmics o personals amb la localitat o la regió de què es tracti. En funció d'aquests paràmetres es defineix la possibilitat d'accedir a un habitatge social i les característiques d'aquest habitatge. Als candidats que, per motius concrets, es troben en situació d'urgència se'ls dóna una clara prioritat.

Com a darrera referència, el cas de **França** presenta també un interès considerable.

Aquest país va desenvolupar després de la Segona Guerra Mundial una activa política en matèria d'habitatge social, amb la creació dels fons nacionals per a la millora de l'hàbitat (FNAH) i l'any 1957 va crear el model d'habitatges en lloguer a preus moderats (HLM), que encara és vigent. L'any 2003, l'habitatge social representava el 17,5% del parc total residencial –percentatge que entre els països europeus només era superat per Holanda, Suècia, Polònia, Dinamarca i la República Txeca. En el mercat de lloguer el pes de l'habitatge social arribava al 45,5% del total.

La política francesa d'habitatge és una de les més centralitzades d'Europa, de manera que la definició dels objectius i el disseny dels mecanismes d'actuació es fa des del govern central, però les autoritats locals controlen la planificació urbana i desenvolupen les actuacions en matèria d'habitatge social. Les accions públiques abasten totes les vies que poden facilitar l'accés dels ciutadans a l'habitatge, cosa que inclou tant l'accés a la propietat com l'estímul a la producció d'habitatges en lloguer, tant de propietat privada com de titularitat pública. Una norma recent, la Llei de la Solidaritat i la Renovació Urbana (SRU), aprovada l'any 2000, obliga els municipis més importants a reservar almenys el 20% del parc residencial a l'habitatge social.

Tenint en compte els diversos mecanismes que assumeixen les polítiques d'habitatge, tant els agents que hi operen com les mesures que s'utilitzen són força variades. Així, es pot fer referència almenys a quatre xarxes d'agents que principalment intervenen en l'àmbit dels HLM: oficines públiques d'HLM, amb una participació fonamentalment municipal –que cobreixen entorn del 60% del parc d'habitatge social–, societats anònimes HLM, subjectes al dret privat, però que actuen sense ànim lucratiu, cooperatives que tenen com a objectiu l'accés a la propietat, i la societat pública *Crédit Immobilier*, que és un dels majors propietaris immobiliaris d'Europa.

Igualment, el ventall de sistemes que utilitza el sector públic en aquest àmbit és notablement ampli i complex, i inclou diferents menes d'ajuts i subvencions a la compra, préstecs a tipus reduïts, ajuts al pagament de lloguers d'habitatges privats concertats, préstecs vinculats a l'estalvi habitatge, a més de mantenir en oferta, com hem dit, un volum considerable d'habitatges de caràcter social destinats prioritàriament a les unitats familiars amb un menor nivell d'ingressos i als col·lectius amb més problemes per accedir a l'habitatge.

En definitiva, per als quatre països esmentats es posa de manifest que, seguint patrons una mica dispars, la intervenció pública en matèria d'habitatge té una amplitud

considerable i facilita l'accés a l'allotjament a segments de població força extensos que, a vegades, presenten, a més, un grau important de transversalitat. Per altra banda, si la valoració s'ampliés a alguns altres països europeus –com Suècia, Anglaterra o Finlàndia– les possibles conclusions seguirien la mateixa línia.

Espanya, dins el context dels països esmentats, destaca pel fet de destinar pocs recursos a l'habitatge social, no haver consolidat un parc d'habitatges socials gestionat pel sector públic i haver definit fonamentalment la política d'habitatge sobre la base de l'estímul a la compra, tant de l'habitatge de protecció oficial com per la via dels incentius fiscals a l'adquisició d'habitatge en el mercat lliure. Aquestes línies d'actuació tenen com a resultat que Espanya sigui un dels països europeus amb menor proporció d'habitatges socials en règim de lloguer amb relació al parc residencial total –un 0,9%– i, de la mateixa manera, amb un percentatge força baix d'aquesta classe d'habitatge en el mercat total de lloguer.

Aquesta darrera ràtio, l'any utilitzat com a referència, assolia un valor comparativament més alt amb relació a l'anterior, l'11,6%, però això deriva principalment de la reduïda dimensió del mercat global de lloguer i, d'altra banda, també representa un percentatge relativament baix si es compara amb el que assoleixen la gran majoria dels Estats europeus, ja que, dels divuit dels quals hi ha informació en la font emprada, només Luxemburg presentava una taxa encara més baixa.

En definitiva, doncs, els models d'habitatge social en els països del nostre entorn proporcionen referents prou consolidats i amb un considerable grau d'experiència per a poder ajudar a dissenyar mecanismes que permetin millorar la situació espanyola en aquest àmbit i cercar les vies que millor s'ajustin a les condicions i peculiaritats del cas espanyol.

Un darrer element de referència que pot ser interessant valorar, en la mesura que es tracta d'un component amb un pes significatiu en el cost dels habitatges, és la fiscalitat indirecta que recau sobre la compra d'habitatges. En el context de la UE, aquesta qüestió està regulada bàsicament per la Directiva 2006/112/CE del Consell, relativa al sistema comú de l'impost sobre el valor afegit. Aquesta Directiva, en els articles 98, 99, 114 i 115, amb alguns matisos, permet als països membres l'aplicació de tipus reduïts en les operacions de compra d'habitatge i, específicament, accepta un tractament més favorable per a l'habitatge social.

Com a conseqüència hi ha diversos països europeus que graven aquest habitatge amb tipus hiperreduïts que, depenent de les circumstàncies fiscals que es donen en cada cas, poden assolir percentatges força baixos (veg. quadre següent). En el cas espanyol, és factible l'aplicació d'un tipus del 4% a les promocions d'habitatge social i, de fet, per exemple, el Pla Director d'Habitatge 2006-2009 del Govern Basc determina que l'adquisició d'habitatges socials estarà sotmesa a aquest gravamen (vegeu quadre).

Òbviament, aquest tractament fiscal més favorable a la promoció i adquisició de l'habitatge social constitueix un factor que pot contribuir a fomentar aquest segment del mercat d'una manera significativa, tant pel fet de facilitar l'accés a l'habitatge als col·lectius demandants, com per l'estímul que aporta a la promoció d'aquesta mena d'habitatges. D'altra banda, resulta especialment justificat en aquells casos, com és l'espanyol, en els quals les polítiques públiques en aquest camp han tingut un desenvolupament extremament limitat i els agents públics i privats tenen un protagonisme molt limitat.

Aplicació de tipus d'IVA reduït per part dels estats membres per a les categories de béns i serveis continguts a l'annex III de la Directiva 2006/112/EC sobre l'IVA

	BE	BG	CZ	DK	DE	EE	EL	ES	FR	IE	IT	CY	LV	LT	LU	HU	MT	NL	AT	PL	PT	RO	SI	SK	FI	SE	UK
Admissió a serveis culturals (actuacions, cine, teatre)	(ex)	20	5	25	(ex)	5	4,5	(ex)	5,5	(ex)	10	(ex)	(ex)	(ex)	3	20	18	6	(ex)	7	(ex)	9	8,5	19	8	6	17,5
	6				7	18		7	19,6	13,5		15	5	5					10		5			(ex)			
Admissió a parcs d'atracció	6	20	5	25	19	18	9	7	5,5	13,5	20	15	18	(ex)	3	20	18	6	10	7	5	9	8,5	19	8	25	17,5
									19,6					5													
TV de pagament / TV per cable	12	20	(ex)	25	19	18	9	16	5,5	21	10	15	5	18	3	(ex)	18	19	10	7	21	19	20	(ex)	22	25	17,5
	21		19												15	20				22				19			
Llicència de TV	(-)	20	(ex)	25	(ex)	18	(ex)	16	2,1	(ex)	4	15	(-)	18	(ex)	(ex)	18	(ex)	10	22	21	19	(ex)	(ex)	8	(ex)	(ex)
			19													20							20	19			
Escriptors, compositors	6	20	5	(ex)	7	18	9	7	5,5	21	(ex)	5	(ex)	5	3	20	18	6	20	7	21	19	8,5	19	(ex)	6	17,5
	21										20					20		19	10		(ex)						
	(ex)																	(ex)									
Vivenda social	12	20	5	25	19	18	9	4	5,5	13,5	4	15	18	9	3	20	(ex)	19	20	7	(ex)	19	8,5	19	22	25	17,5
									19,6		10				15						5					(es)	5
																											0

0 = Tipus zero (exempció amb reintegrament de l'impost pagat anteriorment) (ex) = exempció

Impostos que graven l'adquisició d'habitatges

HABITATGE USAT				HABITATGE NOU		
	T.H.	Normal	Reduït*		Reduït	Super-reduït
ITP	Biscaia	6%	3%	IVA	VPO i lliures	Habitatges socials
	Guipúscoa	6%	3%			
	Àlaba	4%	2,5%		7%	4%
AJD (constitució hipoteca)			0,5%	ADJ (constitució hipoteca)		0,5%
(exempció si habitatge habitual, i en Guipúscoa a més <120m² construïts i no propietari de cap altre habitatge a Guipúscoa)				(exempció si habitatge habitual, i en Guipúscoa a més <120m² construïts i no propietari de cap altre habitatge a Guipúscoa)		
				AJD (adquisició habitatge) 0,5%		
IVTNU (plusvàlua municipal)				IVTNU (plusvàlua municipal)		
Tarifa fixada per l'Ajuntament oscil·lant entre el 5% i el 30% Encara que correspon al venedor, a la pràctica el sol pagar el comprador				Tarifa fixada per l'Ajuntament oscil·lant entre el 5% i el 30% Encara que correspon al venedor, a la pràctica el sol pagar el comprador		

Font: Pla Director d'Habitatge 2006-2009, Document final. Octubre de 2006. Departament d'Habitatge i Afers Socials del Govern Basc

2.5 El cas espanyol. Possibilitats d'aplicació del model d'habitatge social de cessió a llarg termini

Com hem vist, la intervenció de l'Administració espanyola ha anat adreçada sobretot a promoure la compra d'habitatge i, històricament, no s'ha dirigit a crear un patrimoni col·lectiu d'habitatge de titularitat pública. D'entrada, en el moment actual, les competències bàsiques en aquest tema recauen sobre les Administracions autonòmiques, tal com assenyala la Constitució Espanyola.

En efecte, l'article 148.1.3 de la Constitució estableix que l'habitatge és matèria competencial de les Comunitats Autònomes, a més de definir en l'article 47 l'habitatge com un bé preferent. En funció d'aquesta delimitació de funcions, l'Estat hi intervé bàsicament mitjançant mesures de tipus fiscal. Fins als darrers plans d'habitatge –el de xoc de l'any 2004 de la ministra Trujillo, que modificà el pla 2002-2004 del govern Aznar i que després va quedar subsumit en el pla 2005-2008, modificat ulteriorment per la ministra Chacón–, que han introduït estímuls al lloguer, els incentius de tipus fiscal es limitaven bàsicament a les bonificacions per la compra de l'habitatge.

En tot cas, els incentius al lloguer establerts per l'Estat es redueixen a estimular els propietaris a posar en oferta habitatges vacants i a millorar amb subvencions les pos-

sibilitats d'accés dels possibles demandants amb rendes més baixes, principalment els joves. Els plans més recents han posat de manifest que els estímuls per als potencials arrendadors, bàsicament les garanties aportades per l'Estat i les subvencions als inquilins han rendit un fruit molt limitat, ja que han ampliat molt poc l'oferta i no sembla que hagin facilitat significativament l'accés d'un segment mínimament ampli de població a l'habitatge de lloguer, com evidencia el limitat nombre d'unitats que han sortit al mercat per aquesta via (vegeu quadre adjunt).

Habitatges gestionats per la SPA (Sociedad Pública de Alquiler)

	Gen	Feb	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Des	Total Any
Claus lliurades 06	168	109	137	145	180	136	150	130	286	210	221	186	2.058
Claus lliurades 07	296	263	292	256	340	321	314	218	240	252	342	257	3.391
Claus lliurades 08	382	405											787
Total Període													6.236

Font: SPA

D'altra banda, com ja s'ha assenyalat, les anàlisis econòmiques efectuades amb relació als resultats que proporcionen les polítiques de bonificacions fiscals a la compra d'habitatge coincideixen en la valoració que aquesta mena de mesures beneficien en més proporció les rendes mitjanes i mitjanes altes que els nivells més baixos de renda, i que tendeixen més a augmentar els preus de l'habitatge que a incrementar el volum de l'oferta, que seria el seu objectiu final. En conseqüència, són molts els experts que aconsellen eliminar aquest tipus de bonificacions indiscriminades –mantenint-les únicament per a col·lectius reduïts de rendes baixes o de determinades franges d'edats–, si bé la viabilitat política d'una decisió així no sembla gaire clara.

L'altre sistema d'intervenció aplicat àmpliament a escala estatal –encara que sota la responsabilitat de les autonomies, després que aquestes hagin assumit les competències–, és la construcció d'habitatges de protecció oficial, destinats, amb poques excepcions, a la venda. En general, aquest segment de l'oferta d'habitatges és força reduït, ja que la part que correspon a la promoció pública absorbeix un percentatge més aviat minso del total dels habitatges acabats els de promoció privada tendeixen a reduir la seva presència en la mesura que el mercat lliure assegura unes bones expectatives de venda que, lògicament, es corresponen amb un nivell de beneficis més alt.

Com hem vist en l'apartat 1, l'habitatge de protecció oficial aconsegueix una quota de mercat força limitada i, a més, es pot apreciar una clara correlació entre la fase del cicle econòmic i la proporció d'habitatges de protecció oficial construïts, de manera que quan el mercat es troba en una situació expansiva, el seu percentatge es redueix sensiblement i en les fases recessives augmenta clarament. De fet, es pot considerar que el segment de l'habitatge de protecció oficial actua en bona part com un coixí de seguretat per als promotors i constructors, que, en la mesura que tenen més dificultats per col·locar habitatges en el mercat lliure recorren al mercat de protecció oficial per mantenir el nivell d'activitat més alt possible, mentre que quan la demanda en el mercat obert és forta deixen en una posició residual la promoció amb protecció oficial.

En definitiva, tot això posa de manifest que l'aposta del sector públic espanyol en l'àmbit de l'habitatge ha passat fonamentalment per l'estímul a la compra, sigui en el mercat obert o, en menor mesura, en el de protecció oficial. Aquesta opció comporta per a l'Estat avantatges importants, ja que permet donar una resposta més ràpida a les necessitats d'allotjament: habitualment, per als governs, és més important que es construeixin un nombre elevat d'habitatges en poc temps, per allotjar una quantitat tan elevada com sigui possible de població en un termini curt, que dissenyar i aplicar una política d'habitatge social que només rendeix resultats a llarg termini i que, per tant, no es tradueix en rèdits electorals.

A més, el manteniment i la gestió d'un parc ampli d'habitatges de titularitat pública comporten costos relativament elevats –de manteniment, de gestió, de rehabilitació, etc.– que resulten onerosos de cobrir per part de l'Administració i que, en el cas més freqüent que la propietat del parc residencial públic sigui dels ens locals, poden escapar del control del nivell de govern, que finalment assumeix el cost efectiu diferencial entre el corrent dels ingressos i les despeses, que sol ser el govern central –o que, en el cas espanyol seria el govern autonòmic–. Les experiències de França i Holanda mostren com una política d'habitatge social d'un abast ampli pot arribar a generar a llarg termini costos notablement elevats de sosteniment i dificultats de gestió gens banals.

D'aquesta manera es troben clars desincentius, tant de caràcter polític com econòmic, per endegar i mantenir polítiques públiques d'habitatge basades en la propietat pública d'un parc voluminós d'habitatges, si bé no és menys cert que la rendibilitat social d'aquesta alternativa supera significativament la d'esmerçar el gruix dels recursos públics destinats a habitatge a incentius a la compra.

En aquest sentit, entre els avantatges que proporciona l'existència d'un parc residencial important de caràcter social hi ha la flexibilitat d'utilització, que permet, adjudicant-lo en cada moment als col·lectius amb més necessitats, la millor capacitat d'integració de segments socials conflictius, que facilita la contribució a la reducció de les desigualtats socials i dels desequilibris en les àrees urbanes, la millora de l'autonomia de les persones grans i les famílies monoparentals o persones en situacions familiars transitòries, l'ajut a l'emancipació dels joves i l'afavoriment de la mobilitat geogràfica i social de la població amb més dificultats en el mercat laboral.

No s'ha d'oblidar, però, que l'experiència dels països més actius i amb una trajectòria més prolongada en aquest terreny també ha evidenciat que les polítiques d'habitatge social en lloguer poden donar lloc a problemes importants –i que, per tant, també cal tenir en compte els riscos que comporten–, entre els quals cal remarcar els següents[24]:

- Tendeixen a generar una despesa pública excessiva amb relació al rendiment que proporcionen.
- Provoquen problemes de gestió financera dels recursos, cosa que sovint es tradueix en costos massa elevats i en ineficiències.
- Contribueixen a crear el que es denomina la trampa de la pobresa, és a dir, la desmotivació per la mobilització per a aconseguir feina –en el cas dels aturats– o millores socials.
- Sovint incrementen la segregació, concentrant-hi la població aturada, persones grans, col·lectius en situacions de marginalitat, etc.
- Presenten problemes de degradació i de deteriorament –i, en conseqüència, més necessitats de manteniment i de rehabilitació– amb major freqüència que el parc de titularitat privada.
- Incideixen a frenar la mobilitat i la millora social d'aquells segments que podrien accedir a habitatges de més qualitat.

En definitiva, doncs, malgrat que totes les dades i anàlisis evidencien el fort desfasament que hi ha a Espanya en l'àmbit de l'habitatge social i, en especial, del destinat al mercat de lloguer, els problemes enumerats inviten a mantenir reserves raonables respecte a la manera d'escometre millores des de les Administracions Públiques. En aquest sentit, cal reiterar que les nombroses polítiques públiques endegades des de

24. Seguint en bona part la valoració feta dins C. Trilla: *La política de vivienda en una perspectiva europea comparada.* Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales, núm 9. Barcelona, 2001.

diferents nivells de l'Administració sembla que responen més a un criteri d'urgència que a la cerca de solucions estructurals i estables a llarg termini[25] i difícilment permetran assentar les bases per a una solució estable a aquesta mena de problemes.

En aquesta línia, pot ser interessant fer una valoració sumària d'un model d'habitatge social que ha demostrat una considerable eficàcia en diversos països del nord d'Europa i que comporta un règim de tinença alternatiu, que es pot considerar una combinació de propietat i lloguer. Aquest model, de condomini o cooperativa, és utilitzat principalment a Dinamarca, Finlàndia i Suècia per una part significativa de la població com una alternativa a la propietat, ja que permet accedir a l'habitatge amb una inversió sensiblement inferior a la que requereix l'adquisició d'un apartament.

En aquest cas, el que es compra no és la titularitat de l'habitatge, que queda en mans de la societat o cooperativa promotores, sinó el dret a l'ús de l'habitatge de què es tracti sense cap limitació temporal d'aquest dret. Per tant, el soci o adherent pot disposar de l'apartament en condicions pràcticament equivalents a la propietat sense haver d'assumir renovacions o actualitzacions de contracte, com ocorre en el cas del règim de lloguer. En general, els socis tenen una participació activa en la gestió dels complexos i en les decisions que afecten les qüestions col·lectives.

A més, en el cas de Finlàndia, el model presenta algunes singularitats que augmenten encara la seva flexibilitat, ja que el titular del dret d'ús de l'habitatge pot ser no solament una persona física, com és usual en els altres països, sinó que també pot cedir aquest dret a un arrendatari o a entitats sense ànim de lucre. Aquesta opció augmenta la mobilitat dels subjectes que participen en la societat o cooperativa, facilita una major diversitat social i, en conseqüència, tendeix a reduir els problemes d'exclusió i segregació social que moltes vegades afecten els polígons residencials de caràcter social.

Per tant, el model d'habitatge social basat en la cessió d'ús a llarg termini permet introduir peculiaritats molt específiques en el seu disseny, en funció de les característiques de la població a què s'adreça i, en conseqüència, admet un grau elevat de flexibilitat. Entre els avantatges que aporta aquest model, es pot fer referència als següents:

25. A aquest respecte, cal fer referència a la multiplicitat d'actuacions dissenyades i/o empreses tant des del Govern central com des d'altres nivells de l'Administració en els darrers mesos.

- Permet aconseguir economies d'escala importants, en la mesura que una societat o cooperativa pot gestionar un nombre relativament elevat d'habitatges.
- Aporta més eficiència que les intervencions a petita escala, tant en operacions de recuperació i rehabilitació urbana com en promocions de nova planta.
- Admet una important flexibilitat en la combinació de diferents tipologies –i, fins i tot, nivells de qualitat– de l'habitatge, adaptant-se als perfils dels usuaris, encara més si s'analitzen ex ante les necessitats dels socis.
- Permet salvar les greus barreres d'accés a l'habitatge en propietat que la marxa del mercat ha creat per a una gran part de la població i, al mateix temps, evita els problemes de transitorietat i manca d'estabilitat que comporta el règim de lloguer.
- Ofereix una seguretat elevada en la utilització de l'habitatge amb un cost assequible per a noves famílies, joves, persones grans, etc., de manera que l'habitatge no representi un obstacle per a la realització dels seus projectes.
- Facilita una utilització més eficient a escala global dels recursos públics.
- Redueix d'una manera important els costos d'accés a l'habitatge per a un segment considerable de la població. D'altra banda, això també genera efectes positius sobre el conjunt del mercat de l'habitatge, contribuint a un comportament més moderat dels preus.
- Les promocions d'aquesta mena es poden beneficiar dels ajuts i avantatges aportats per les polítiques de suport a l'habitatge social sense obligar el sector públic a incórrer en costos i rigideses a llarg termini.
- La implementació del Model de cessió d'ús a llarg termini en el cas espanyol, però, ha de tenir en compte el marc legal, que pot exigir algunes adaptacions per al desenvolupament d'aquesta figura. D'altra banda, també sembla important prendre en consideració la manera d'introduir en el Model de cessió d'ús a llarg termini alguns requisits i algunes cauteles, per evitar al màxim que es desvirtuïn els objectius socials que ha d'acomplir i que els agents implicats puguin introduir-hi distorsions rellevants.
- Així, seria desitjable valorar la pertinència d'aspectes com els següents:
- Aconseguir la major obertura que sigui viable a col·lectius socials amplis, per minimitzar les possibilitats de marginalitat i segmentació social, encara que es puguin introduir mecanismes per a privilegiar l'accés a l'habitatge de les unitats familiars amb rendes més baixes.
- Establir barreres a l'entrada i a la sortida dels agents que puguin actuar amb objectius d'especulació.
- Determinar amb precisió els deures i obligacions que hauran d'assumir els socis, per una banda, i els drets i marges de llibertat amb relació a l'ús de l'habitatge de què gaudiran.

- Entre les obligacions, caldria especificar aspectes com les relatives al manteniment de l'habitatge, els límits per a fer-hi reformes o modificacions, les restriccions –si s'escau– al traspàs, pignoració o venda dels drets sobre l'habitatge, els motius per a la resolució del contracte –i eventuals exclusions de socis–, les possibles utilitzacions inadequades, els mecanismes de solució de conflictes entre socis i entre aquests i l'organisme gestor, etc.
- Igualment, és una condició bàsica delimitar amb la màxima exactitud les competències i atribucions de la representació legal i del gestor de la societat, amb vista a garantir els drets dels socis, tant els de caràcter individual com els col·lectius i també per a assegurar que es compleixen els objectius socials del model.
- Complementàriament, també cal determinar, amb un criteri tan ampli com sigui possible, els drets i atribucions dels socis, de manera que tinguin la màxima llibertat en la utilització de l'habitatge, sempre que això no comporti cap detriment dels objectius socials ni cap perjudici a la resta dels membres.
- En aquest sentit, una qüestió important és determinar els sistemes de participació i de representació dels socis en els òrgans gestors i en el procés de presa de decisions, així com en la gestió quotidiana dels interessos col·lectius, de manera que permetin una intervenció activa.

En resum, el model d'habitatge social basat en la cessió d'ús a llarg termini ha tingut una aplicació àmplia en alguns dels països que despleguen les polítiques socials més actives en aquest camp i ha demostrat un alt grau d'interès i d'eficàcia. Ateses les circumstàncies del mercat immobiliari espanyol en els darrers anys, sembla que assajar la implantació d'aquest model contribuiria significativament a millorar la capacitat d'accés a l'habitatge de col·lectius amplis de la població –participant així en la resolució d'un greu problema social– i també incidiria positivament en la dinàmica global del mercat immobiliari. Tanmateix, això també exigiria, com a requisit previ, analitzar acuradament els fonaments legals en què s'hauria de recolzar aquest model, les peculiaritats que podria adoptar i els mecanismes perquè s'ajustés al màxim a les condicions prevalents en el cas espanyol.

III. EL MODEL DE CESSIÓ D'ÚS

DAVID MARTÍNEZ
Economista d'AddVANTE Economistes i Advocats
dmartinez@addvante.com

MODEL COOPERATIU D'ACCÉS A L'HABITATGE EN CESSIÓ D'ÚS

1. INTRODUCCIÓ

El Model de cessió d'ús és una **nova alternativa d'accedir a un habitatge** basada en els principis i la filosofia del cooperativisme que són referents claus de l'economia social en el seu conjunt.

Amb **més d'un segle d'història** en els països del nord d'Europa, el Canadà i els Estats Units, aquest model pretén oferir una via de solució a la problemàtica de l'habitatge al nostre país, a través del mecanisme de la cessió d'ús a llarg termini d'un habitatge de propietat cooperativa.

En la pràctica, és **una alternativa intermèdia entre el lloguer i la propietat**, que ofereix una gran estabilitat en el temps a un cost assequible per als joves, les noves famílies, les famílies monoparentals i les persones grans, perquè puguin seguir desenvolupant els seus projectes personals de vida, sense que l'habitatge suposi un obstacle per a això. D'aquesta manera, **trenca amb la transitorietat del lloguer i la inaccessibilitat de l'habitatge de propietat**, oferint com a resultat més seguretat i un millor preu.

Concretament als **joves**, aquest model els vol oferir la possibilitat d'accedir a un pis de baix cost, que els permeti **independitzar-se** i seguir el seu camí de desenvolupament personal i professional.

Per a les **noves famílies** constitueix una alternativa assequible per a **iniciar un projecte comú** sense que això signifiqui assumir costos prohibitius com els d'una hipoteca de llarg termini per a un habitatge de propietat.

En el cas de les **famílies monoparentals i les persones grans** és una oportunitat per a **reconduir la vida**, gaudint de la seguretat, els serveis, la companyia i atenció que pot oferir una cooperativa.

En la pràctica, el Model de cessió d'ús permet que la **quota d'ús** dels habitatges pugui arribar a **ser inferior al valor del lloguer dels pisos de protecció oficial**.

Pel fet d'estar concebut dins del sistema cooperatiu d'habitatge, aquest model té una vocació no lucrativa i participativa que es manifesta des de la construcció dels immobles fins a la posterior convivència dels usuaris.

2. BENEFICIS DEL MODEL DE CESSIÓ D'ÚS

En termes sintètics, els beneficis que ofereix el Model de cessió d'ús als usuaris són:

a. **L'accés** a un habitatge de qualitat **a llarg termini**.
b. Una **aportació inicial assequible i recuperable** en el moment de marxar.
c. Unes **quotes mensuals més econòmiques que les que ofereix el mercat de lloguer**.
d. Un **control de qualitat i manteniment periòdic** de l'habitatge.
e. Participar d'un **nou projecte de convivència**, més social, participatiu i solidari.

3. FONAMENTS COOPERATIUS DEL MODEL DE CESSIÓ D'ÚS

Les cooperatives d'habitatge tenen una **llarga trajectòria** a l'Estat espanyol pel que fa a la construcció i gestió d'habitatges de propietat per als seus socis. Avui, des d'aquest model, es pretén oferir una nova fórmula d'accés a l'habitatge: la cessió d'ús a llarg termini, per a respondre a les necessitats, possibilitats i valors d'un ampli sector de la població.

En aquest model **l'edifici és propietat d'una cooperativa** sense finalitat lucrativa; per tant, el preu dels habitatges **no està subjecte a les oscil·lacions del mercat** especulatiu, sinó que, per contra, es manté sempre en el rang de preu més ajustat. Això,

per als socis, suposa tenir el dret d'ús d'un habitatge de qualitat, durant un llarg termini i a un preu més econòmic que el del mercat de lloguer.

Com és sabut, les propietats immobles constitueixen un patrimoni segur i molt rendible per a qualsevol persona, sobretot si estan situades en llocs amb alts índexs de demanda. Per aquest motiu, no és estrany que els preus dels habitatges s'elevin a nivells inassolibles per a un ampli sector de la població. En aquest context, **el Model de cessió d'ús –i amb ell, cada soci participant– contribueix a solidaritzar el mercat de l'habitatge**, perquè per la mateixa definició del model, els pisos propietat de la cooperativa no poden ser venuts mai en el mercat de propietat.

Així mateix, quan es produeixin excedents en la cooperativa, a través d'aquest model han de ser ingressats obligatòriament en els seus fons de reserva, els quals només poden ser destinats a les reparacions de l'immoble o a la construcció de nous habitatges. Així, **el model es retroalimenta, es reprodueix i s'estén**, i contribueix progressivament a facilitar l'accés a l'habitatge de la població.

Per a garantir el bon funcionament d'aquest model, els estatuts de les cooperatives han de definir els principals aspectes de gestió, per a permetre que el model es sostingui i perduri en el temps.

4. FINANÇAMENT DEL MODEL DE CESSIÓ D'ÚS

Les fonts de finançament del Model de cessió d'ús són quatre:

a. Els **recursos propis** de la cooperativa.
b. Les **aportacions socials al capital dels socis**.
c. La tercera font, i més important, és la **hipotecària**, és a dir, un préstec convingut amb garantia de l'immoble, amb el qual es finança gran part dels costos de producció dels habitatges.
d. Les **subvencions** eventuals de l'Estat i de la Generalitat, que poden materialitzar-se mitjançant la subvenció del tipus d'interès i cost de l'habitatge, per concepte d'accessibilitat, ecoeficàcia i mobilitat.

5. CONSTRUCCIÓ DE L'IMMOBLE

Per a construir els habitatges del Model de cessió d'ús, les cooperatives tenen dues fórmules d'accedir al sòl: a) compra, o b) adjudicació del dret de superfície de sòl.

En el segon cas, l'Administració cedeix a la cooperativa el dret d'ús d'un sòl determinat, per un termini màxim de 99 anys (segons la llei actual).

La cooperativa compra o s'adjudica el sòl i encarrega el projecte, la construcció i la gestió a una gestora immobiliària especialitzada, establint un binomi que afavoreix el control de l'Administració i la gestió d'una manera professionalitzada.

El Consell Rector de la cooperativa s'ocupa de dissenyar i controlar tota l'estructura financera que ha de sostenir el sistema.

La cessió d'un sòl amb dret de superfície pot repercutir en l'import final de la quota d'ús.

6. CONDICIONS D'ACCÉS

El Capital Social

Per a accedir a un habitatge del Model de cessió d'ús, **els interessats hauran d'associar-se a la cooperativa i fer una aportació inicial al capital** que fixarà cada cooperativa en els seus estatuts.

Qui pot ser soci d'una cooperativa?

Poden ser socis d'una cooperativa totes aquelles persones que vulguin afegir-se voluntàriament a la cooperativa i acompleixin els requisits establerts en la Llei d'accés a l'habitatge i en el seu reglament.

Els interessats a accedir a un habitatge hauran d'associar-se a la cooperativa a partir del moment que aquesta obtingui la llicència d'obra (document administratiu que valida el projecte de construcció), aportant almenys el 25% de l'aportació inicial al capital. El 75% restant podrà ser aportat escalonadament durant el temps que duri la construcció de l'edifici. En qualsevol cas, per a poder accedir a un habitatge, s'haurà d'haver completat el total de l'aportació al capital.

Adjudicació dels habitatges

L'adjudicació dels habitatges es realitzarà d'acord amb el que estableix la Llei de cooperatives i la Llei pel dret a l'habitatge.

7. QUOTA D'ÚS

La Quota d'ús és el pagament mensual que ha de fer un soci pel dret d'usar un habitatge del Model de cessió d'ús.

Aquesta quota podrà ser inferior al valor del lloguer dels pisos de protecció oficial.

Com que aquest model no té finalitat lucrativa, aquesta quota només podrà ser reajustada anualment d'acord amb l'IPC, de manera que **l'habitatge continua sent permanentment assequible per al seu usuari.**

A més de la quota d'ús, els socis usuaris del Model de cessió d'ús haurien de pagar una **quota destinada al manteniment ordinari de l'edifici** que inclouria despeses i serveis comuns (com, per exemple, la neteja i la il·luminació de l'escala, entre altres). D'aquesta manera, es pretén motivar i comprometre els veïns a fer un bon ús de l'immoble, amb el propòsit d'abaratir aquests costos de manteniment.

8. MANTENIMENT

La clau del manteniment dels habitatges cooperatius està en el fet que els ocupants són socis de la cooperativa, la qual cosa fa que se sentin responsables de mantenir-lo en bon estat. D'aquesta manera, el cost del manteniment dependrà en gran mesura del compromís dels socis per tenir cura de l'edifici. Així mateix, aquest model garanteix que quan calgui fer obres de manteniment, es buscaran sempre les millors condicions de servei qualitat preu per a realitzar-les.

Els habitatges requereixen dos tipus de manteniment: un d'ordinari i un d'extraordinari.

Manteniment ordinari
El Model de cessió d'ús pretén promoure **l'autogestió del manteniment ordinari** de l'edifici, és a dir, de la cura i manteniment quotidians del funcionament de l'edifici i tots els espais comuns.

Manteniment extraordinari
Es refereix a les reparacions o reformes derivades de l'envelliment de l'edifici a través del temps, tant en la part externa de l'immoble, com interna, de cada habitatge en particular.

Per a facilitar-los tots dos, aquest model preveu l'elaboració d'un **Pla de Manteniment** que permeti una actualització constant de l'edifici en condicions idònies d'habitabilitat, les despeses de la qual aniran a càrrec de la cooperativa, que és la propietària de l'immoble.

El Model de cessió d'ús garanteix que **els habitatges estan sempre en correctes condicions**, per a això té definit un sistema d'Inspecció Tècnica d'Habitabilitat (ITH) periòdica, que permetrà identificar els possibles deterioraments de cada habitatge, i les respectives reparacions que es requereixin.

Aquesta ITH determinarà si aquest deteriorament és fruit del desgast natural de l'habitatge, situació en què la reparació serà a càrrec de la cooperativa, o si hi ha hagut un mal ús de l'habitatge, i en aquest cas el cost de la reparació haurà de ser assumit pel soci usuari.

Per a instruir als socis sobre el bon manteniment dels habitatges, la cooperativa els lliurarà un **manual d'ús** de tots els elements del pis, així com dels espais comunitaris de l'edifici.

Totes les reparacions que siguin assumides per la cooperativa, tant dels pisos particulars, com en la part estructural de l'edifici, seran finançades amb els fons de reserva de la cooperativa, els quals s'aniran incrementant gradualment a partir dels excedents generats per la cooperativa.

Tots els compromisos assumits per la cooperativa dintre d'aquest ítem estaran establerts en els estatuts i, per tant, són ineludibles i exigibles per als socis.

9. BAIXA D'UN SOCI

En el Model de cessió d'ús, quan un soci desitja donar-se de baixa de la cooperativa, ha de deixar l'habitatge en el mateix estat que li va ser lliurat per la cooperativa, el qual estarà especificat en el Manual d'ús. D'aquesta manera, aquest model pot garantir les òptimes condicions d'habitabilitat dels habitatges a través del temps.

Tanmateix –com hem dit–, en donar-se de baixa de la cooperativa, el soci tindrà dret a rebre la suma total de la seva aportació inicial.

10. DESOCUPACIÓ DE L'HABITATGE

En el moment d'abandonar l'habitatge el soci usuari haurà de respondre pels desperfectes que li hagi ocasionat, així com pels danys i perjudicis ocasionats per la demora en el desallotjament.

11. LIMITACIÓ DE LA CESSIÓ DEL DRET D'ÚS

En el Model de cessió d'ús **no està autoritzada la cessió d'ús de l'habitatge a una tercera persona**, de manera que si un soci deixa de viure temporalment en el pis de forma no justificada, ha de seguir pagant les quotes corresponents, sempre dins les limitacions de desocupació que marquin els estatuts.

No obstant això, coherentment amb el seu esperit solidari i de compromís social, el Model de cessió d'ús pot preveure la possibilitat d'autoritzar una suspensió temporal del pagament del dret d'ús d'un habitatge, en casos excepcionals i degudament justificats.

D'aquesta manera es pretén evitar situacions d'especulació amb els habitatges.

12. TRANSMISSIÓ DEL DRET D'ÚS

El dret d'ús d'un habitatge del Model de cessió d'ús només pot ser traspassat per un soci en cas de mort a familiars directes del soci (pares, cònjuge o fills), els quals, per a poder gaudir d'aquest dret, hauran d'associar-se a la cooperativa, assumint els deures i drets que això suposa, sempre que s'acompleixin els requisits dels habitatges de protecció oficial.

En cas de mort d'un soci, que no tingui familiars directes i que **no hagi deixat explícita i documentada la seva voluntat** referent a això, la cooperativa recupera el dret d'ús de l'habitatge, i el podrà oferir a altres socis interessats que estiguin registrats en les seves llistes d'espera.

IV. NATURALESA JURÍDICA DE LA CESSIÓ D'ÚS

IGNASI BLAJOT
Advocat d'AddVANTE Economistes i Advocats
iblajot@addvante.com

1. RÈGIM JURÍDIC APLICABLE A LA CESSIÓ D'ÚS

Les cooperatives d'habitatges poden construir habitatges per cedir-los als socis mitjançant el règim d'ús i gaudi, bé per a ús habitual i permanent, o bé per a descans o vacances, o destinats a residències per a persones grans o amb discapacitació (Art. 106.3 LCoop).

Les cooperatives d'habitatges poden adjudicar i cedir als socis, mitjançant qualsevol títol admès en dret, la plena propietat o el ple ús dels habitatges, els locals o les instal·lacions i les edificacions complementàries. Si en manté la propietat, els estatuts socials han d'establir les normes d'ús i els drets i les obligacions dels socis i de la cooperativa, i poden regular la possibilitat que el dret d'ús de l'habitatge o el local sigui cedit a socis d'altres cooperatives d'habitatges que tinguin establerta aquesta modalitat o sigui permutat amb aquests (Art. 107.3 LCoop).

Les cooperatives d'habitatges poden alienar o llogar a terceres persones que no en siguin sòcies els locals i les instal·lacions i les edificacions complementàries de la seva propietat, però no pas els habitatges. En el cas que, un cop acabada la promoció i adjudicats els habitatges als socis, en quedés algun, es pot adjudicar a una tercera persona no sòcia, sempre que compleixi les condicions objectives que fixen els estatuts socials (Art. 107.4 LCoop).

Les notes definitòries són les següents:

1. Els habitatges que s'hagin de cedir en règim d'ús als socis han de correspondre a promocions de la cooperativa, és a dir, els immobles han de ser construïts per la mateixa cooperativa. S'exclou, per tant, l'adquisició per part de la cooperativa d'habitatges per a destinar-los ulteriorment a l'ús dels socis.

2. L'ús pot ser:
   a. Habitual i permanent.
   b. Descans o vacances.
   c. Residències per a persones grans o amb discapacitat.

3. Ens centrarem en aquest ús habitual i permanent dels socis, i deixarem de banda, en principi, les modalitats b) i c) de l'apartat anterior.

El sistema de cessió d'ús cooperatiu està reservat als socis i no a terceres persones que no tinguin aquesta condició.

Aquest ús –ens diu la Llei de Cooperatives– té el caràcter de ple, i sembla, en conseqüència que no poden establir-s'hi més limitacions que aquelles que vinguin imposades per l'ordenament jurídic. Des d'aquesta premissa ens hem de plantejar què és un ple (*dret de*) ús, en contraposició a allò que no ho és, i a aquesta important qüestió ens referim a continuació, ja que, de la naturalesa jurídica de la relació entre soci i cooperativa, que habilita el soci a viure a l'habitatge adjudicat, dependrà la determinació del règim jurídic aplicable.

2. DRET REAL O OBLIGACIONAL

El primer dubte que ens sorgeix és si la cessió d'ús del sistema es configura com un dret real o com una obligació de caire personal, i, en conseqüència, assimilable al contracte de lloguer o algun altre mena de relació obligacional.

Trets essencials del sistema

En primer lloc cal establir quins són els trets essencials definitoris del sistema i d'aquesta manera poder-ne determinar posteriorment la naturalesa jurídica i l'encaix normatiu corresponent.

Amb la voluntat d'establir un sistema prou definit en els seus trets essencials però susceptible de diferents configuracions, hem partit de les següents característiques essencials del sistema de cessió d'ús cooperatiu dels habitatges:

- *Es tracta d'un contracte complex. Coexistència dels següents contractes:*
  - Contracte de societat consistent en la constitució i/o adhesió a una cooperativa d'habitatge, amb la finalitat de promoure habitatges i cedir-ne l'ús als seus socis.
  - Contracte entre la cooperativa i el soci en virtut del qual s'adjudica a aquest últim l'ús d'un habitatge. La propietat de l'habitatge sempre es manté en mans de la cooperativa i no del soci. Aquest ús, té naturalesa real o obligacional?
  - Contracte de prestació de serveis (manteniment d'habitatges).
- *L'accés i manteniment del dret d'ús que s'atorga al soci queda condicionat a:*
  - El manteniment de la condició de soci de la cooperativa, amb les obligacions que això comporta.
  - El compliment per part del soci de les seves obligacions relatives als pagaments (inicials i periòdics) que habiliten el manteniment del dret d'ús, i les altres obligacions que s'estableixin en els estatuts i en el contracte d'adjudicació de l'ús.
- *De llarga durada en el temps. Ordinàriament vitalici, si bé tampoc no es pot descartar que alguna cooperativa vulgui optar per donar-hi una durada àmplia, però no indeterminada.*
- *Tenint en compte el principi de lliure adhesió i baixa voluntària, la possibilitat de tot soci titular d'aquest dret d'ús de renunciar-hi en qualsevol moment donant-se de baixa de la cooperativa.*
- *Les obligacions de la cooperativa respecte del soci no es limiten a permetre la possessió pacífica en qualitat d'usuari, sinó que van més enllà (obligacions de manteniment dels habitatges, per exemple).*
- *És un contracte onerós en el sentit que hi ha contraprestació per a accedir a l'ús, però en principi no hi ha finalitat lucrativa per part de la cooperativa, perquè aquesta es regeix pel principi de facilitar l'habitatge a preu de cost (art. 106 LCoop). El preu per a accedir a l'habitatge el conformen les següents contraprestacions a satisfer per part del soci:*
  - Aportació al capital social (reemborsable en donar-se de baixa).
  - Pagaments periòdics a satisfer per l'accés i manteniment del dret d'ús.
  - Pagaments periòdics pels serveis de manteniment de l'habitatge.
- *El soci no pot cedir ni gravar el dret d'ús sense l'autorització de la cooperativa (excepte els supòsits previstos expressament en els estatuts, com podria ser en cas*

de cessió als hereus en cas de mort). El soci no pot gaudir dels fruits de l'habitatge (per exemple, no el pot llogar a un altre soci o a un tercer, ni tan sols el pot cedir a precari).

3. NATURALESA JURÍDICA

Un cop disposem dels trets «essencials» del sistema hem de determinar quina és la seva naturalesa jurídica i quin és el seu règim legal aplicable. En aquest sentit, ens trobem entre la configuració del sistema com a dret real d'ús previst en el Codi Civil de Catalunya i el contracte de lloguer (ja sigui el previst en el Codi Civil comú o en la mateixa LAU).

Per a determinar a quin d'aquests s'apropa més el sistema, hem d'aclarir quins són els trets diferencials del dret real d'ús respecte del contracte de lloguer, que podríem resumir en els següents:

- El dret d'ús previst en el Codi Civil Català és un dret real (art. 562), mentre que el lloguer és una obligació de caire personal (diferència essencial). Això implica, entre altres conseqüències, solemnitat en la constitució (escriptura pública), accés al Registre de la Propietat i, en conseqüència, publicitat registral i efectes *erga omnes*. El dret real, limitatiu de la propietat, segueix el bé, sigui qui sigui l'usuari, malgrat que, en el sistema, la condició personal de l'usuari és un tret molt important (*intuitu personae*) a l'hora de la vinculació amb la cooperativa i l'adjudicació del dret d'ús. En una hipotètica jerarquia, el dret real gaudeix de més protecció i millor prelació que el dret obligacional.
- El lloguer és la cessió del gaudiment i ús d'una cosa per un temps determinat i preu cert (art. 1543 Codi Civil), i el dret real d'ús és el dret de posseir i utilitzar el bé aliè en la forma prevista en el títol constitutiu o, en el seu defecte, de forma suficient per a atendre les necessitats del seu titular i de les persones que hi conviuen (art. 562.2 Codi Civil Català).
- El lloguer és per un temps determinat (art. 1543 Codi Civil) i el dret real d'ús és ordinàriament vitalici (art. 562.2 Codi Civil Català), tot i que es pot pactar un termini.
- El dret d'ús pot ser onerós o gratuït, mentre que en el lloguer és essencial que hi hagi preu cert i normalment es paga de forma periòdica (art. 1543 Codi Civil).
- El dret d'ús només obliga el nou propietari a deixar posseir l'habitatge al titular del dret d'ús. En el contracte de lloguer, l'arrendatari no disposa de poder immediat, autònom i sense intermediaris sobre la cosa arrendada, perquè en gaudeix, gràcies

a l'actuació constant de l'arrendador a través de l'obligació que té de fer les reparacions necessàries, mantenir el gaudiment pacífic del lloguer, respondre dels vicis o defectes de la cosa, i remoure tota pertorbació de terceres persones.

On es troba el sistema de cooperatives d'habitatge en règim d'ús d'habitatges?

Pels trets essencials del sistema (naturalesa real/obligacional, contingut, durada indefinida, i onerós), tenint en compte que l'esperit de la Llei de Cooperatives en referir-se al ple ús diferenciat de l'adjudicació de la propietat i del lloguer, sembla que el sistema podria trobar encaix fàcilment dins el dret real d'ús regulat al Llibre Cinquè del Codi Civil Català, sobretot per l'absència de temps determinat de l'ús previst inicialment al sistema, que l'allunya de la conceptualització com a contracte de lloguer.

Dret real d'ús	Sistema	Lloguer
Dret de posseir i utilitzar el bé aliè en la forma prevista en el títol constitutiu o en el seu defecte de forma suficient per a atendre les necessitats del seu titular i de les persones que hi conviuen.	↔	Cessió del gaudiment i ús d'una cosa.
Vitalici, tret de pacte en contrari.	→	Temps determinat.
Onerós o gratuït.	↔	Onerós. Preu cert.
L'obligació essencial del propietari consistiria a deixar posseir l'habitatge al titular del dret d'ús.	←	Obligacions del propietari respecte al llogater, relatiu a obligacions de manteniment, reformes, habitabilitat, etc.
Indisponibilitat del dret. Només es pot gravar o cedir si ho autoritza la propietat.	↔	No es pot cedir sense consentiment de la propietat.

ESSENCIALS

En aquest sentit, si en la configuració pràctica del sistema aquest es planteja i constitueix com a dret real, això ens donarà major seguretat jurídica respecte del règim legal aplicable. En aquest sentit, això passaria per:

- Fer una divisió horitzontal de la finca.
- Atorgament del dret real d'ús mitjançant escriptura pública.
- Inscripció en el registre de la propietat.
- Modular el dret d'ús dins els límits permesos en el Codi Civil Català (que en aquest sentit són força amplis), però sense arribar a desnaturalitzar-lo.
- Necessitat de subjectar el Dret Real d'Ús a la vigència i compliment del contracte d'adjudicació, contracte de manteniment i condició de soci de la cooperativa per part del beneficiari del dret.

Tanmateix, el sistema de cooperatives d'habitatge en règim de cessió d'ús també preveu la possibilitat d'un nou sistema/tipus de contracte, de naturalesa obligacional i complexa, que es troba a mig camí entre el règim d'adjudicació de la plena propietat i el lloguer. I si bé sembla més proper al dret real d'ús previst en el Codi Civil Català, per la seva naturalesa de contracte complex entenem que és possible atorgar-li naturalesa obligacional i no real, constituint un contracte complex (perquè la seva essència correspon a la de diversos contractes, com són el de la cessió d'ús i el de societat i prestació de serveis).

En aquest sentit entenem que és possible configurar el sistema com a contracte complex de naturalesa obligacional i no real, conformat per aquesta varietat de contractes, regulant la cessió d'ús amb els mateixos termes que tindria si es configurés com a dret real, però sense atorgar-li aquesta naturalesa.

Fins i tot es podria defensar la possibilitat de configurar el dret d'ús del sistema amb la nota de la temporalitat, sense caure en la regulació de la LAU. Perquè, si bé és cert que aquest fet faria que la regulació de l'ús s'assimilés al contracte de lloguer, com que dins la seva configuració global també engloba en les seves característiques essencials trets propis del contracte de lloguer, però també pròpies del dret real d'ús, i també d'altres tipus de contractes com, per exemple, el de societat o el de prestació de serveis, aquesta multiplicitat d'obligacions de diferent naturalesa el diferencien del contracte de lloguer ordinari, i ens poden permetre conceptualitzar la naturalesa jurídica d'aquesta relació com la figura jurisprudencial del «lloguer complex» a la qual tampoc no seria d'aplicació la LAU.

Les conseqüències d'aquesta opció serien, entre altres:

- No necessitat de divisió horitzontal de la finca.
- No inscripció del dret d'ús al registre de la propietat.
- L'atipicitat d'aquest sistema comporta cert grau d'inseguretat jurídica.

4. FALTA DE TIPICITAT DEL SISTEMA

El fet que el sistema no tingui un reconeixement legal específic que el tipifiqui, tret de les pistes que ens dóna la Llei de cooperatives (la cooperativa –d'habitatges– reté la propietat de l'habitatge i en cedeix o n'adjudica el ple ús al soci) fa que el règim legal que finalment li sigui aplicable depengui de la configuració que en la pràctica faci cada cooperativa.

Per aquest motiu, si es vol tenir seguretat jurídica de quin serà el règim aplicable, al nostre entendre, el recomanable seria configurar el sistema atorgant-li la regulació prevista pel dret real d'ús previst en el Codi Civil Català, encara que sigui sense atorgar-li la forma de dret real.

Val a dir, tanmateix, que és un principi general del dret que les relacions jurídiques (contractes, etc.) entre les parts són el que són, independentment de la denominació que les parts li hagin donat. Una eventual discussió en seu judicial sobre la naturalesa d'aquests contractes (gens desitjable si volem un sistema estable i no en estat d'incertesa jurídica) ens podria portar a aquest resultat.

És per això que el més preferible seria que una norma de rang legal reconegués i tipifiqués aquest tipus de dret d'ús de forma diferenciada del contracte de lloguer i del dret real d'ús, de tal manera que se'n donessin els trets essencials (contracte complex format pel contracte de cessió d'ús d'habitatge de llarga durada diferenciat del lloguer i de la propietat, el contracte societari i el de prestació de serveis, no transmissibilitat, no gravable, en el marc del dret cooperatiu), però permetent un ampli marge de autoregulació o modulació.

En aquest sentit, i aprofitant que està prevista l'elaboració de la nova Llei de cooperatives, seria convenient que dins la regulació de les cooperatives d'habitatges es dediqués una secció específica per a regular el sistema de cessió d'ús en règim de cooperatives d'habitatge.

Una possible regulació hauria de recollir els següents punts:

- Conceptualització de la naturalesa jurídica de la cessió d'ús en règim de cooperatives d'habitatge. Això passaria per atorgar-li naturalesa contractual, com un nou contracte complex, de naturalesa obligacional i no real, diferenciat del Dret Real i del lloguer, conformat per tres obligacions essencials i dependents les unes de les altres:
  - Pertinença a la cooperativa.
  - Adjudicació d'ús (de naturalesa obligacional i no real).
  - Manteniment dels habitatges per part de la cooperativa.
- Establir una durada mínima de la cessió d'ús per a diferenciar-lo del lloguer. En aquest sentit, encara que la durada del sistema ha de ser indefinida, és possible que pel títol d'adquisició del sòl on es pretén realitzar la promoció, s'hagi d'establir una durada màxima determinada del dret d'ús vinculada a la durada del dret a ocupar aquell sòl (per exemple, en el supòsit d'adquisició de dret de superfície). En aquest supòsit, per a diferenciar el sistema de cessió d'ús del lloguer, seria convenient establir una durada mínima de la cessió d'ús perquè aquesta pugui tenir aquesta consideració.
- Establir el procediment aplicable per a la recuperació de la possessió en cas de resolució.

V. ASPECTES ESTATUTARIS

JOSEP MARIA VILASECA
Advocat i assessor fiscal i financer

ESTATUTS I REGLAMENT DE RÈGIM INTERN D'UNA COOPERATIVA D'HABITATGES EN RÈGIM DE CESSIÓ D'ÚS

Amb el present apartat es pretén fer esment de les especificitats que haurien, o en el seu cas, podrien recollir els estatuts d'una cooperativa d'habitatges en règim de cessió d'ús.

1. OBJECTE (art. 106 i 107 Llei Coop)

Idees a destacar dins del concepte de cooperativa d'habitatges: preu de cost i possibilitat d'internalitzar la gestió

1. Són cooperatives d'habitatges les que tenen l'objecte de **procurar a preu de cost** habitatges, serveis o edificacions complementàries als seus socis, organitzant-ne l'ús pel que fa als elements comuns i regulant-ne l'administració, la conservació i la millora.

2. Les cooperatives d'habitatges poden adquirir, parcel·lar i urbanitzar terrenys i, en general, dur a terme **totes les activitats necessàries per a complir els seus objectius socials**.

3. Les cooperatives d'habitatges també poden tenir per objecte la rehabilitació d'habitatges, de locals i d'edificacions i instal·lacions complementàries per a destinar-los als socis, i també **la construcció** d'habitatges per a cedir-los als socis mitjançant el règim d'ús i gaudi, bé per a ús habitual i permanent, o bé per a descans o vacances, o destinats a residències per a persones grans o amb discapacitat.

Tres idees força: preu de cost, possibilitat d'internalitzar la gestió i necessitat que la cooperativa sigui qui construeixi els habitatges destinats a l'ús dels seus socis.

Regulació del règim d'ús per estatuts socials: condició necessària, però no suficient

Els estatuts socials de la cooperativa han de regular el règim d'ús dels habitatges (arts. 106 i 107 Llei del Parlament de Catalunya 18/2002, de 5 de juliol, de cooperatives (en endavant, LcoopC). Aquest extrem és important, perquè tal regulació no pot fer-se mitjançant reglaments de règim intern ni únicament a través de contractes amb els socis, ni per mitjà d'altres acords de la cooperativa.

El punt de partida legal cooperatiu sobre la matèria resta circumscrit als següents punts:

- Art. 106.3 LcoopC: Les cooperatives d'habitatges també poden tenir per objecte la rehabilitació d'habitatges, de locals i d'edificacions i instal·lacions complementàries per a destinar-los als socis, i també la construcció d'habitatges per a cedir-los als socis mitjançant el règim d'ús i gaudi, bé per a ús habitual i permanent, o bé per a descans o vacances, o destinats a residències per a persones grans o amb discapacitat.
- Art. 107.3 LcoopC. Les cooperatives d'habitatges poden adjudicar i cedir als socis, mitjançant qualsevol títol admès en dret, la plena propietat o el ple ús dels habitatges, els locals o les instal·lacions i les edificacions complementàries. Si en manté la propietat, els estatuts socials han d'establir les normes d'ús i els drets i les obligacions dels socis i de la cooperativa, i poden regular la possibilitat que el dret d'ús de l'habitatge o el local sigui cedit a socis d'altres cooperatives d'habitatges que tinguin establerta aquesta modalitat o sigui permutat amb aquests.
- Art. 107.4 LcoopC: Les cooperatives d'habitatges poden alienar o llogar a terceres persones que no en siguin sòcies els locals i les instal·lacions i les edificacions complementàries de la seva propietat, però no pas els habitatges. En el cas que, un cop acabada la promoció i adjudicats els habitatges als socis, en quedés algun, es pot adjudicar a una tercera persona no sòcia, sempre que compleixi les condicions objectives que fixen els estatuts socials.
- Art. 108.3. 3. El fons de reserva obligatori, que té una funció semblant a la d'un fons d'inversió, ha d'ésser emprat, principalment, per a alguna o algunes de les finalitats següents:

(...)

d) Finançar les promocions que siguin adjudicades a la cooperativa en règim d'ús.

Un dels reptes importants que ens planteja el model, consisteix en el fet que els estatuts socials han d'establir d'una manera completa les normes d'ús i els drets i les obligacions dels socis i de la cooperativa.

El Consell Rector té reservades exclusivament facultats executives respecte d'aquestes normes.

Normes de protecció als consumidors i usuaris

Aquestes normes són aplicables a les relacions entre els socis usuaris i la cooperativa d'habitatges.

Per altra banda, les disposicions legals d'aplicació general, protectores dels drets de consumidors i usuaris, ens obliguen a atorgar, a més, un contracte individualitzat per a cada adjudicació d'ús, entre la cooperativa i el soci (arts. 62, 63 i 80 del Reial Decret Legislatiu 1/2007, de 16 de novembre, que aprova el text refós de la Llei general per a la defensa dels consumidors i usuaris i altres lleis complementàries)[1].

Cal, doncs, un contracte individual amb cada soci usuari. Els estatuts socials incorporarien l'equivalent a les condicions generals dels contractes i el contracte individual incorporarà, a més, les condicions particulars.

Més endavant discutirem la possibilitat de submissió a arbitratge per a resoldre els conflictes entre els socis usuaris i la cooperativa d'habitatges.

Efectes «col·laterals» de les modificacions dels estatuts socials

Recordem que els estatuts socials de la cooperativa es poden modificar mitjançant l'acord favorable de dues terceres parts dels vots assistents (presents o representats) a l'assemblea general. Ara bé, també per aplicació de les normes de protecció als consumidors i usuaris, cap modificació dels estatuts que afecti el règim contractual d'ús de l'habitatge no serà aplicable a aquells socis usuaris que no l'acceptin expressament.

Definició estatutària de la cessió d'ús

És fonamental establir en els estatuts els trets característics del règim de cessió d'ús que preveu aplicar la cooperativa d'habitatge, perquè d'això pot dependre la determinació de la naturalesa jurídica de la cessió d'ús i l'aplicació del règim legal que se'n derivi.
Cada cooperativa ha de considerar dues possibilitats:

a) Dret real d'ús.
b) Dret obligacional d'ús, relació de prestació de serveis entre la cooperativa propietària de l'immoble i el soci, de caire personal però diferenciada de l'arrendament.

La Llei de cooperatives vol un dret d'ús ple, és a dir, sense restriccions que no vinguin imposades per l'ordenament jurídic.

Sembla que, en aquest sentit, hem de recórrer per analogia a les normes reguladores del dret real d'ús del Codi Civil de Catalunya, i dins d'aquestes, preveure les opcions menys restrictives per a l'abast de l'ús de l'habitatge per part del soci.

2. ESTRUCTURA. Possible coexistència dins d'una mateixa cooperativa de diversos tipus de models (adjudicació, cessió d'ús, arrendament, etc.)

En primer lloc, cal determinar si la cooperativa d'habitatges ho serà només pel model d'habitatges en règim de cessió d'ús, o es preveu que dins una mateixa cooperativa coexisteixin promocions en règim de cessió d'ús amb altres tipus de modalitats, com les d'adjudicació o de lloguer:

- Opció unitària (una cooperativa, un règim de transmissió dels habitatges).
- Opció complexa (una cooperativa, diversos règims de transmissió i tipologies de socis). En aquest cas es pot optar per organitzar-se en seccions i/o fases separades.

1. Els estatuts socials poden establir l'existència i el funcionament de juntes, grups o seccions que, dins els fins generals, duguin a terme activitats econòmiques o socials específiques, amb autonomia de gestió i possibilitat de patrimonis separats afectats a aquest objecte, sense perjudici de la responsabilitat general i unitària de la cooperativa. En tot cas, cal que portin una comptabilitat separada, que s'ha d'integrar en la del conjunt de la cooperativa. Del compliment de les obligacions derivades de l'activitat

cooperativa específicament duta a terme per les seccions, en responen en primer lloc els socis pertanyents a la secció corresponent.

2. En el cas que la societat cooperativa hagi de respondre a responsabilitats contractuals o extracontractuals derivades de l'actuació d'una secció, la cooperativa pot repetir contra els socis que integren la secció i exigir-los el desemborsament efectiu de les aportacions compromeses o de les garanties prestades. Si es fa ús d'aquesta possibilitat, s'ha de fer constar expressament davant les terceres persones amb les quals la cooperativa hagi de contractar.

3. L'assemblea general de la cooperativa pot suspendre motivadament els acords de l'assemblea de la secció que consideri contraris a aquesta llei o als estatuts, o que lesionin els interessos de la cooperativa, sense perjudici que aquests acords puguin ésser impugnats segons el procediment establert en l'article 38 LcoopC.

4. Les cooperatives d'habitatges també poden tenir seccions de crèdit, unitats econòmiques i comptables internes, amb l'objecte de complir algun dels fins que estableix la regulació d'àmbit català de les seccions de crèdit. El règim d'aquestes seccions és el de la dita regulació específica. En el cas que no n'hi hagi, s'han de regir per les disposicions d'aquesta Llei (art. 5 LcoopC).

La configuració de l'estructura de la cooperativa en seccions ens proporciona:

- Possibilitat de diferenciar els diferents tipus de socis i de promocions (de lloguer, adjudicació o cessió d'ús).
- Possibilitat de ponderació de vot (art. 34 LcoopC). És possible ponderar els vots dels socis de les diferents seccions depenent de l'activitat cooperativa. En aquest sentit, la *intensitat* de l'activitat cooperativitzada dels socis d'adjudicació en propietat, si bé més breu en el temps, sembla superior a la dels socis de cessió d'ús. Per aquest motiu, es pot ponderar, amb el límit previst a l'article 34, el vot dels diferents tipus de socis.
- Possibilitat d'autonomia de gestió i patrimonis separats de cada secció, amb comptabilitats separades. En cas que una societat cooperativa hagi de respondre a responsabilitats contractuals o extracontractuals derivades de l'actuació d'una secció, la cooperativa pot repetir contra els socis que integren la secció i exigir-los el desemborsament efectiu de les aportacions compromeses o de les garanties prestades (art. 5 LcoopC).

Dins de cada secció es poden crear fases per a cada promoció (art. 110 LcoopC). Les fases també limiten la responsabilitat dels socis no integrats en cada una de les promocions, que no es veuran responsabilitzats per la gestió econòmica de les altres fases.

Els estatuts han de regular el funcionament de cada secció i de les fases que en formin part. En aquest sentit, s'ha de preveure i regular el funcionament de les assemblees de fases i de les seccions, així com el de l'assemblea general delegada.

Respecte al funcionament de les fases d'ús, és convenient que tinguin un Reglament de Règim Intern específic del reglament de règim intern general, on es puguin establir i regular les especificitats de la fase corresponent. El contingut del Reglament de Règim Intern hauria de recollir les normes d'ús i manteniment d'espais comuns de la fase en aquells aspectes no regulats pel Reglament de Règim Intern comú.

3. TIPUS DE SOCIS

1. S'ha de preveure dins els estatuts socials de la cooperativa d'habitatges els diferents tipus de socis que s'hi poden vincular.
2. Aquesta diversitat social es pot estructurar en seccions, amb possibilitat d'assemblees de secció (art. 5 LcoopC.).

a) Socis d'habitatges (previstos en la llei com a «socis»): es vinculen a la cooperativa perquè necessiten un habitatge. Ho poden ser les persones físiques o bé els ens públics, cooperatives i les entitats sense ànim de lucre mercantil que necessitin locals per a dur a terme les activitats (art. 107 LcoopC.):

   - Expectants
   - Propietat
   - Ús cooperatiu
   - Arrendament
   - Altres (gent gran, vacances, etc.)

b) Socis gestors: persones físiques o jurídiques que es vinculen a la cooperativa per participar en la seva gestió. Aquesta possibilitat, implícita en la llei (art. 17 LcoopC.)[2], és imprescindible per a la viabilitat jurídica del model, si no volem continuar utilitzant indefinidament «socis expectants».

c) Socis de treball.

d) Socis col·laboradors: no realitzen l'activitat cooperativa principal (procurar habitatges): persones físiques o jurídiques, públiques o privades (per exemple, socis inversors, entitats financeres, ens públics, societats municipals, etc.).

4. REQUISITS PER A SER SOCI (art. 18 LcoopC)

S'han d'establir les condicions que es requereixen per a ser soci de la cooperativa d'habitatges.

En aquest sentit, s'han d'establir, si n'hi ha, les condicions diferenciades per cada tipologia de les diverses classes de socis que es prevegin en la mateixa cooperativa.

En aquest punt, el model no ha de variar respecte als estatuts ordinaris d'una cooperativa d'habitatges en règim d'adjudicació en propietat o de lloguer.

5. DRETS I OBLIGACIONS DELS SOCIS

En aquest apartat, a banda dels drets ordinaris dels socis, s'han de preveure els drets dels socis d'ús a accedir a la possessió d'un habitatge, en els termes previstos en els mateixos estatuts i en el contracte d'adjudicació.

Si la cooperativa d'habitatges porta a terme promocions d'habitatges protegits, s'ha de fer constar que per a ser-ne beneficiaris, els socis hauran d'estar inscrits en el Registre de Sol·licitants d'Habitatges de Protecció Oficial, conforme preveu l'article 102.1 de la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge (LDH)[3].

També s'han de preveure en aquest apartat els altres drets dels socis relatius a l'ús de l'habitatge, tals com possibilitats de fer reformes, possibilitat o no de cessió temporal de l'ús, etc.

L'objectiu és que els estatuts recullin els trets essencials de la cessió d'ús que s'adjudicarà als socis, l'equivalent a les condicions generals de contractació en matèria d'adjudicació als socis de ple ús dels habitatges propietat de la cooperativa.

Proposta de normes d'ús dels habitatges cooperatius

S'incorporen als estatuts socials les disposicions en la matèria previstes al Codi Civil de Catalunya, Llei 5/2006, de 10 de maig, del llibre cinquè del Codi Civil de Catalunya, relatiu als drets reals. Articles 562 i següents, més els que es deriven de la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge, a partir dels criteris exposats més amunt.

Les normes d'ús i els drets i les obligacions dels socis i de la cooperativa podrien incloure els següents extrems:

a. Els socis usuaris poden posseir i utilitzar l'habitatge propietat de la cooperativa de la manera que estableixen el títol de constitució i els estatuts socials de la cooperativa, i sempre de manera suficient per a atendre les seves necessitats i les dels qui hi convisquin. L'ús de l'habitatge s'estén a la seva totalitat i comprèn el de les dependències i els drets annexos.
b. El dret d'ús a favor d'una persona física és vitalici, tret que el títol de constitució i els estatuts socials, emparant-se en les normes que regulin l'ús en règim de protecció oficial, determini una altra cosa.
c. El dret d'ús es pot constituir a favor de diverses persones, simultàniament o successivament, però, en aquest darrer cas, només si es tracta de persones vives en el moment en què es constitueixen. En qualsevol cas, el dret s'extingeix a la mort del darrer titular.
d. En qualsevol cas, cap persona no pot ser simultàniament, en una mateixa comarca, titular de més d'un habitatge o local de promoció cooperativa, llevat dels casos en què la condició de família nombrosa faci necessària la utilització de dos habitatges, sempre que puguin constituir una unitat vertical o horitzontal.
e. Els ens públics, les cooperatives i les entitats sense ànim de lucre mercantil que necessitin locals per a dur a terme les seves activitats poden ser socis de la cooperativa d'habitatges. La limitació de la lletra d) anterior no afecta aquestes entitats.
f. Els socis usuaris solament poden gravar o alienar el seu dret si ho autoritza la cooperativa. En tot cas, la cooperativa ha de gaudir dels drets d'adquisició preferent de tanteig i retracte, de forma equivalent al que preveuen els articles 109 LCoop. i 561.10 del Codi Civil de Catalunya (en endavant, CCC)4.
g. L'execució d'una hipoteca sobre el bé comporta l'extinció dels drets d'ús i habitació si els titulars van consentir a constituir-la, sense perjudici del que estableix l'article 83 del Codi de Família de Catalunya[5] en matèria d'ús d'habitatge familiar.
h. El dret d'ús s'extingeix per resolució judicial en cas d'exercici greument contrari a la

naturalesa del bé, sense perjudici del que estableix l'article 561-8.1 CCC[6].

i. Els socis que deterioren els béns usats responen dels danys causats davant la cooperativa, que pot sol·licitar a l'autoritat judicial que adopti les mesures necessàries per a preservar els béns, incloent-hi la seva administració judicial.

j. Els socis usuaris han de notificar a la cooperativa tot acte de tercers del qual tinguin notícia que pugui perjudicar els béns usats. Si no ho fan, responen dels danys i perjudicis imputables a aquesta omissió.

k. Els socis usuaris poden introduir millores a l'habitatge objecte de l'ús, dins dels límits del seu dret, amb la facultat de retirar-les a l'acabament de l'ús si això és possible sense deteriorar l'habitatge.

l. La cooperativa pot disposar dels habitatges usats i introduir-hi modificacions que no alterin la forma ni la substància i que no perjudiquin els usuaris. Per a fer construccions o edificacions, ho han de notificar als usuaris, els quals s'hi poden oposar si entenen que lesionen els seus interessos.

m. Les càrregues privades en el moment de constituir el dret d'ús, les despeses de conservació, manteniment, reparació ordinària i subministrament dels béns usats, i els tributs i les taxes de meritació anual van a càrrec dels socis usuaris.

n. Si els usuaris no assumeixen les càrregues ni paguen les despeses, els tributs o les taxes a què fa referència la lletra *m*) anterior després que la cooperativa els ho hagi requerit, aquesta les pot satisfer a càrrec dels socis usuaris, sense perjudici de l'aplicació del règim disciplinari previst en els estatuts socials.

o. Les despeses de reparacions extraordinàries que no derivin de cap incompliment dels socis usuaris són a càrrec de la cooperativa. Igualment ho són les contribucions especials que impliquin una millora permanent dels habitatges en règim d'ús. En tots aquests casos, la cooperativa pot exigir als socis usuaris l'interès de les quantitats invertides.

p. Els socis usuaris de finques hipotecades no han de pagar el deute garantit amb la hipoteca. La cooperativa, si es ven forçosament la finca hipotecada per a pagar el deute, respon davant els socis usuaris del perjudici causat.

q. D'acord amb l'art. 30 de la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge (LDH)[7], i per a complir la cooperativa propietària amb les seves obligacions, l'usuari li ha de facilitar informació sobre l'estat de l'habitatge i la forma d'utilització i de manteniment quan li sigui requerit per la cooperativa. Es pot preveure un calendari de visites de personal facultat per la cooperativa per a comprovar l'estat de l'habitatge. El programa de visites s'ha d'adaptar a les necessitats de l'usuari i ha de mantenir l'equilibri entre el respecte degut a la seva intimitat i les necessitats d'informació de la cooperativa propietària.

r. El dret cooperatiu d'ús de l'habitatge té caràcter real/obligacional i, en conseqüència, la seva constitució o transmissió s'atorgarà en escriptura pública, que s'inscriurà, si es configura com a dret real, al Registre de la Propietat a la finca corresponent a l'habitatge cedit en ús.

s. El règim disciplinari dels estatuts socials tipificarà les faltes lleus, greus o molt greus relatives a l'incompliment per part del soci usuari de les seves obligacions econòmiques i socials envers la cooperativa i l'ús de l'habitatge que ocupa. Es podran establir sancions econòmiques, directament imputables als drets de la mateixa naturalesa que tingui el soci davant la cooperativa (aportacions al capital, dipòsits, etc.).

t. Per a les faltes tipificades com a molt greus, es pot preveure la sanció d'extinció i pèrdua del dret d'ús de l'habitatge amb expulsió del soci de la cooperativa o sense. També són causes d'extinció del dret d'ús la renúncia del seu titular, la pèrdua total i sobrevinguda de l'habitatge, que impossibiliti al titular fer-ne l'ús a què anava destinat, i l'adquisició de l'habitatge en propietat per part del soci usuari.

u. L'adjudicació al soci de l'ús d'un habitatge de la cooperativa podrà formalitzar-se en document públic o privat (si es tracta d'un dret real d'ús és obligatori l'atorgament d'escriptura pública). En qualsevol cas, per aplicació analògica de l'article 61 LDH[8], ha de contenir les dades següents:

    I. La descripció i les condicions físiques de l'habitatge, amb la indicació de la superfície útil i dels serveis, les instal·lacions i els subministraments que tingui.
    II. L'import de l'aportació obligatòria al capital social de la cooperativa, de la quota d'ingrés i periòdica, i de la fiança o dipòsit, renda, derrames i altres conceptes econòmics a càrrec del soci usuari, amb el desglossament i el detall dels serveis accessoris i les altres quantitats que siguin assumides pels usuaris, tot indicant la periodicitat de la liquidació.
    III. El termini de l'adjudicació del dret d'ús (en principi, vitalici per a les persones físiques, excepte que els estatuts determinin una altra cosa).
    IV. La forma d'actualització de les contraprestacions econòmiques a càrrec del soci usuari.

v. Pel que fa a la representació al Consell Rector dels socis usuaris, partint de l'article 41.3 LcoopC, s'hi pot preveure la reserva d'un lloc per als socis usuaris, i la representació a l'assemblea de segon grau d'un soci usuari per cada fase o promoció (art.110 LCoop)[9].

w. A les assemblees de fase o promoció, cada soci usuari té un vot. A l'assemblea general o de segon grau, cada representació de fase o promoció, que és única, té assignats d'un a cinc vots.
x. Per imperatiu de l'article 9 del Codi de Família (CdF)[10], amb independència de quin sigui el règim econòmic matrimonial aplicable, el cònjuge titular, sense el consentiment de l'altre, no pot dur a terme cap acte d'alienació, gravamen o, en general, de disposició del seu dret en l'habitatge familiar o en els mobles d'ús ordinari que en comprometi l'ús, encara que es refereixi a quotes indivises. Aquest consentiment no es pot excloure per pacte ni atorgar-se amb caràcter general. Si manca el consentiment, el jutge o jutgessa pot autoritzar l'acte, atès l'interès de la família o si hi concorre una altra causa justa.
y. El mateix requisit s'exigirà a les unions estables de parelles, per aplicació dels articles 11 i 28 de la seva llei reguladora, Llei del Parlament de Catalunya 10/1998, de 15 de juliol, d'unions estables de parella (LUEP)[11].
z. Es pot preveure que en cas de mort, els cònjuges o parella de fet, o descendents que convisquin amb el soci usuari, puguin adquirir la condició de soci mantenint l'ús de l'habitatge. El mateix es pot preveure en cas de nul·litat matrimonial, separació o divorci del soci per a aquells casos en què s'adjudiqui l'habitatge familiar al cònjuge no soci.
aa. Les aportacions al capital social no són transmissibles, excepte que la transmissió sigui compatible amb l'ús de l'habitatge corresponent, sigui per part del soci transmetent o per part del soci adquirent, i sempre que la cooperativa ho autoritzi expressament.

Regles per a l'adjudicació dels habitatges en règim d'ús:

a. Habitatges protegits: segons les seves normes reguladores i, a més, seguint el criteri de rigorós ordre temporal d'alta com a soci de la cooperativa, si acompleix tots els requisits.
b. Habitatges lliures: per rigorós ordre d'alta com a soci de la cooperativa. El soci haurà d'acreditar capacitat econòmica suficient i/o prestar garanties a la cooperativa (dipòsit, fiançament personal, aval d'entitat financera o d'ens públic, etc.).
c. L'ordre esmentat es modularà en funció de les característiques específiques dels socis, mitjançant llistes separades:

- Ens públics
- Cooperatives

- Entitats sense ànim de lucre
- Persones físiques sense vincles familiars
- Persones víctimes d'assetjament o violència
- Persones en situació d'exclusió social o amb greu risc d'exclusió
- Cònjuges o parelles de fet
- Persones amb limitacions d'accessibilitat
- Famílies nombroses
- Gent gran

6. **BAIXA DE SOCIS** (art. 19 LcoopC)

Els Estatuts han de preveure el dret dels socis a donar-se de baixa de la cooperativa, i les conseqüències de la baixa. La baixa de la condició de soci comporta la pèrdua del dret d'ús de l'habitatge. En aquest sentit, hem de tenir present l'article 9 del CdF[10].

Els articles 11 i 28 LUEP també estableixen aquest requisit per a aquest tipus d'unions[11].

En conseqüència, sembla adequat requerir que en cas de baixa voluntària d'un soci que tingui adjudicat l'ús d'un habitatge i que aquest tingui la condició d'habitatge familiar, per a atendre la sol·licitud de baixa voluntària s'exigeixi el consentiment de l'altre cònjuge o parella de fet que hi convisqui. Aquí hi ha un conflicte de normes entre l'art. 1.1 LcoopC (principi de baixa voluntària) i les previsions del CdF.

a) Justificada

Aquí, cada cooperativa haurà de preveure quan considera justificada o no justificada una baixa.

b) No justificada

Les no previstes com a justificada. En aquest sentit, entenem convenient establir que no es considerarà baixa justificada aquella que es produeixi abans del període mínim de permanència a la cooperativa (que segons l'article 19.1 de la Llei de Cooperatives, no pot ser superior a cinc anys).

c) Baixa forçosa

Les habituals.

d) Expulsió

Entre les causes d'expulsió s'ha de preveure l'incompliment greu de les obligacions derivades de l'adjudicació de l'ús de l'habitatge, considerant com a incompliment greu l'impagament, la realització d'obres no consentides, cessió, arrendament o subarrendament de l'habitatge sense comptar amb la prèvia autorització del Consell Rector, el desistiment unilateral de la cessió d'ús de l'habitatge adjudicat, etc.

7. CONSEQÜÈNCIES ECONÒMIQUES DE LA BAIXA

A més dels plantejaments habituals en tota cooperativa d'habitatges en què s'aplica el Model de cessió d'ús, és recomanable preveure clarament els següents punts:

- Els pagaments periòdics realitzats per al manteniment del dret d'ús i per als serveis de manteniment i millora no són recuperables en donar-se de baixa.
- El reemborsament de les aportacions al capital no es produirà fins que hi hagi un nou soci adjudicatari del mateix habitatge que el soci que es dóna de baixa, amb el màxim temporal de cinc anys previstos en la Llei.
- Conseqüències de baixa no justificada o expulsió:
    - Deduccions a aplicar al retorn de capital.
    - Possibilitat de compensar l'import a retornar amb els imports que degui el soci a la cooperativa per qualsevol concepte.
- Responsabilitat dels socis davant la cooperativa del compliment de totes les obligacions contretes per aquest.

8. RÈGIM ECONÒMIC. CONSEQÜÈNCIES DE LA CONCEPTUALITZACI DELS PAGAMENTS MENSUALS COM A QUOTES PERIÒDIQUES

Els estatuts socials han de fixar l'aportació obligatòria per a adquirir la condició de soci. En aquest sentit, tenint en compte les diferents tipologies de socis (expectants, de cessió, d'adjudicació, col·laborador), s'ha de regular l'aportació obligatòria que ha de realitzar cada tipus de soci, depenent de l'activitat cooperativa (art. 56 LcoopC)[12].

S'ha de preveure el sistema per a fixar les aportacions obligatòries dels nous socis (previ acord de l'assemblea) (art. 57 LcoopC).

S'ha de determinar si, a més de l'aportació inicial, s'exigirà al soci una quota d'ingrés a l'adjudicació de l'ús de l'habitatge.

El model tal com està previst, preveu que l'aportació inicial es faci en concepte d'aportació al capital i no de quota d'ingrés. Aquesta diferenciació és cabdal, perquè, si es realitza com a aportació de capital, és reembossable, al valor referit a l'exercici de la seva baixa de la cooperativa, pel soci en donar-se de baixa. En canvi, si es fa com a quota d'ingrés, no és recuperable pel soci i a més, es destina al fons de reserva obligatori de la societat.

Respecte als pagaments a realitzar pel soci pel manteniment del dret d'ús i pels serveis de manteniment i administració de l'habitatge i la finca, hi ha la possibilitat de ferlos en concepte de quotes periòdiques o com a contraprestació pels serveis rebuts.

Al nostre entendre, els pagaments periòdics que ha de realitzar el soci per a mantenir el gaudiment del dret d'ús i beneficiar-se dels serveis de manteniment a portar a terme per la cooperativa titular de l'immoble, s'han de conceptualitzar com a contraprestació de la prestació de serveis i no com un pagament de quotes periòdiques previstes en l'article 61.1 de la Llei de cooperatives, pels següents motius:

- Si es conceptualitzen com a quotes periòdiques, passen a formar part integrant del Fons de Reserva Obligatori i no poden ser reintegrables. El fet que formin part del Fons de Reserva Obligatori implica que aquests ingressos no es tenen en compte en el compte de resultats de la cooperativa, sinó que passen directament a formar part dels fons propis i provoquen que el resultat de l'exercici sigui de pèrdues, si bé queden amortides per l'elevada xifra de fons propis i fortalesa del net patrimonial.

  A més, l'establiment de quotes periòdiques en comporta la inestabilitat, ja que poden ser modificades per acord de l'Assemblea.

  A això s'ha d'afegir l'ambigua i restrictiva regulació actual de les quotes periòdiques. Caldrà que una futura modificació de la llei millori aquest extrem.
  En canvi, si es conceptualitzen com a contraprestació de serveis rebuts de la cooperativa (art. 61.3):

  - Els pagaments per a l'obtenció dels serveis cooperativitzats no integren el capital social i estan subjectes a les condicions fixades o contractades amb la societat (art. 61.3)
  - L'import d'aquest queda fixat en el contracte que se signi amb la cooperativa, fet que li dóna una major estabilitat. Si l'import és insuficient per a fer millores

necessàries a la finca, sempre es pot acordar la creació d'una quota a satisfer per part dels socis.
- Els ingressos es comptabilitzen dins el compte de resultats de la cooperativa.

9. TRANSMISSIÓ DE DRETS

S'ha de regular la intransmissibilitat de la condició de soci. Es pot transmetre l'aportació al capital, però això comportarà la pèrdua de condició del soci, perquè aquesta transmissió no pot implicar per se l'adquisició de la condició de soci de l'adquirent.

En cas de transmissió de l'aportació per part d'un soci que tingui adjudicat l'ús d'un habitatge i que aquest tingui la condició d'habitatge familiar, la transmissió de la participació al capital, si comporta la correlativa transmissió del dret d'ús, requerirà el consentiment del cònjuge o parella de fet corresponent, en aplicació del previst en l'article 9 del Codi de Família i articles 11 i 28 de la Llei 10/1998 d'unions estables de parelles. Aquí ens trobem amb una mena de subrogació forçosa en la posició d'usuari (soci o no soci de la cooperativa), que una futura modificació de la LcoopC hauria de resoldre adequadament, perquè es contraposen dos principis:

a. Que ningú no pot ser obligat a incorporar-se com a soci d'una cooperativa;

b. Els drets d'ús sobre l'habitatge a favor del cònjuge o parella en els supòsits esmentats del CdF i de la LUEP.

Es pot preveure que en cas de mort, els cònjuges o parella de fet, o descendents que convisquin amb el soci, puguin adquirir la condició de soci mantenint l'ús de l'habitatge. El mateix es pot preveure en cas de separació o divorci del soci per a aquells casos en què s'adjudiqui l'habitatge familiar al cònjuge no soci.

10. ÒRGANS SOCIALS

La cooperativa d'habitatge estarà formada pels següents òrgans:

a. Assemblea General, de Secció i de Fases
b. Consell Rector
c. Interventor de comptes

Assemblees generals mitjançant delegats

Els estatuts han de preveure els acords que seran competència de l'Assemblea General i quins altres aspectes poden ser decidits per les assemblees delegades de fase i de secció. En aquest sentit, les assemblees de fase han de tenir capacitat per a decidir aspectes de la gestió ordinària de la fase corresponent, en aquells aspectes no rellevants.

S'ha de treure el màxim profit de les previsions contingudes en l'article 36 LcoopC.:

«1. Els estatuts socials poden establir que les atribucions de l'assemblea general s'exerceixin mitjançant una assemblea de segon grau, a la qual han d'assistir els delegats designats en les assemblees preparatòries o de secció, en els supòsits següents:

a. Si la cooperativa té més de cinc-cents socis.
b. Si els socis resideixen en poblacions allunyades de la seu social.
c. Per raó de la diversificació de les activitats de la cooperativa.
d. Si es donen altres circumstàncies que dificulten greument la presència de tots els socis a l'assemblea general.
e. Si la cooperativa s'organitza per seccions.

2. Les assemblees preparatòries o de secció i les assemblees de delegats han d'ésser regulades pels estatuts socials, i s'han d'atenir als criteris següents:

a. Les convocatòries de les assemblees preparatòries o de secció i de l'assemblea de delegats han d'ésser úniques i han de tenir el mateix ordre del dia. La convocatòria ha de complir els requisits de l'art. 30, amb l'excepció que, en el cas que la cooperativa tingui un nombre elevat de socis, la convocatòria es pot publicar en un diari de gran difusió a Catalunya.
b. Les assemblees preparatòries o de secció, que han de precedir una assemblea general, han d'ésser presidides per una persona delegada pel consell rector, la qual n'ha de dirigir les reunions i ha d'informar la junta de les qüestions a tractar.
c. Els socis presents a les assemblees preparatòries o de secció han de designar els delegats que els han de representar a l'assemblea general, de conformitat amb les normes establertes pels estatuts socials. Els delegats poden ésser designats per a una assemblea concreta o per a un període determinat. En tot

cas, els estatuts socials han de regular les normes per a l'elecció de delegats, el nombre màxim de vots que pot representar cada delegat o delegada a l'assemblea general, i la vigència de llur representació.

3. Els delegats de les assemblees preparatòries o de secció, que han d'ésser necessàriament socis de la cooperativa i han d'haver assistit a les reunions de les esmentades assemblees, tenen en l'assemblea general els vots que se'ls hagin conferit en les assemblees preparatòries o de secció.

4. Només es poden impugnar, pel procediment establert per l'art. 38, els acords adoptats per l'assemblea general de delegats, sens perjudici que per a examinar la possible nul·litat dels dits acords es puguin tenir en compte els acords i les decisions de les assemblees preparatòries o de secció.

5. En tot allò que no regulin aquest article i els estatuts socials, s'han d'aplicar les normes generals establertes per a l'assemblea general.»

Aquesta norma s'ha de posar en relació amb l'art. 110 Lcoop, específic de les cooperatives d'habitatges:

«1. En el cas de les cooperatives d'habitatges, els estatuts socials poden regular que la construcció de cada fase o bloc es faci amb autonomia de gestió i patrimonis separats, sense que els socis no integrats en cada una de les promocions es vegin responsabilitzats per la gestió econòmica dels altres. Si es fa ús d'aquesta possibilitat, cal que es porti una comptabilitat independent, sens perjudici de la comptabilitat general de la cooperativa, i, en tot cas, abans s'ha de fer constar expressament davant les terceres persones amb qui s'hagi de contractar.

2. Els estatuts socials poden regular l'existència d'assemblees de fases o blocs, a les quals es poden delegar competències de l'assemblea general, excepte en els assumptes que afectin tota la societat o la responsabilitat del patrimoni general o dels altres patrimonis separats, o els drets o les obligacions dels socis no adscrits a la fase o al bloc respectius.»

La llei sembla apuntar la possibilitat que l'exercici dels drets socials dels socis usuaris i d'habitatge s'expressi en tota la seva amplitud i intensitat en les assemblees de secció o fase i potser limitant, en canvi, al màxim el nombre de vots que aquests representen

a l'assemblea de segon grau, per a evitar desequilibris socials en la presa de decisions sobre les qüestions més transcendentals de la cooperativa. O bé exigir dobles majories reforçades (en el còmput global i en el si d'una tipologia de socis en concret –vegeu socis d'habitatges, socis gestors), sistema acceptat pel registre de cooperatives.

S'ha de regular el sistema de majories reforçades, amb els límits previstos a l'article 33.1 de la llei (dues terceres parts dels vots socials).

Per a la viabilitat del model, es proposa interpretar l'article 36 LcoopC de la següent manera:

- Un sol delegat per fase.
- Atribució a cada delegat d'un ventall de vots en l'assemblea de segon grau o de delegats d'entre un i cinc.

Composició del Consell Rector

Com en tota cooperativa, els estatuts han de regular la composició i durada del Consell Rector. En el supòsit que hi hagi seccions, és possible preveure que el Consell Rector ha de reflectir la diversitat de la cooperativa, de conformitat amb el previst a l'article 41.3 de la LcoopC.

El model necessita una estabilitat i homogeneïtat en els equips que formin el Consell Rector, que passa, potser, per optar en estatuts, en aplicació de l'art. 41.3 i 42.1 LcoopC, pel procediment d'elecció dels seus membres mitjançant la presentació de candidatures que optin a tots els llocs a cobrir, amb les corresponents quotes de representació de cada classe de socis.

De lege ferenda, una pròxima modificació de la Llei de cooperatives hauria de preveure expressament la tipologia de socis que pot confluir en una cooperativa d'habitatges, considerant que, si l'activitat cooperativa principal és procurar habitatges per als socis, segons ens diu la llei, aleshores, els socis cooperadors estarien integrats pels socis d'habitatges (adjudicació en propietat), socis usuaris d'habitatges, socis gestors (persones físiques o jurídiques), si totes o algunes de les activitats de gestió s'internalitzen en la cooperativa, i per altra banda, els socis col·laboradors que, com sabem, no realitzen l'activitat cooperativa principal. El model apunta la possibilitat que la llei permeti la presència d'un conseller no soci, de caràcter tècnic o professional. Les

quotes de presència al Consell Rector de cada tipus de soci apunta a donar més pes a aquelles vinculacions més intenses per la naturalesa de la seva activitat societària, amb el límit legal que els socis cooperadors han de ser majoria al consell.

Bases legals

1. En les cooperatives l'activitat de les quals s'estén a diverses zones o es projecta sobre objectius, fases o seccions clarament diferenciats, els estatuts socials poden establir la possibilitat que la composició del Consell Rector reflecteixi aquesta diversitat. Els estatuts socials poden fer ús també d'aquesta facultat per a garantir que els socis de treball siguin representats en el Consell Rector (art. 41.3 LcoopC).

2. Els estatuts socials han de fixar la composició del Consell Rector, tenint en compte que la major part dels seus membres han d'ésser socis que duguin a terme l'activitat cooperativa principal, que es proposa definir a partir del concepte legal de cooperativa d'habitatge (art. 106 LcoopC), («procurar» habitatge en sentit actiu i passiu, «administrar» i «gestionar»).

Poden ser membres del consell rector tant persones físiques com persones jurídiques. Les persones jurídiques actuen per mitjà de la persona física que n'exerceixi la representació legal davant la cooperativa.

Procediment d'elecció del Consell Rector

1. Els membres del Consell rector són elegits per l'assemblea general, per a un període no superior a cinc anys, excepte en el cas de reelecció, entre els socis de la cooperativa, pel procediment que fixin els estatuts socials (art. 42.1 LcoopC).

2. Un possible procediment, que sembla força adequat al model, consisteix en la presentació de candidatures tancades, que han de cobrir la totalitat de lloc vacants al Consell Rector, respectant l'assignació de llocs per tipologia de socis.

3. També es proposa una modificació legislativa que permeti la presència d'un conseller no soci, de caràcter tècnic o professional.

4. L'estructura del Consell Rector podria reflectir aquesta diversitat, per exemple així:

a. Socis adjudicataris en propietat:	10-20% del Consell
b. Socis usuaris:	10-20% —
c. Socis gestors:	30-40% —
d. Socis col·laboradors:	30-40% —
e. Consellers no socis:	10-20% —

5. Igualment s'hauria d'aixecar la prohibició que pesa sobre les cooperatives d'habitatges que els consellers que realitzen tasques de gestió directa siguin retribuïts, tret de les despeses derivades del càrrec, i la prohibició de formar part de més d'un Consell Rector.

Funcionament del Consell Rector

a. Les deliberacions només són vàlides **si hi assisteix més de la meitat dels components . Aquest quòrum pot ésser reforçat pels estatuts**.
b. Els membres del Consell Rector poden concedir la representació, si no hi assisteixen, a un altre membre. Cada membre del Consell Rector només en pot representar un altre.
c. Els acords s'adopten per la **majoria absoluta dels membres** del Consell Rector presents o representats. **Aquesta majoria pot ser reforçada pels estatuts**. Es pot disposar estatutàriament que el vot del president sigui diriment en el cas d'empat en les votacions.
d. Cap persona no pot exercir simultàniament els càrrecs de membre del Consell Rector i d'interventor de comptes en més d'una cooperativa d'habitatges. Els membres del Consell Rector no poden rebre, en cap cas, remuneracions o compensacions per l'exercici del càrrec, sense perjudici del dret d'ésser rescabalats de les despeses que aquest càrrec els origini (art. 107.5 LcoopC). **Caldria proposar, en una futura modificació de la llei, l'eliminació d'aquestes dues limitacions, que no tenen sentit en cooperatives d'habitatges promotores, que hagin optat per internalitzar en tot o en part i professionalitzar la gestió.**

11. EL VOT

Dret de vot dels socis

S'ha d'establir, si n'hi ha, el sistema d'adjudicació de vot ponderat per cada tipus de soci. Tal com ja s'ha apuntat anteriorment, sembla adequat que als socis d'adjudicació se'ls reconegui més vots que als socis de cessió d'ús o de lloguer, ja que la seva activitat cooperativa és més intensa i de més curta durada que la d'aquests darrers. En tot cas, la ponderació del vot ha de respectar els límits previstos en l'article 34.1 de la Llei de cooperatives (no superior a cinc vots socials).

En cas que hi hagi socis col·laboradors, s'ha d'establir els vots que se'ls adjudiquen, amb el límit del 40% dels vots socials previstos en l'article 34.2 de la Llei de cooperatives.

1. **En les cooperatives de primer grau, cada soci té un vot**. Això no obstant, excepte en les cooperatives de treball associat i de consumidors i usuaris, tota cooperativa pot establir la possibilitat de vot ponderat. **Aquest vot, regulat expressament pels estatuts socials, ha de ser ponderat en funció de l'activitat del soci en la cooperativa i no pot ser superior en cap cas a cinc vots socials.**

2. **El conjunt de vots dels socis col·laboradors no pot superar en cap cas el 40% de la totalitat dels vots socials. La llei no ho diu, però hem d'interpretar que també s'ha de respectar, per a cada soci col·laborador, un ventall d'un mínim d'un i un màxim de cinc vots socials.**

3. Els estatuts de les cooperatives de crèdit poden establir que, a l'assemblea general, cada soci o sòcia tingui un vot o que el vot sigui proporcional a les aportacions respectives al capital social, a l'activitat cooperativa dels socis o al nombre de socis de les cooperatives associades. En aquest cas, el nombre de vots per cada soci o sòcia no pot ser superior al 20% del total dels vots socials.

4. **En les cooperatives de segon grau**, les federacions i les confederacions, **el vot dels socis es pot ajustar a qualsevol dels criteris establerts pels apartats 1, 2 i 3. Els socis que no siguin cooperatives no poden, en cap cas, tenir la majoria dels vots socials.**

5. **Una proposta de modificació legal ens hauria de permetre incorporar les cooperatives d'habitatges en el grup d'entitats consignades en l'apartat 4 anterior.**

12. ARBITRATGE

Podem gestionar els conflictes mitjançant clàusula de submissió arbitral incorporada als estatuts socials?

Els convenis arbitrals amb els consumidors diferents dels relatius al Sistema Arbitral de Consum (Juntes Arbitrals), només podran pactar-se quan ja hagi sorgit el conflicte material o controvèrsia entre les parts del contracte, excepte que es tracti de la submissió a òrgans d'arbitratge institucionals creats per normes legals o reglamentàries per a un sector o un supòsit específic. Els convenis arbitrals pactats contravenint això són nuls (art. 57.4 RDLeg. 1/2007, de 16 de novembre, text refós de la Llei general per a la defensa dels consumidors i usuaris):

«4. Els convenis arbitrals amb els consumidors diferents de l'arbitratge de consum que preveu aquest article només es poden pactar una vegada hagi sorgit el conflicte material o controvèrsia entre les parts del contracte, llevat que es tracti de la submissió a òrgans d'arbitratge institucionals creats per normes legals o reglamentàries per a un sector o un supòsit específic.

Els convenis arbitrals pactats contravenint al que disposa el paràgraf precedent són nuls.»

Podem entendre que és possible la inclusió als estatuts socials d'una clàusula de submissió a arbitratge institucional del Consell Superior de la Cooperació o de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, si la cooperativa està federada. Són dos supòsits d'arbitratge institucional previstos en la LcoopC (arts. 132.2.f/ i 157).

Art. 157 LcoopC.:
«1. Les qüestions que són objecte d'aquesta Llei i les normes cooperatives que la despleguen que es plantegin entre cooperatives, entre algun soci o sòcia i la cooperativa a la qual pertany, entre socis d'alguna cooperativa o entre una cooperativa i la federació en què s'agrupa poden ésser plantejades a conciliació al Consell Superior de la Cooperació, o bé directament a la jurisdicció ordinària, d'acord amb l'art. 158. El procedi-

ment de conciliació s'estableix per reglament, que pot determinar els supòsits en què sigui obligatori l'intent de conciliació com a requisit previ al procediment judicial.

2. Les qüestions a què es refereix l'apartat 1 poden ésser sotmeses, si ho sol·liciten les parts o ho disposen els estatuts socials, a l'arbitratge de la persona o les persones que designi el president o presidenta del Consell Superior de la Cooperació, d'acord amb la legislació vigent. El procediment de formalització i tramitació d'aquests arbitratges s'estableix per reglament. La competència en matèria d'arbitratge del Consell Superior de la Cooperació no exclou la facultat de les parts de sotmetre llurs diferències a altres formes d'arbitratge, d'acord amb allò que disposa la legislació aplicable.

3. La presentació de la sol·licitud de conciliació o arbitratge interromp la prescripció i suspèn el compte del termini per a l'exercici de les accions regulades per aquesta Llei.»

Art. 132.2.f) LcoopC.
«Són funcions de les federacions:

Arbitrar o fer de mediador en els conflictes de contingut cooperatiu que es puguin suscitar entre les cooperatives associades, o entre aquestes i llurs socis, quan les parts afectades ho sol·licitin o ho hagin establert en els estatuts socials.»

Això només serà possible quan el conflicte tingui caràcter o contingut cooperatiu: només si integrem cooperativament les normes sobre l'ús de l'habitatge seran possibles aquestes modalitats d'arbitratge.

De tota manera, el ple dret d'ús, regulat al Codi civil de Catalunya, s'extingeix per resolució judicial.

13. CONCLUSIONS

1a) La cessió d'ús es pot integrar com una activitat més de les cooperatives d'habitatges, o crear cooperatives d'habitatges exclusivament en règim d'ús.

2a) Possibilitat d'establir una estructura de govern que reflecteixi tota la diversitat social, ponderant la «intensitat» de la seva activitat o relació amb la cooperativa.

3a) Calen reformes a la Llei de cooperatives, que s'han anat esmentant al llarg de l'exposició. Ara bé, amb la llei actual el model també és possible, però amb més inseguretat jurídica i rigideses.

4a) La clau de volta del sistema rau en els ESTATUTS SOCIALS.

5a) Qualsevol consideració seriosa sobre la viabilitat del model passa per complir i fer complir a tots els àmbits administratius les modalitats jurídiques de cessió de sòl a les cooperatives d'habitatges que preveu la Llei de cooperatives i la Llei del dret a l'habitatge: adjudicació directa, cessió gratuïta o a preu tou, constitució d'un dret de superfície, etc. Sense oblidar que l'edificació ha de ser propietat de la cooperativa d'habitatges en règim de cessió d'ús.

NOTES

1)
Article 62. *Contracte.*
1. En la contractació amb consumidors ha de constar de forma inequívoca la seva voluntat de contractar o, si s'escau, de posar fi al contracte.

2. Es prohibeixen, en els contractes amb consumidors, les clàusules que imposin obstacles onerosos o desproporcionats per a l'exercici dels drets reconeguts al consumidor en el contracte.

3. En particular, en els contractes de prestació de serveis o subministrament de productes de tracte successiu o continuat es prohibeixen les clàusules que estableixin terminis de durada excessiva o limitacions que excloguin o obstaculitzin el dret del consumidor a posar fi al contracte.

El consumidor pot exercir el seu dret a posar fi al contracte de la mateixa forma en què el va formalitzar, sense cap tipus de sanció o de càrregues oneroses o desproporcionades, com ara la pèrdua de les quantitats abonades per avançat, l'abonament de quantitats per serveis no prestats efectivament, l'execució unilateral de les clàusules penals que s'hagin fixat contractualment o la fixació d'indemnitzacions que no es corresponguin amb els danys efectivament causats.

4. Els contractes de prestació de serveis o subministrament de productes de tracte successiu o continuat han de recollir expressament el procediment a través del qual el consumidor pot exercir el seu dret a posar fi al contracte.

Article 63. *Confirmació documental de la contractació realitzada.*
1. En els contractes amb consumidors i usuaris s'ha de lliurar un rebut justificant, còpia o document acreditatiu amb les condicions essencials de l'operació, incloses les condicions generals de la contractació, acceptades i signades pel consumidor i usuari, quan aquestes siguin utilitzades en la contractació.

2. Llevat del que es preveu legalment en relació amb els contractes que, per prescripció legal, s'hagin de formalitzar en escriptura pública, la formalització del contracte és gratuïta per al consumidor, quan legalment o per reglament aquest s'hagi de documentar per escrit o en qualsevol altre suport de naturalesa duradora.

Article 80. *Requisits de les clàusules no negociades individualment.*
1. En els contractes amb consumidors i usuaris que utilitzin clàusules no negociades individualment, inclosos els que promoguin les administracions públiques i les entitats i empreses que en depenen, aquelles han de complir els requisits següents:

a) Concreció, claredat i senzillesa en la redacció, amb possibilitat de comprensió directa, sense reenviaments a textos o documents que no es facilitin prèviament o simultàniament a la conclusió del contracte, i als quals, en tot cas, s'ha de fer referència expressa en el document contractual.

b)) Accessibilitat i llegibilitat, de forma que permeti al consumidor i usuari el coneixement previ a la formalització del contracte sobre la seva existència i contingut.

Sense perjudici del que estableix l'article 63.1, en els casos de contractació telefònica o electrònica amb condicions generals és necessari que consti, en els termes que s'estableixin per reglament, l'acceptació de totes i cadascuna de les clàusules del contracte, sense necessitat de signatura convencional. En aquest cas, s'ha d'enviar immediatament al consumidor i usuari justificació de la contractació efectuada per escrit o, llevat que hi hagi oposició expressa del consumidor i usuari, en qualsevol suport de naturalesa duradora adequat a la tècnica de comunicació a distància utilitzada, on han de constar tots els termes d'aquesta. La càrrega de la prova del compliment d'aquesta obligació correspon al predisposant.
El còmput del termini per a l'exercici del dret de desistiment del consumidor i usuari en la contractació telefònica o electrònica amb condicions generals, en els casos en què estigui previst per reglament, es regeix pel que disposa l'article 71.

c) Bona fe i just equilibri entre els drets i obligacions de les parts, cosa que en tot cas exclou la utilització de clàusules abusives.

2. Quan s'exercitin accions individuals, en cas de dubte sobre el sentit d'una clàusula preval la interpretació més favorable al consumidor.

2)
Article 17 LcoopC
Socis
Pot ésser sòcia d'una cooperativa de primer o segon grau tota persona física amb plena capacitat d'obrar, llevat dels casos autoritzats expressament per aquesta Llei, especialment pel que fa a les cooperatives d'iniciativa social. També en pot ésser soci o sòcia tota persona jurídica, pública o privada.

3)
Article 102 LDH. Habitatges amb protecció oficial promoguts per societats cooperatives d'habitatges
1. Les societats cooperatives d'habitatges han d'adjudicar els habitatges amb protecció oficial que promoguin, tant si se'n transmet la propietat com si se'n cedeix el dret d'ús sota qualsevol modalitat, entre llurs socis inscrits en el Registre de Sol·licitants d'Habitatge amb Protecció Oficial. L'adjudicació ha de respectar els principis de transparència i objectivitat.

4)
Article 109 LcoopC
Transmissió d'habitatges
1. La cooperativa gaudeix del dret de tanteig per a poder oferir habitatges als socis expectants, per rigorós ordre d'antiguitat de la data d'ingrés en el cas de transmissió inter vivos d'habitatges i de locals abans que no hagin passat cinc anys d'ençà del lliurament de l'habitatge, o un termini superior si ho assenyalen els estatuts socials o els convenis amb entitats públiques per a l'adquisició de sòl.

2. El preu de tanteig ha d'ésser igual a la quantitat desemborsada, incrementada amb la revaloració que

hagin experimentat d'acord amb l'índex de preus de consum del sector durant el període comprès entre les dates de les aportacions parcials i la data de transmissió dels drets sobre l'habitatge o el local.

3. El dret d'adquisició preferent a què es refereix l'apartat 1, en les mateixes condicions de preu, s'aplica també en el cas que es vulguin transmetre els drets del soci o sòcia referents a l'adquisició de la plena propietat de l'habitatge o el local.

4. Si transcorren tres mesos des que el soci o sòcia comunica a la cooperativa el propòsit de transmetre els seus drets sobre l'habitatge i cap soci o sòcia expectant no ha fet ús de la preferència, el soci o sòcia transmissor queda facultat per a transmetre'ls a terceres persones que no en siguin sòcies.

5. Si el soci o sòcia, incomplint el que estableix l'apartat 1, transmet a terceres persones els seus drets sobre l'habitatge o el local i algun soci o sòcia expectant vol adquirir-los, la cooperativa pot exercir el dret de retracte. En aquest cas, el comprador ha de desemborsar el preu que estableix l'apartat 2, incrementat amb les despeses a què fa referència l'article 1518.2 del Codi civil, i el soci o sòcia transmissor s'ha de fer càrrec de les despeses a què es refereix l'article 1518.1 del Codi Civil.

6. El dret de retracte pot ésser exercit en el termini d'un any d'ençà de la inscripció de la transmissió en el Registre de la Propietat o, si no hi ha estat inscrita, en el termini de tres mesos d'haver -se'n assabentat el retractor.
7. El que estableixen els apartats 5 i 6 no és aplicable a les transmissions fetes a favor dels descendents o dels ascendents, a favor del cònjuge, en cas de separació o divorci, o entre parelles de fet.
8. En el cas de baixa dels socis, les deduccions regulades per l'article 20 es poden detreure dels fons lliurats per finançar el pagament dels habitatges o els locals, d'acord amb el que determinin els estatuts.

Article 561-10 CCC
Dret d'adquisició preferent
1. Els usufructuaris que es proposen transmetre llur dret, en el cas que regula l'article 561-9.2, ho han de notificar fefaentment als nus propietaris, indicant el nom dels adquirents, el preu convingut, en el cas de transmissió onerosa, o el valor que es dóna al dret, en el cas de transmissió gratuïta, i les altres circumstàncies rellevants de l'alienació.

2. Els nus propietaris, sens perjudici de llur dret a impugnar judicialment el preu o el valor notificat, tenen dret de tanteig sobre l'usdefruit en el termini d'un mes a comptar de la notificació que estableix l'apartat 1, que poden exercir pagant-ne el preu o, si no n'hi ha, el valor notificat pels usufructuaris.

3. Els nus propietaris, si l'alienació no s'ha notificat fefaentment o si s'ha dut a terme en circumstàncies diferents de les notificades, sens perjudici de llur dret d'impugnació, poden exercir el dret de retracte en el termini de tres mesos a comptar de la data en què hagi tingut coneixement de l'alienació i les circumstàncies d'aquesta o a comptar de la data de la inscripció de l'alienació en el registre corresponent.

5)
Article 83 CCC. Ús de l'habitatge familiar
1. L'ús de l'habitatge familiar, amb el seu parament, s'atribueix en la forma convinguda pels cònjuges, llevat que aquesta resulti perjudicial per als fills, a criteri de l'autoritat judicial, que resol aquesta qüestió.

2. Si manca acord o si aquest és rebutjat, a criteri del jutge o jutgessa, ateses les circumstàncies del cas, decideix, pel que fa a l'habitatge familiar, en els termes següents:

a) Si hi ha fills, l'ús s'atribueix, preferentment, al cònjuge que en tingui atribuïda la guarda, mentre duri aquesta. Si la guarda dels fills es distribueix entre els cònjuges, resol l'autoritat judicial.

b) Si no hi ha fills, se n'atribueix l'ús al cònjuge que en tingui més necessitat. L'atribució té lloc amb caràcter temporal, mentre duri la necessitat que l'ha motivada, sens perjudici de pròrroga, si és el cas.

3. El dret d'ús regulat en aquest article és inscriptible en el Registre de la Propietat.

6)
Article 561-8 CCC
Danys als béns usufructuats
1. Els usufructuaris que deterioren els béns usufructuats responen dels danys causats davant els nus propietaris, que poden sol·licitar a l'autoritat judicial que adopti les mesures necessàries per a preservar els béns, inclosa llur administració judicial.

7)
Article 30 LDH. El deure de conservació i rehabilitació dels immobles
1. Els propietaris dels immobles l'ús principal dels quals sigui residencial els han de conservar i rehabilitar de manera que sempre estiguin en condicions d'ús efectiu i adequat, d'acord amb el que estableixen aquesta llei i la normativa d'ordenació de l'edificació, del patrimoni cultural i arquitectònic, de protecció del medi ambient, del paisatge i d'urbanisme.

2. Els arrendataris legals dels immobles l'ús principal dels quals sigui residencial els han d'usar d'una manera adequada i convenient.

3. Perquè els propietaris puguin complir el deure de conservació, els arrendataris dels habitatges els han de facilitar informació sobre l'estat de l'habitatge i la forma d'utilització i de manteniment quan els ho requereixin. Els contractes d'arrendament poden incorporar un calendari de visites del propietari o propietària per a comprovar l'estat de l'habitatge. El programa de visites s'ha d'adaptar a les necessitats de l'arrendatari o arrendatària i ha de mantenir l'equilibri entre el respecte degut a la seva intimitat i les necessitats d'informació del propietari o propietària.

4. Les obres en edificis existents d'ús residencial en les quals sigui exigible un projecte tècnic o una direcció tècnica per a obtenir la llicència no es poden autoritzar si no es preveu que, un cop executades, l'immoble complirà les condicions de qualitat que estableix l'article 22.

5. Per a assegurar el compliment del deure de conservació i rehabilitació, s'han d'adoptar les mesures de foment i d'intervenció administrativa que estableixen les seccions segona i tercera, i, si escau, les mesures sancionadores que estableix el títol VI. Si un incompliment es justifica objectivament per causes d'impossibilitat econòmica o, en el cas de propietaris d'habitatges de lloguer amb baixa rendibilitat, perquè perceben rendes antigues provinents de contractes anteriors al 9 de maig de 1985, l'Administració ha d'intentar signar un conveni de rehabilitació d'acord amb el que estableix l'article 35.3.

6. S'entén que el propietari o propietària compleix el deure de conservació i rehabilitació si té vigent el certificat d'aptitud a què fa referència l'article 28.5.

8)
Article 61 LDH. Oferta per a l'arrendament
1. En les ofertes d'arrendament s'ha de proporcionar als destinataris una informació suficient sobre les condicions essencials de l'habitatge, i també de les condicions bàsiques del contracte. Aquesta informació s'ha de lliurar abans de rebre qualsevol quantitat a compte.

2. La informació mínima d'una oferta d'arrendament ha de contenir les dades següents:

a. La descripció i les condicions físiques de l'habitatge, amb la indicació de la superfície útil i dels serveis, les instal·lacions i els subministraments d'aquest.
b. El preu total de la renda, amb el desglossament i el detall dels serveis accessoris i les altres quantitats que siguin assumides pels arrendataris, tot indicant la periodicitat de la liquidació.
c. El termini de l'arrendament.
d. La forma d'actualització del preu al llarg del termini de l'arrendament.
e. La fiança i les altres garanties que s'exigeixen als arrendataris.

3. Es considera informació vàlida i suficient sobre les condicions físiques de l'habitatge la continguda en la cèdula d'habitabilitat o en la qualificació definitiva, en el cas d'habitatges amb protecció oficial.

9)

Article 41 LcoopC

Composició del Consell Rector

3. En les cooperatives l'activitat de les quals s'estén a diverses zones o es projecta sobre objectius, fases o seccions clarament diferenciats, els estatuts socials poden establir la possibilitat que la composició del Consell Rector reflecteixi aquesta diversitat. Els estatuts socials poden fer ús també d'aquesta facultat per a garantir que els socis de treball siguin representats en el Consell Rector.

Article 110 LcoopC

Possibilitat d'existència de fases

1. En el cas de les cooperatives d'habitatges, els estatuts socials poden regular que la construcció de cada fase o bloc es faci amb autonomia de gestió i patrimonis separats, sense que els socis no integrats en cada una de les promocions es vegin responsabilitzats per la gestió econòmica dels altres. Si es fa ús d'aquesta possibilitat, cal que es porti una comptabilitat independent, sens perjudici de la comptabilitat general de la cooperativa, i, en tot cas, abans s'ha de fer constar expressament davant les terceres persones amb qui s'hagi de contractar.

2. Els estatuts socials poden regular l'existència d'assemblees de fases o blocs, a les quals es poden delegar competències de l'assemblea general, excepte en els assumptes que afectin tota la societat o la responsabilitat del patrimoni general o dels altres patrimonis separats, o els drets o les obligacions dels socis no adscrits a la fase o al bloc respectius.

10)

Article 9 CdF. Disposició de l'habitatge familiar

1. Amb independència de quin sigui el règim econòmic matrimonial aplicable, el cònjuge titular, sense el consentiment de l'altre, no pot dur a terme cap acte d'alienació, gravamen o, en general, de disposició del seu dret en l'habitatge familiar o en els mobles d'ús ordinari que en comprometi l'ús, encara que es refereixi a quotes indivises. Aquest consentiment no es pot excloure per pacte ni atorgar-se amb caràcter general. Si manca el consentiment, el jutge o jutgessa pot autoritzar l'acte, atès l'interès de la família o si hi concorre una altra causa justa.

2. L'acte efectuat sense el consentiment o l'autorització que estableix l'apartat 1 és anul·lable, a instància de l'altre cònjuge o dels seus fills menors, si conviuen en l'habitatge, dins el termini de quatre anys des que en tinguin coneixement o des de la seva inscripció en el Registre de la Propietat.

3. No és procedent l'anul·lació quan l'adquirent actua de bona fe i a títol onerós, si, a més, el titular ha manifestat que l'immoble no tenia la condició d'habitatge familiar, encara que sigui manifestació inexacta. Tanmateix, el cònjuge que n'ha disposat respon dels perjudicis que hagi pogut causar, d'acord amb la legislació aplicable.

4. En els casos de separació judicial, de nul·litat o de divorci, no cal el consentiment de l'altre cònjuge ni l'autorització judicial per a disposar lliurement del que havia estat habitatge familiar, tret del cas en què el cònjuge no titular o els fills tinguin dret a l'ús de l'esmentat habitatge, llevat que la disposició es faci respectant aquest dret.

11)

Article 11 (LUEP) (Unions estables heterosexuals). Disposició de l'habitatge comú

1. El convivent titular de l'habitatge comú o dels mobles d'ús ordinari no en pot portar a terme cap acte d'alienació, de gravamen o, en general, de disposició del seu dret que en comprometi l'ús sense el consentiment de l'altre o, si hi manca, de l'autorització judicial.

2. L'acte efectuat sense consentiment o sense l'autorització prescrita per l'apartat 1 és anul·lable a instància de l'altre convivent en el termini de quatre anys des que en tingui coneixement o des que s'inscrigui en el Registre de la Propietat.

3. No és procedent l'anul·lació permesa per l'apartat 2 quan l'adquirent actua de bona fe i a títol onerós

si, a més, el titular ha manifestat que l'immoble no tenia la condició d'habitatge comú, encara que sigui manifestació inexacta. Tanmateix, el qui n'ha disposat respon dels perjudicis que causi, d'acord amb la legislació aplicable.

Article 28 (LUEP) (Unions estables homosexuals). Disposició de l'habitatge comú
1. El convivent titular de l'habitatge comú o dels mobles d'ús ordinari no pot portar a terme cap acte d'alienació, de gravamen o, en general, de disposició del seu dret que en comprometi l'ús sense el consentiment de l'altre o, si hi manca, de l'autorització judicial.

2. L'acte efectuat sense consentiment o sense l'autorització prescrita per l'apartat 1 és anul·lable a instància de l'altre convivent, en el termini de quatre anys, des que en tingui coneixement o des que s'inscrigui en el Registre de la Propietat.

3. No és procedent l'anul·lació permesa per l'apartat 2 quan l'adquirent actua de bona fe i a títol onerós si, a més, el titular ha manifestat que l'immoble no tenia la condició d'habitatge comú, encara que sigui manifestació inexacta. Tanmateix, el qui n'ha disposat respon dels perjudicis que causi, d'acord amb la legislació aplicable.

12)
Article 56 LcoopC
Aportacions obligatòries
1. Els estatuts socials han de fixar l'aportació obligatòria per a adquirir la condició de soci o sòcia, que pot ésser igual o proporcional a l'activitat cooperativitzada duta a terme o compromesa per cada soci o sòcia. Igualment, si escau, han d'establir l'aportació mínima obligatòria dels socis de treball i dels socis col·laboradors per a adquirir aquesta condició.

2. En el moment de formalitzar la subscripció, els socis han de desemborsar almenys un 25% de llur aportació obligatòria, i la resta, de la manera i en el termini establerts pels estatuts o per l'assemblea general. En tot cas, el capital social mínim inicial ha d'ésser totalment desemborsat.

3. L'assemblea general, per majoria de les dues terceres parts de vots socials dels assistents, pot acordar l'exigència de noves aportacions obligatòries i fixar-ne la quantia, el termini i les condicions. Els socis que anteriorment hi hagin fet aportacions voluntàries poden aplicar-les a atendre les aportacions obligatòries exigides.

4. Els socis que no facin l'aportació respectiva en el termini establert incorren automàticament en mora i no tenen dret a percebre el retorn corresponent. Tanmateix, els socis disconformes amb l'acord d'exigència de noves aportacions obligatòries, que hi hagin votat en contra i hagin fet constar expressament en acta que s'hi oposen, i també els socis que, per causa justificada, no han assistit a l'assemblea general, tenen dret a obtenir, si la demanen en el termini d'un mes després de l'acord a què fa referència l'apartat 2, la baixa per aquesta causa, que és qualificada de baixa voluntària justificada. En aquest cas no els és exigible fer les noves aportacions aprovades.

5. Si el soci o sòcia es troba en mora, el consell rector pot, si escau, reclamar-li el compliment de l'obligació de desemborsament amb abonament de l'interès legal i dels danys i perjudicis causats per la morositat, o aplicar les seves aportacions voluntàries al desemborsament de les aportacions obligatòries.

VI. ASPECTES TRIBUTARIS

LLUÍS ORDAX
Economista d'AddVANTE Economistes i Advocats
lordax@addvante.com

1. OBJECTIU, ABAST I METODOLOGIA DEL NOSTRE TREBALL

El present estudi pretén realitzar una aproximació a la fiscalitat del nou model cooperatiu en règim de cessió d'ús, partint de la base de l'escenari tributari **actual i dels possibles canvis que s'hi haurien d'introduir perquè el model fos viable.**

Per descomptat, una política en l'àmbit tributari favorable en les diferents etapes del model ajudarà a donar solució a un dels principals problemes que té aquest país, com és l'accés a l'habitatge per part d'un segment molt important de la població.

El present informe se situa al voltant de tres eixos bàsics. Un primer que girarà sobre les diferents etapes del model i figures tributàries que hi intervenen: des de la constitució de la cooperativa d'habitatge en règim de cessió d'ús, passant per l'obtenció de sòl i la construcció de les edificacions; i l'ús en règim de cessió de l'habitatge, el seu manteniment i l'extinció de la condició de soci cooperativista.

En segon lloc, tractarem de la qualificació tributària de les diferents fases del model partint de la base de la legislació vigent en l'actualitat, distingint entre els diferents impostos que hi ha en cadascuna.

Per últim tractarem dels canvis tributaris, que possibilitaran la seva viabilitat econòmica, que s'haurien d'introduir amb la finalitat que el model compleixi el seu objectiu principal, que és trobar millores en la problemàtica actual d'accés a l'habitatge. Alguns d'aquests canvis ja consten en el Pacte Nacional per l'Habitatge (PNH) que van signar els principals agents econòmics i socials l'octubre del 2007.

2. ASPECTES SIGNIFICATIUS DEL MODEL PROPOSAT I LES SEVES RELACIONS TRIBUTÀRIES

A continuació esmentarem breument les principals característiques del model i les diferents relacions amb les figures impositives que hi ha dintre el nostre marc jurídic.

• Aportacions inicials al capital de la cooperativa per part dels socis

Els futurs socis cooperativistes, previ compliment dels requisits exigits, realitzen unes aportacions inicials que formen part del capital social i que, per tant, atorguen la condició de soci; aquestes quantitats seran diferents de les que es pagaran periòdicament en concepte de cessió d'ús, manteniment i conservació de l'habitatge. Per tant, en aquest apartat ens podem trobar com a figura tributària l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, més concretament en la modalitat d'operacions societàries, en el qual el subjecte passiu de l'operació és la mateixa cooperativa, encara que pel fet de tenir el caràcter de cooperativa protegida n'estaria exempta.

• Obtenció del sòl per part de la cooperativa

Les vies a través de les quals la cooperativa obtindrà sòl, seran per adquisició directa d'un tercer, tant persona física com jurídica, o també és podrà obtenir sòl de l'administració, en aquest cas per compravenda, cessió o bé per concessió del dret de superfície amb duració limitada en el temps.

En aquest cas, les principals figures tributàries que hi intervindran seran, per una banda, l'Impost sobre el valor afegit i, per l'altra, l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, més concretament en les seves modalitats de transmissions patrimonials oneroses i actes jurídics documentats.

• Construcció dels habitatges

Per a la construcció de les edificacions, la cooperativa anirà suportant una sèrie de quotes pel concepte de l'IVA, l'impacte del qual en el cost de l'obra serà analitzat més endavant. D'altra banda, la cooperativa serà subjecte passiu de l'anomenat Impost sobre construccions, instal·lacions i obres (ICIO).

• Pagament per part dels cooperativistes de les contraprestacions periòdiques: cessió d'ús, manteniment i conservació dels habitatges

Una vegada estigui construïda l'edificació arribem a la fase d'explotació, en aquest cas els cooperativistes satisfaran una sèrie de contraprestacions de caràcter periòdic.

Aquestes cobriran, per una part, l'import de la cessió d'ús de l'habitatge i, per l'altra, el manteniment, conservació i despeses generals de l'edifici.

En aquest punt, les figures tributàries que hi intervenen són l'Impost sobre el valor afegit, per la repercussió de contraprestacions satisfetes per part dels socis usuaris dels habitatges, i per altra banda, pels ingressos que té la cooperativa i el seu impacte en l'Impost sobre societats i l'aplicació del règim fiscal de cooperatives, Llei 20/1990, de 19 de desembre.

- **Transmissió de la cessió d'ús: retorn del capital aportat, actualització d'aquest capital**

Aquesta situació es dóna quan el soci usuari de l'habitatge, titular del dret d'ús, decideix deixar-lo. En aquest cas, s'han de valorar les diferents implicacions derivades de la transacció del dret d'ús, pel que fa a l'Impost de la renda de les persones físiques, per part del soci usuari; de l'Impost sobre societats i de l'IVA. També analitzarem més endavant les implicacions que té el retorn del capital respecte a l'ITP, en la seva modalitat d'operacions societàries.

3. LEGISLACIÓ APLICABLE

Les principals lleis que engloben l'escenari tributari relacionat amb el nostre model és el següent:

- Llei 58/2003 de 17 de desembre, general tributària.
- Reial decret legislatiu 4/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre societats.
- Llei 20/1990, de 19 de desembre, de règim fiscal de cooperatives.
- Reial decret 1777/2004, de 30 de juny, pel qual s'aprova el Reglament de l'Impost sobre societats.
- Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el valor afegit.
- Reial decret 828/1995, de 29 de desembre, pel qual s'aprova el Reglament de l'Impost sobre el valor afegit.
- Llei 18/2002, de 5 de juliol, de cooperatives de Catalunya.
- Llei 27/1999, de 16 de juliol, de cooperatives.
- Reial decret Legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats.

- Reial decret 828/1995, de 29 de maig, pel qual s'aprova el Reglament de l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats.
- Text refós de la Llei reguladora de les hisendes locals, aprovat pel Reial decret legislatiu 2/2004.
- Reial decret legislatiu 3/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre la renda de les persones físiques.
- Reial decret 1775/204, de 30 de juliol, pel qual s'aprova el Reglament de l'impost sobre la renda de les persones físiques.

4. QUALIFICACIÓ TRIBUTÀRIA ACTUAL EN CADA UNA DE LES DIFERENTS ETAPES DEL MODEL

En primer lloc, s'ha de tenir clar que la catalogació fiscal definitiva estarà supeditada a la seva definició jurídica. Per altra banda, el fet de crear figures jurídiques noves no previstes en el nostre ordenament, i que, per tant, no es troben regulades en la legislació tributària, comporta que el model hagi de ser validat per l'administració competent, en aquest cas la Direcció General de Tributs.

a. Aportacions inicials al capital de la cooperativa per part dels socis

Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats

Pel que fa a les aportacions al capital social de la cooperativa, les que realitzin els cooperativistes i que vagin destinades a formar part del capital social, tributaran per l'Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, en la seva modalitat d'operacions societàries (en endavant OS).

L'article 19 del RDL 1/1993 diu:

«Art. 19. 1.
Són operacions societàries subjectes:
1. La constitució, augment i disminució de capital, fusió, escissió i dissolució de societats (…)».

Als efectes de la seva tributació per OS, i segons l'article 22 de l'esmentada llei, s'assimilen determinades entitats a les societats mercantils, entre elles les societats civils.

Per tant, l'import de les aportacions realitzades pels socis i que s'incorporin al capital social de la cooperativa tributaran per aquesta figura tributària. El tipus impositiu aplicable en aquest cas serà de l'1%. Cal recordar que pel fet de tractar-se d'una societat cooperativa, ens podem acollir al règim fiscal (Llei 20/1990 del 19 de desembre), en aquest cas i segons l'article 33.1, les cooperatives protegides es beneficiaran d'exempció pels actes de constitució, ampliació, fusió i escissió, entre altres.

b. Obtenció del sòl per part de la cooperativa

Impost sobre el valor afegit

En aquest apartat començarem amb el tractament que té aquest impost en les diferents etapes del model, cal destacar que aquesta figura tributaria és la peça angular des d'un punt de vista fiscal i les seves implicacions són bàsiques en la viabilitat del model.

A continuació tractarem de les principals possibilitats que es podrien donar en aquesta etapa:

1. Si el **transmitent és un tercer**, persona física o jurídica: la situació més comuna és que es produeixi una **compravenda**, en cas que tingui la condició d'empresari, l'operació estarà subjecta i no exempta tributant, al tipus general de l'impost (art. 90 de la Llei 37/1992).

2. Si el transmitent és una Administració Pública: en aquest cas es donen de forma més comuna dues possibilitats.

2.1. En cas que l'**Administració transmeti, mitjançant la compravenda**, el terreny que passa a ser propietat de la cooperativa: en aquest cas l'Administració actua com un agent més del mercat, és a dir, té la condició d'empresari a efectes de l'impost, per tant serà una operació subjecta i no exempta de l'IVA. Igual que en el cas anterior, l'operació tributarà al tipus general del 16%. Cal destacar que en cas que l'Administració aportés el terreny gratuïtament, l'operació estaria subjecta i no exempta de l'impost pel fet de poder ser considerada com una liberalitat; en aquest cas el tipus impositiu seria el mateix i la base imposable, el valor de mercat del terreny.

2.2. L'Administració cedeix a la cooperativa el dret de superfície durant un període de temps pactat i tant el terreny com l'edificació reverteixen en la propietat (l'Administració) una vegada hagi transcorregut el termini de la concessió.

De conformitat amb el que es disposa en l'article 4t de la Llei 37/1992, del 28 de desembre, de l'Impost sobre el valor afegit, estan subjectes a l'Impost els lliuraments de béns i prestacions de serveis efectuades a títol onerós per empresaris o professionals en el desenvolupament de la seva activitat empresarial o professional, fins i tot si s'efectuen en favor dels mateixos socis, associats, membres o partícips de les entitats que les realitzen.

Segons estableix la lletra c) de l'apartat 1r de l'article 5è de l'esmentada Llei, a efectes de l'Impost sobre el valor afegit tindran la consideració d'empresaris o professionals qui realitzi un o més lliuraments de béns o prestacions de serveis que suposin l'explotació d'un bé corporal o incorporal amb la finalitat d'obtenir ingressos continuats en el temps i, en particular, els arrendadors de béns.

L'article 11 estableix el concepte de prestació de serveis tot assenyalant en el seu apartat 2, números 2 i 3, que en particular, es consideraran com a tals:

« 2. Els arrendaments de bens, indústria o negoci, empreses o establiments mercantils, amb o sense opció de compra.

3. Les cessions d'ús o gaudi de bens.»

Convé puntualitzar que la contraprestació de l'operació consistent en la constitució d'un dret de superfície és constituïda per un cànon periòdic, en cas que existeixi (contraprestació dinerària) i per les edificacions que passin a ser propietat del propietari del terreny (l'Administració) una vegada hagi transcorregut el període establert (contraprestació en espècie).

Per tant, d'això es desprèn que l'Administració Pública té la condició d'empresari per la realització d'una activitat empresarial i, per tant, la constitució del dret de superfície estarà subjecte a l'Impost sobre el valor afegit.

En les operacions de tracte successiu o continuat, i en aquest cas la constitució del dret de superfície ho és a efectes de l'IVA, l'impost es meritarà en el moment que sigui

exigible la part del preu que comprengui cada percepció. No obstant això, quan no es pacti preu o quan, havent estat pactat, no se n'hagi determinat el moment de l'exigibilitat, o aquesta sigui superior a l'any natural, la meritació de l'impost es produirà a 31 de desembre de cada any per la part proporcional corresponent al període transcorregut des de l'inici de l'operació, o des de l'anterior meritació, fins a la data esmentada (CV 1446/07).

Cal destacar que en el cas de la constitució del dret de superfície sense contraprestació periòdica, a efectes de l'Impost sobre el valor afegit, és una operació de tracte successiu, en què la contraprestació estarà constituïda, exclusivament, per la reversió de les instal·lacions.

Respecte a la base imposable corresponent a la constitució del dret de superfície, cal tenir en compte que la contraprestació de la cessió és l'edificació, que passarà a ser del propietari del terreny una vegada hagi transcorregut el període establert (contraprestació en espècie); per tant es podrà aplicar la regla de determinació de la base imposable continguda en el article 79. U[26] de la Llei 37/1992 que preveu que les operacions en què la contraprestació és no dinerària, es considerarà com a base imposable la que s'acordi en condicions normals de mercat en la mateixa fase de producció o comercialització entre parts que fossin independents.

Per tant, la base imposable de l'operació consistirà en el valor de mercat del dret de superfície en el moment de la signatura del contracte. L'import es repartirà proporcionalment al llarg de la duració del contracte, imputant periòdicament en funció de la seva exigibilitat; en el cas de no existir cànon periòdic, serà el 31 de desembre, en la proporció al valor corresponent a cada període, actualitzat d'acord amb criteris financers. Consulta Vinculant de la DGT V1446/2007 de 3 de juliol.

Cal tenir present que fins ara hem parlat de les quotes que suportarà la cooperativa en concepte d'IVA, però no de la seva deduïbilitat, fet que quedarà supeditat a si l'activitat que realitzarà la cooperativa estigui subjecta i no exempta. Aquest capítol serà estudiat més endavant.

26. «*Article* **79**. *Base imposable. Regles especials.*
a.) *En les operacions la contraprestació de les quals no consisteixi en diners, es considerarà com a base imposable la que s'hagués acordat en condicions normals de mercat, en la mateixa fase de producció o comercialització, entre parts que fossin independents.*
…»

Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats

Dins d'aquesta figura tributària ens trobarem amb la modalitat d'actes jurídics documentats. En qualsevol dels casos a què hem fet referència en el punt anterior, és a dir, quan l'operació està subjecta i no exempta de l'Impost sobre el valor afegit, apareixerà aquesta figura tributària.

Segons l'article 28 del RDLEG 1/1993, de 24 de setembre, estaran subjectes les escriptures, actes i testimonis notarials, en els termes establerts en la mateixa normativa[27], tenint en compte que si les operacions relacionades amb els terrenys que hem mencionat són elevades a públic es donaria el fet imposable de l'impost.

En el nostre cas, el subjecte passiu serà la cooperativa que adquireix el bé o el dret, la base imposable serà l'import declarat en l'operació i s'aplicarà un tipus impositiu de l'1%.

c. Construcció de l'edificació

Impost sobre el valor afegit

Una vegada la cooperativa ja ha obtingut el terreny, tant per via de l'adquisició directa com pel dret de superfície, entrem en la següent fase, que és la construcció de l'edificació. La cooperativa suportarà les quotes d'IVA corresponents a les factures rebudes, que podran ser al 16%, tipus general de l'impost o al 7% en el cas d'execucions d'obres tal com menciona l'article 91.U.3 de la Llei 37/1992, de 29 de desembre amb la redacció de la Llei 53/2002:

«Article 91. *Tipus impositius reduïts.*
U. S'aplicarà el tipus del 7 % a las operacions següents:
(…)
3. Les seguents operacions:

1r. Les execucions d'obres, amb aportació de materials o sense, conseqüència de contractes directament formalitzats entre el promotor i el contractista, que tinguin per

27. Estaran subjectes les matrius i còpies d'escriptures (a excepció de les còpies simples), així com les actes (documents on el notari consigna, a instància d'una part, algun fet o circumstància en què estigui present i que, per la seva naturalesa, no és material del contracte, art. 197 Regl. Notarial) i testimonis notarials. La tributació serà sempre per la quota fixa. A més, les primeres còpies d'escriptures i actes notarials, quan: a) Tingui per objecte quantitat o cosa avaluable; b) Incloguin actes o contractes inscrivibles en el Registre de la Propietat, Mercantil o de la Propietat industrial; i c) No estiguin subjectes a ISD ni als conceptes de TPO o OS, d'aquest impost, tributaran pel gravamen gradual previst per la Comunitat Autònoma corresponen i, en el seu defecte la normativa estatal

objecte la construcció o la rehabilitació d'edificacions o parts d'edificacions destinades principalment a habitatges, inclosos els locals, annexos, garatges, instal·lacions i serveis complementaris que hi estan situats.

Es consideren destinades principalment a habitatges les edificacions en què, almenys el 50 per 100 de la superfície construïda, es destini a aquesta utilització.

2n. Les vendes amb instal·lació d'armaris de cuina i de bany i d'armaris de paret per a les edificacions a què es refereix el número 1r anterior, que siguin realitzades com a conseqüència de contractes directament formalitzats amb el promotor de la construcció o rehabilitació de les edificacions esmentades.

3r. Les execucions d'obra, amb aportació de materials o sense, conseqüència de contractes directament formalitzats entre les comunitats de propietaris de les edificacions o parts de les edificacions a què es refereix el número 1r anterior i el contractista, que tinguin per objecte la construcció de garatges complementaris de les esmentades edificacions, sempre que les execucions d'obra es realitzin en terrenys o locals que siguin elements comuns de les esmentades comunitats i el nombre de places de garatge a adjudicar a cada un dels propietaris no passi de dues unitats.
(…)».

Per a poder acollir-nos a l'article 91.U.3 les operacions que es preveu realitzar han de tenir per objecte la construcció o rehabilitació d'edificació destinades a habitatges. La Direcció General de Tributs ha negat la condició d'habitatge a altres tipus d'edificacions, com poden ser les residències, llars d'avis, etc., quan s'exploten en el desenvolupament d'una activitat empresarial, però admet aquesta condició per a aquests edificis quan la seva utilització s'efectuï al marge d'una activitat empresarial (DGT CV 22-12-86, reiterada en contestacions posteriors, en què s'assenyala la procedència de la tributació al 7% de les execucions d'obra per a la construcció).

Impost sobre construccions, instal·lacions i obres (ICIO).
L'ICIO és un tribut de titularitat municipal, indirecte i d'establiment voluntari. La seva gestió està atribuïda exclusivament al municipi que l'estableixi i està regulat pel Text Refós de la Llei reguladora de les hisendes locals (LHL).

El seu fet imposable està constituït per la realització, dintre del terme municipal, de qualsevol construcció, instal·lació o obra per la qual s'exigeixi l'obtenció de la llicència

d'obres urbanística, tant si s'ha obtingut com si no, sempre que l'expedició correspongui a l'Ajuntament que l'atorga.

En el nostre cas, si escau, la cooperativa, com a propietària de la construcció, installació o obra, amb independència de la titularitat posterior de l'immoble.

d. L'ús de l'habitatge i el seu manteniment i conservació

Impost sobre el valor afegit

Tal com ja s'ha comentat anteriorment, la cessió d'ús d'habitatges, i no pas usdefruit, és un concepte relativament nou dins del nostre marc tributari actual i, per tant, amb la normativa vigent no és possible qualificar-la de forma explícita; per a tenir una interpretació dels efectes tributaris de la cessió d'ús (temporal o indefinida), caldria, doncs, fer una consulta a la Direcció General de Tributs (DGT), si bé ja n'hi ha alguna de relacionada amb el tema que comentarem més endavant.

Com a concepte aproximat al de la cessió d'ús de l'habitatge, però jurídicament diferent, des del nostre punt de vista, es situa la figura de l'arrendament o lloguer. En el nostre marc tributari i més concretament en l'Impost sobre el valor afegit, és regulat en l'article 20 de la Llei 37/1992, on queden establertes les exempcions en operacions interiors. Més concretament l'apartat U.23è diu:

«Article 20. *Exempcions en operacions interiors.*
U. Estaran exemptes d'aquest impost les següents operacions:
(…)
23. Els arrendaments que tinguin la consideració de serveis d'acord amb lo disposat a l' article 11 d'aquesta Llei[28] *i la constitució i transmissió de drets reals d'ús i gaudi, que tinguin per objecte els següents bens:*
(…)
a) Els edificis o parts dels mateixos destinats exclusivament a vivendes o al seu posterior arrendament per entitats gestores de programes públics de suport a l'habitatge o per societats acollides al règim especial d'Entitats dedicades al arrendament d'habitatges establert a l'Impost sobre Societats. L'exempció s'estendrà als garatges i annexos accessoris als habitatges i els mobles, arrendats conjuntament amb aquells.

28. *«Article 11. Concepte de prestació de serveis.*
U. Als efectes de l'Impost sobre el Valor Afegit, s'entendrà per prestació de serveis tota operació subjecta a l'esmentat tribut que, d'acord amb aquesta Llei, no tingui la consideració d'entrega, adquisició intracomunitària o importació de bens. …»

L' exempció no comprendrà:
(…)

d') Els arrendaments amb opció de compra de terrenys o habitatges el lliurament dels quals estigués subjecte i no exempt a l'impost.

(...)»
La principal problemàtica que ens podem trobar en aquest aspecte és que la DGT catalogui la cessió d'ús (indefinida o temporal) com una operació anàloga al lloguer i, per tant, com una prestació de serveis subjecta i exempta. Aquest aspecte produiria que les quotes suportades en les diferents fases anteriors, bàsicament per la adquisició del terreny, la construcció i les posteriors, no fossin deduïbles, la qual cosa suposaria un increment molt important dels costos.

Cal recordar que els subjectes passius de l'impost podran deduir les quotes de l'Impost sobre el valor afegit en la mesura que els béns o serveis l'adquisició o importació dels quals determinen el dret a la deducció, siguin utilitzats pel subjecte passiu en operacions de lliurament de béns i prestacions de serveis subjectes i no exemptes de l'IVA, tal com queda regulat en l'article 94 de la Llei de l'IVA. Aquest fet implica que només si la cessió d'ús fos catalogada com una operació subjecta i no exempta donaria dret a la deducció de les quotes suportades.

Per contra, si la DGT estableix que la cessió d'ús és una operació subjecta i no exempta, donaria com a resultat que les quotes que suporta la cooperativa, tant per l'adquisició del terreny, durant la construcció de l'edificació i les que suporti amb posterioritat tindrien el caràcter de deduïbles per part de la cooperativa d'habitatges en règim de cessió d'ús.

Cal destacar que hi ha una consulta vinculant de la DGT (V2364/2006 de 28 de novembre) en la qual es tracta de la **transmissió** d'uns drets d'ús privat i exclusiu a **perpetuïtat** d'uns immobles, derivats de la filiació a una cooperativa, així com de l'ús de les zones i serveis comuns, com a prestació de serveis subjectes i no exempts de l'IVA. En aquest cas, l'Administració tributària estableix que aquest dret d'ús, llevat que es digui al contrari, no dóna el dret que el titular del dret d'afiliació pugui vendre o gravar el bé immoble, ni fer-hi obres o altres canvis, substancials o no. El fet de ser titular del dret de cessió d'ús no implica una capacitat de disposició de l'immoble com si en fos el propietari. En conseqüència, l'operació en què es produeix una **transmis-**

sió del dret d'afiliació que permet als seus titulars l'ús privat i exclusiu a perpetuïtat d'un immoble té la consideració de prestació de serveis. Respecte al tipus impositiu que es preveu seria el general (16%). Cal dir que l'impost es meritarà en la mesura de l'exigibilitat de les quantitats que corresponguin; en el cas que la totalitat o una part substantiva del preu fixat sigui exigible a l'inici de l'operació, donarà lloc a la meritació del tribut en proporció al seu import.

D'altra banda, les contraprestacions satisfetes en concepte de manteniment, conservació i despeses generals, sempre que no es considerin dintre de la cessió d'ús (en cas que fos tractat com una operació exempta), es podrien considerar com a prestacions de serveis, subjectes i no exemptes i, per tant, tributarien al tipus general de l'impost. Aquest fet podria produir que la cooperativa es pogués deduir les quotes d'IVA suportat de forma parcial, regla de prorrata, en funció de la relació d'operacions subjectes i exemptes i no exemptes.

Impost sobre societats

En l'actualitat les cooperatives són subjectes passius de l'Impost sobre societats i es regeixen pel Reial decret legislatiu 4/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre societats, i també per la Llei 20/1990, de 19 de desembre, sobre règim fiscal de cooperatives.

Amb la legislació tributària actual, les cooperatives, segons l'article 2 corresponent al Títol primer, distingeix entre cooperatives protegides i especialment protegides. Els principals beneficis de caràcter tributari de què gaudiran les cooperatives respecte a aquest impost seran els següents:

- En l'Impost sobre societats s'aplicaran els següents tipus impositius:
  - A la base imposable, positiva o negativa, corresponent als resultats cooperatius: 20%.
  - A la base imposable, positiva o negativa, corresponent als resultats extracooperatius: tipus general de l'impost.
- Gaudiran, en el IS, de llibertat d'amortització els elements d'actiu fix nou amortitzable, adquirits en el termini de tres anys a partir de la data de la seva inscripció en el Registre de Cooperatives de les (Comunitats Autònomes) CA.
- Addicionalment, les cooperatives especialment protegides, gaudiran d'una bonificació del 50% de la quota íntegra.

En el nostre cas, les contraprestacions satisfetes pel concepte de cessió d'ús i manteniment i conservació serien ingressos de la cooperativa i, per tant, s'integrarien en la base imposable corresponent als resultats cooperatius.

Impost sobre béns immobles

L'Impost sobre béns immobles és un tribut directe que grava el valor del béns immobles en els termes establerts en la Llei reguladora d'hisendes locals, Rdleg 2/2004 de 5 de març. En l'article 61 s'estableix que constitueix el fet imposable de l'impost la titularitat d'una sèrie de drets sobre els béns immobles rústics i urbans.

En aquesta direcció, la titularitat dels drets d'afiliació no constitueixen la realització del fet imposable de l'impost; per contra, la cooperativa com a titular directa de la propietat dels immobles en serà el subjecte passiu, amb independència que després es pugui repercutir la càrrega suportada.

e. Transmissió de la cessió d'ús: retorn del capital aportat i la seva actualització

En aquest cas ens trobem en la situació que el titular de la cessió d'ús deixa el pis i la cooperativa li retorna el capital aportat actualitzat en funció de l'Índex de Preus al Consum i el nombre d'anys que ha tingut la condició de soci cooperativista.

Pel que fa a la cooperativa, l'actualització del capital tindria caràcter de despesa deduïble de l'Impost de societats. En el cas del cooperativista, la retribució del capital en la tributació en l'Impost sobre la renda de les persones físiques és al tipus fix del 18%, ja que s'inclouria en la base de l'estalvi.

5. CANVIS A INTRODUIR EN MATÈRIA TRIBUTÀRIA

Tal com hem deixat clar al principi d'aquest informe, el concepte de cessió d'ús no existeix explícitament dins l'àmbit tributari espanyol i, per tant, amb la legislació actual, estaria subjecte a interpretació per part de l'Administració tributària estatal i autonòmica.

Aquest supòsit comporta que des del punt de vista fiscal siguin interessants canvis normatius amb la finalitat d'obtenir una fiscalitat favorable que faci més fàcil l'accés a l'habitatge per part de determinats segments de la població al qual va dirigit aquest model.

Bàsicament els canvis normatius, que ja es mencionen com a punts a estudiar en l'Annex II del Pacte nacional per a l'habitatge 2007-2016, afectarien per una banda l'Impost sobre el valor afegit, i per l'altra, l'Impost sobre societats.

L'IVA com a peça angular del model de cessió d'ús

La peça clau sobre la qual girarà el model de cessió d'ús serà que sigui catalogat com una prestació de serveis subjecta i no exempta de l'Impost sobre el valor afegit.

Aquest fet comportaria una reducció de costos que faria que el preu final que pagaria l'usuari de l'habitatge fos el més reduït i competitiu possible, ja que l'IVA que suportaria la cooperativa durant les diferents etapes del model seria deduïble i suposaria una reducció de costos respecte al model actual de lloguer, en què l'IVA és un cost, pel fet de tenir la catalogació d'operació subjecta i exempta.

En pàgines anteriors ja hem tractat del tema que les quotes que suporta la cooperativa en concepte d'IVA tinguin el caràcter de deduïbles; només recordarem que aquesta quota estarà supeditada al fet que el subjecte passiu (la cooperativa) realitzi operacions de lliurament de béns o prestació de serveis subjectes i no exemptes de l'impost.

Una vegada obtingut l'objectiu que la cessió d'ús, com a tal, sigui una operació catalogada com a **subjecta i no exempta**, del que es tracta és que l'esmentada prestació de serveis estigui gravada a un **tipus impositiu superreduït del 4%** (article 91.Dos de la LIVA), amb la finalitat que el cost final que satisfà el soci usuari del pis (persona física amb la condició de soci cooperativista) sigui el mínim possible i així poder aconseguir el principal objectiu del model, que és millorar l'accés a l'habitatge.

Aplicació del Règim fiscal de cooperatives: Cooperativa especialment protegida

Un altre punt important seria que les cooperatives d'habitatges en règim de cessió d'ús poguessin acollir-se a l'article 34 de la Llei 20/1990, de 19 de desembre, pel qual es regulen els beneficis fiscals reconeguts per les cooperatives que tenen la condició d'especialment protegides, bàsicament una **bonificació del 50% de la quota íntegra de l'Impost sobre societats.**

VII. ASPECTES ECONÒMICS

DAVID MARTÍNEZ
Economista d'AddVANTE Economistes i Advocats
dmartinez@addvante.com

INTRODUCCIÓ

L'objectiu d'aquest capítol és posar de manifest la viabilitat econòmica i financera del model tenint en compte que els paràmetres i hipòtesis que s'han utilitzat per a fer els càlculs corresponents estan basats en dades de principis de l'any 2007. Per tant és possible que en el moment de llegir-les algunes d'elles hagin pogut variar a l'alça o a la baixa, en especial les que tenen com a referència el mercat financer i els preus taxats establerts pels organismes corresponents.

Encara que el nostre treball ha estat dissenyar un model estàndard que permetés assolir quotes de viabilitat raonables, qualsevol projecte que es vulgui portar a la pràctica requerirà una anàlisi detallada i adaptada a cada zona específica, amb les anàlisis d'inversió i finançament específic.

Amb l'ànim de facilitar la lectura d'aquest capítol, hem estructurat la presentació en els següents apartats:

1. Zona tipus i dades bàsiques de la promoció
2. El cost de la inversió
3. El finançament i les subvencions
4. Estat d'origen i aplicació de fons durant el període de construcció
5. Principals hipòtesis utilitzades en el model
6. El preu de la cessió d'ús
7. El compte d'explotació
8. El cash-flow del projecte

Passem a tractar a continuació cada un d'aquests punts.

1. ZONA TIPUS I DADES BÀSIQUES DE LA PROMOCIÓ

El desenvolupament del model s'ha realitzat sobre una promoció tipus que hem situat a la ciutat de Sabadell, província de Barcelona, municipi que té una població de 200.000 habitants.

Aquest perfil d'habitatges es trobarien dins del que es cataloga com a zona A, dintre el règim d'habitatges de promoció oficial. Això li adjudica un preu per al mòdul útil de 1.863 euros per m^2 i de 1.416 euros per m^2 per mòdul construït.

S'ha previst en l'estudi la construcció de 50 habitatges per a dedicar-los a lloguer protegit. La composició de cada habitatge és de dues habitacions amb garatge i trastер. També s'inclou en el procés de construcció un local comercial situat a la planta baixa de l'edifici. Finalment la promoció constaria d'una planta baixa més sis plantes superiors.

Les superfícies en m^2 útils per cada unitat són les següents: habitatge 57,6 m^2, garatge, 23,38 m^2, traster 7,92 m^2 i un local comercial de 358,63 m^2.

S'ha utilitzat la hipòtesi que l'adquisició del solar per a dur a terme la construcció es fa mitjançant compravenda, a un cost equivalent al 15% del preu del mòdul construït.

Vegeu a continuació un quadre resum amb les dades descrites anteriorment:

Municipi	Sabadell
Nre. d'habitants	200.000
Província	Barcelona
Comunitat Autònoma	Catalunya
Tipus de promoció	HPO
Règim de la promoció	CUS HPO
Zona HPO	Zona A
Adquisició del solar	cv
Tipologia plurifamiliar	PB + 6

Vegeu un detall dels metres quadrats útils i construïts distribuïts en els capítols d'habitatges, garatges, trasters i local comercial:

Dades promoció	m² útils	m² construïts
Habitatge	2.880,21	3.789,75
Garatge	1.168,75	1.375,00
Traster	396,00	495,00
Local comercial	358,63	394,10
Total	**4.803,59**	**6.053,85**

2. EL COST DE LA INVERSIÓ

En aquest capítol s'analitza el cost total de la inversió per a portar a terme la construcció de l'immoble compost pels 50 habitatges, amb els seus corresponents garatges i trasters, més un local comercial.

El cost de la inversió s'obté com a resultat de multiplicar els metres quadrats construïts per la despesa estimada de cost de construcció per metre quadrat, que serà diferent segons s'apliqui a habitatge, garatge, traster o local comercial. Vegeu un quadre resum d'aquests costos per metre quadrat:

Dades promoció	m² útils	m² construïts	e/m² despeses obra
Habitatge	2.880,21	3.789,75	800,00 €
Garatge	1.168,75	1.375,00	380,00 €
Traster	396,00	495,00	400,00 €
Local comercial	358,63	394,10	300,00 €
Total	**4.803,59**	**6.053,85**	**626,67 €**

Addicionalment s'ha calculat el cost total de la inversió afegint la resta de costos de construcció incloent-hi el preu del solar, que, com ja s'ha detallat en el punt anterior, s'ha calculat a un 15% del preu del mòdul construït i que és de 809.871,05 euros. També s'inclouen altres despeses, com els honoraris facultatius, les despeses legals de la promoció, les generals que inclouen el cost de gerència del projecte, les de comercialització i postvenda i els interessos intercalaris meritats durant el període de construcció.

El cost final de la inversió sense tenir en compte el solar seria de 5.967.860,09 euros i afegint-hi el cost calculat del solar seria de 6.777.731,14 euros.

Vegeu un detall de l'import calculat per cada una de les despeses esmentades:

Pressupost del solar		**809.871,05**
Preu d'adquisició solar		805.168,47
Despeses documentals	0,05%	402,58
Despeses addicionals Ens Locals		100,00
Aixecament topogràfic		1.200,00
Estudi Geotècnic		3.000,00
Pressupost total obra		**4.090.351,20**
Construcció i obra civil		3.870.530,00
Escomeses - ET		60.000,00
Bolletins instal·lacions		5.000,00
Revisió preus i varis obra	1,50%	58.057,95
Control de Qualitat	1,25%	48.381,63
Seguretat i Salut	1,25%	48.381,63
Honoraris Facultatius		**469.108,24**
Arquitecte, Avantprojecte i P. Executiu	6,0%	232.231,80
Direcció Tècnica	2,5%	96.763,25
Direcció d'obra	1,7%	65.799,01
Enginyeria, Estructures	1,5%	58.057,95
Visats Col·legials	7,0%	16.256,23
Despeses Legals de la Promoció		**329.059,52**
Llicència d'obres	5,0%	193.526,50
Declaració d'obra nova	0,7%	62.934,01
Taxes Habitatges HPO		3.000,00
Impost d'Activitats Econòmiques		3.200,00
Assegurança decennal LOE	1,7%	65.799,01
Taxa Llicència		600,00
Despeses Generals de la Promoció		**722.512,10**
Despeses Gerencials	12,0%	683.806,80
Administració i Gestió	1,0%	38.705,30
Despeses Comercialització i Postvenda		**11.611,59**
Despeses Comercialització lloguer	0,0%	-
Despeses Publicitat	0,0%	-
Despeses postvenda	0,3%	11.611,59
Despeses Financeres		**345.217,44**
IVA no deduïble		**-**
TOTAL PROMOCIÓ S/SOLAR		5.967.860,09
TOTAL PROMOCIÓ A/SOLAR		6.777.731,14

3. EL FINANÇAMENT I LES SUBVENCIONS

Per a tirar endavant el projecte s'ha previst una estructura de finançament que utilitza els següents instruments:

a. Aportacions inicials dels usuaris
b. Préstec hipotecari de la promoció de l'immoble
c. Pòlissa de crèdit per al finançament de les subvencions

Tanmateix, el projecte gaudeix d'una subvenció en concepte de subsidi als interessos del préstec de promotor que no formen part de l'estructura financera en l'estat d'origen i aplicació de fons durant el període de construcció. Però que serveixen per a facilitar la viabilitat durant el període d'explotació.

A continuació detallem cada un dels instruments esmentats.

a. Aportacions inicials dels usuaris

S'ha previst que els futurs usuaris que gaudirien del dret d'ús de l'habitatge haurien de fer una aportació inicial equivalent al 10% del cost de la inversió de l'habitatge. Aquest import per a un usuari d'un habitatge tipus compost d'habitatge 57,6 m^2, garatge, 23,38 m^2, traster 7,92 m^2 seria de 13.555,46 euros.

Si multipliquem aquest import pels 50 usuaris previstos tindríem una aportació per a aquest concepte de 677.733,11 euros.

b. Préstec hipotecari de la promoció de l'immoble

L'aportació de fons més important al projecte és el finançament hipotecari de la promoció. Aquest s'ha calculat tenint en compte que l'entitat financera atorgaria un préstec hipotecari del 80% sobre el preu taxat de cada unitat constructiva, excepte el local comercial, per al qual hem calculat un 70%.

Això suposaria una aportació total de fons de 4.555.191,45 euros en concepte de préstec hipotecari al promotor. L'atorgament d'aquest préstec té una dificultat afegida en risc de l'entitat, ja que una vegada acabada la promoció, la propietat no es traspassa a l'usuari, sinó que resta en la cooperativa.

c. Pòlissa de crèdit per al finançament de les subvencions

Per últim, el projecte requereix també un endeutament addicional que pot ser finançat amb la garantia de les subvencions que l'Administració atorga als promotors d'habitatges protegits que obeeixen a:

- Característiques de l'immoble
- Metres quadrats construïts
- Mobilitat interior de l'habitatge
- Sostenibilitat i ecoeficiència
- Urbanització

Vegeu un detall d'aquestes subvencions que són aplicables al nostre model:

Subvencions	
Subvenció habitatges que no superin els 70m² u	**e/viv**
Zona A	15.000,00 €
Habitatges <45m² (20% ec)	17.200,00 €
Subvenció sòl en dret superfície / Propietat	**e/viv**
Zona A	2.000,00 €
Subvenció Mobilitat interior	**e/viv**
Zona A	1.000,00 €
Subvenció Sostenibilitat i Ecoeficiència	**e/viv**
Zona A	1.500,00 €
Subvenció Urbanització	**e/viv**

En funció del compliment d'un dels requisits o de tots, el promotor rebrà un import de subvenció per habitatge. En la nostra anàlisi, ens acollim a totes les modalitats de subvenció i això ens permet gaudir de 975.000 euros a cobrar de l'Administració, que equival a un import de 19.500 euros per habitatge.

En aquest sentit el fiançament que es preveu ingressar de les entitats financeres es del 100% d'aquest import, a retornar en el moment de cobrament de la subvenció.

Vegeu un detall del cost del finançament utilitzat en el nostre model:

Finançament		
Període d'Inversió	P. Hipotecari	5,13%
	P. Crèdit	5,50%
	Comissió Obertura PC	0,50%
Període d'Explotació	P. Hipotecari	
	1-5 anys	5,13%
	5-10 anys	5,50%
	10 anys següents	6,00%

d. Subsidi de capital i interessos del préstec del promotor

En aquest sentit l'Administració també subvenciona una part del capital i dels interessos del préstec del promotor durant el període d'explotació de l'immoble. L'import d'aquesta subvenció en el nostre projecte seria d'1.999.729,05 euros, que equival a un import de 39.994,58 euros per habitatge.

Vegeu un resum de les subvencions del projecte diferenciades per la seva aplicació a inversió o a l'explotació:

Subvencions		
	Total	e/Habitatge
Subvencions	975.000,00 €	19.500,00 €
Subsidi Préstec	1.999.729,05 €	39.994,58 €
Ajuts Públics Totals	2.974.729,05 €	59.494,58 €
% sobre inversió total	43,89€	

4. ESTAT D'ORIGEN I APLICACIÓ DE FONS DURANT EL PERÍODE DE CONSTRUCCIÓ

De les dades comentades en els dos punts anteriors corresponents a cost de la inversió i fonts de finançament del projecte, obtenim a continuació la següent anàlisi d'origen i aplicació de fons del model durant el període de construcció.

Origen de Fons		Aplicació de Fons	
Aportació usuaris	677.773,11 €	Despesa promoció	6.432.513,70 €
P. Hipotecari	4.555.191,45 €		
P. Hipotecari Local	753.125,10 €	Interessos intercalaris	345.217,44 €
TOTAL	5.986.089,67 €		6.777.731,14€
Saldo caixa Promoció			-791.641,47 €
Pòlissa de crèdit prevista	975.000,00 €		
Subvenció per cobrar	975.000,00 €	Saldo Final	183.358,53 €

D'acord amb l'anàlisi, el projecte iniciaria el període d'explotació amb un excedent de caixa de 183.358,53 euros i amb els endeutaments hipotecaris sobre els habitatges (4.555.191,45 euros) i sobre el local comercial (753.125,10 euros), així com de la pòlissa de crèdit pignorada amb les subvencions pendents de cobrament (975.000 euros) que es mostren en el quadre anterior.

5. PRINCIPALS HIPÒTESIS UTILITZADES EN EL MODEL

A l'hora de construir el compte d'explotació del model s'han utilitzat les següents hipòtesis de treball.

Increment per IPC

S'ha considerat que els ingressos derivats de la cessió d'ús així com els contractes de serveis i despeses aplicables al projecte s'incrementen anualment d'acord amb un Índex de Preus al Consum (IPC) del 3% anual.

Índex de desocupació dels habitatges

Hem considerat que tots els habitatges no estarien ocupats i hem previst que un 5% estarien desocupats permanentment.

Índex de morositat
Aplicant un criteri de prudència hem considerat que només es cobren un 95% dels ingressos previstos, deixant un 5% com a morosos incobrables.

Honoraris de gestió sobre la construcció de l'immoble
S'ha aplicat un percentatge del 12% en concepte d'honoraris de gestió del projecte, sobre el cost de la inversió.

Honoraris de gestió sobre la construcció de l'immoble
S'han considerat uns honoraris per a retribuir la tasca de gestió durant el període d'explotació del 9% sobre els ingressos, que creixerà anualment amb l'IPC.

Despeses de manteniment ordinari
S'ha considerat una despesa del 2% sobre l'ingrés, creixent anualment amb l'IPC excepte pel primer any que s'ha considerat un 3% sobre l'ingrés.

Despeses de manteniment extraordinari
S'ha considerat que no es produirà cap despesa durant els primers cinc anys, a partir del sisè any s'aplica el 0,30% sobre el cost de l'obra, que creix fins al 0,45% a partir de l'any onzè.

Despeses d'assegurances
S'han previst dues assegurances, una de responsabilitat civil i una altra sobre les instal·lacions. El cost estimat ha estat del 0,05% cada una d'elles sobre el cost de l'obra, que creixerà anualment amb l'IPC.

Despeses vàries
També s'ha tingut en compte un capítol de despeses vàries per un import de l'1% sobre els ingressos de cada exercici.

Amortització econòmica dels actius
S'ha considerat una amortització dels actius, tant dels habitatges com del local comercial a seixanta anys.

Impostos
S'ha considerat l'aplicació d'un IVA hiperreduït del 4% a les quotes d'ús, la qual cosa permet una deducció tant de l'IVA de la construcció com de l'IVA durant el període d'explotació.

També s'ha considerat l'aplicació del règim de cooperativa especialment protegida amb una bonificació del 50% en l'impost de societats. Això suposaria pagar només un 10% en l'Impost sobre societats.

6. EL PREU DE LA CESSIÓ D'ÚS

Pel que fa als ingressos, el model ha tingut en compte el preu màxim per m² aplicable als habitatges de protecció per a poder gaudir de les subvencions. En aquest sentit el preu aplicat per m² és el següent:

	Renda / m² útil inicial	
	Mensual Max.	Anual Max.
Habitatge	5,66 €	67,92 €
Garatge	3,40 €	40,75 €
Traster	3,40 €	40,75 €
Local comercial	5,00 €	67,92 €

Amb aquestes dades podem calcular el preu que hauria de pagar el primer any (2008) un usuari per un habitatge de 57,6 m², un garatge de 23,38 m² i un traster de 7,92 m² (461,43 euros), més el manteniment ordinari de l'immoble (73,88 euros) tot això amb IVA inclòs. Vegem-ne a continuació un quadre resum:

	Preu mensual de la cessió
Preu mensual d'ús	326,04 €
Preu mensual garatge	79,38 €
Preu mensual traster	26,90 €
IVA	29,11 €
Total preu de la cessió (IVA inclòs)	**461,43 €**
Manteniment mensual (IVA inclòs)	73,88 €
Preu Total	**535,31 €**

7. EL COMPTE D'EXPLOTACIÓ

Amb totes les hipòtesis exposades i la definició de preu establerta en l'apartat anterior per a la cessió d'ús podem obtenir un compte d'explotació per als propers vint-i-cinc anys com ara el següent:

PiG	Any 1	Any 5	Any 10	Any 15	Any 20	Any 25
Cessió d'ús habitatges	201.492,58	226.781,67	262.902,11	304.775,60	353.318,46	409.592,93
Cessió d'ús places garatge	49.057,77	55.214,95	64.009,26	74.204,27	86.023,09	99.724,34
Cessió d'ús trasters	16.621,93	18.708,12	21.687,84	25.142,15	29.146,65	33.788,95
Locals comercials	22.163,40	24.945,10	28.918,20	33.524,12	38.863,65	45.053,62
Manteniment - Despeses Com	44.328,37	49.891,97	57.838,47	67.050,47	77.730,63	90.110,44
Desocupació	-16.683,20	-18.777,09	-21.767,79	-25.234,84	-29.254,10	-33.913,51
Morositat	-16.683,20	-18.777,09	-21.767,79	-25.234,84	-29.254,10	-33.913,51
Total Ingressos Explotació	300.297,63	337.987,63	391.820,30	454.227,11	526.573,71	610.443,26
Assegurances	3.870,53	4.356,32	5.050,16	5.854,52	6.787,00	7.867,99
Manteniment	10.009,92	7.510,84	8.707,12	10.093,94	11.701,64	13.565,41
Manteniment extraordinari	0,00	0,00	22.725,74	26.345,36	30.541,49	35.405,96
Administració i estructura	30.029,76	33.798,76	39.182,03	45.422,71	52.657,37	61.044,33
Despeses Vàries	3.336,64	3.755,42	4.353,56	5.046,97	5.850,82	6.782,70
Total Despeses	47.246,85	49.421,33	80.018,61	92.763,50	107.538,32	124.666,38
EBITDA	253.050,78	288.566,30	311.801,69	361.463,62	419.035,40	485.776,87
Interessos PH	148.179,92	135.010,75	140.595,25	120.975,83	75.426,25	19.756,38
Interessos PH LC	37.656,26	34.255,60	32.065,05	24.802,48	15.310,60	0,00
BAIA	67.214,61	119.299,94	139.141,38	215.685,31	328.298,55	466.029,49
Amortització	117.395,88	117.395,88	117.395,88	117.395,88	117.395,88	117.395,88
Amortització subvenció	39.000,00	39.000,00	39.000,00	39.000,00	39.000,00	39.000,00
BAI	-11.181,28	40.904,06	60.745,50	137.289,42	249.902,67	387.624,61
Impost sobre Societats	0,00	4.090,41	6.074,55	13.728,94	24.990,27	38.762,46
BDI Anual	-11.181,28	36.813,65	54.670,95	123.560,48	224.912,40	348.862,15
BDI Acumulat		68.265,61	230.834,77	678.000,86	1.591.112,98	3.026.297,33

8. EL CASH-FLOW DEL PROJECTE

Partint del resultat abans mostrat d'interessos, amortitzacions i impostos (EBITDA), calcularem quin és el flux de caixa (cash-flow) que ens queda al final de cada exercici.

Per això restarem de l'EBITDA:

- L'import de la quota de préstec hipotecari ja subvencionat dels habitatges
- L'import de la quota de préstec hipotecari del local comercial
- L'impost sobre societats

El resultat final serà el *cash-flow* anual del projecte. A continuació detallem en un quadre el *cash-flow* per als anys primer, cinquè, desè, quinzè, vintè i vint-i-cinquè del projecte.

EBITDA	253.050,78	288.566,30	311.801,69	361.463,62	419.035,40	485.776,87
Capital Subvencionat	34.300,13	41.898,88	39.647,99	49.192,17	65.830,22	
Interessos Subvencionats	85.501,40	77.902,65	53.733,44	44.189,26	27.551,21	
Suma (capital subv. + int. subv.)	119.801,54	119.801,54	93.381,42	93.381,42	93.381,42	
Amortització Capital PH	93.744,66	114.512,58	143.388,21	183.864,35	246.051,98	329.273,05
Interessos PH	233.681,32	212.913,40	194.328,69	165.165,08	102.977,46	19.756,38
Quota PH	327.425,98	327.425,98	337.716,90	349.029,43	349.029,43	349.029,43
Quota final subvencionada	207.624,44	207.624,44	244.335,48	255.648,01	255.648,01	349.029,43
PH Local Comercial	53.436,08	53.436,08	55.724,71	55.724,71	55.724,71	55.724,71
CASH FLOW previl impostos	-8.009,74	27.505,78	11.741,50	50.090,90	107.662,68	81.022,73
Impost de Societats	0,00	4.090,41	6.074,55	13.728,94	24.990,27	38.762,46
CASH FLOW Final Anual	-8.009,74	52.556,38	51.212,62	199.408,46	619.176,07	886.862,66

VIII. ESTUDI DE MERCAT

Antoni Solanilla
Soci consultor de BARCELONA ECONOMIA.
asomaru@terra.es

Estudi de mercat sobre el comportaments de diferents *targets* respecte del model d'habitatges en règim cooperatiu i en cessió d'ús (Resum)

L'estudi es va realitzar sobre la base de les opinions expressades a través de la metodologia de Focus Group, per diferents persones que encaixaven en 5 perfils de clients potencials del model d'habitatges en cessió d'ús: 1.- Joves independents, 2.- Parelles joves, 3.- Dones separades, 4.- Homes separats i 5.- Parelles adultes.

Els temes sobre els quals van ser consultats van ser:
- La seva percepció sobre el món del lloguer
- La seva opinió sobre els diferents aspectes del Model de Cessió d'ús

Aplicada la metodologia, els principals resultats obtinguts van ser:

En termes generals, hi ha un alt nivell d'insatisfacció actual amb la situació de l'habitatge; de fet, alguns perfils viuen amb angoixa; amb una clara sensació de risc d'increment de precarietat social. Un altre element important és que la cultura de la compra d'habitatges no ha canviat, sinó que persisteix en la ment dels diferents perfils, sinònim d'inversió segura per tal d'assegurar el futur.

Respecte de la fórmula d'accés a l'habitatge proposada pel Model de Cessió d'ús, en general va ser ben rebuda per tots els perfils de clients potencials, sobre tot per la possibilitat d'accedir a:

- Habitatges de qualitat.
- Contractes de cessió d'ús de llarg termini.
- Quotes mensuals inferiors i més accessibles que les que ofereix el mercat de lloguer.
- Habitatges d'1, 2 i 3 habitacions + aparcament + traster + zona comunitària.

En relació al preu, l'expectativa dels diferents perfils apunta al desig de pagar un preu assumible que fluctuï entre els 500 i 600 € mensuals. Això es dona perquè

- S'assumeix que per menys de 500€ no és possible obtenir l'habitatge desitjat.
- Es veu en els 600 € el preu màxim possible de pagar per un model d'aquestes característiques.
- Per sobre els 600 € s'estaria proper a preus de mercat (800-900€); i per tant no contractaria la proposta (ni amb promeses de contracte estable a llarg termini).

Respecte de les característiques dels habitatges, l'opció predilecte de tots els perfils és la de 3 habitacions, doncs es considera que té un cost assumible, al temps que ofereix un major espai, per tant, una millor qualitat de vida. No obstant hi ha diferències en les preferències dels diferents perfils consultats, sobre la base de la fórmula de pagament de la quota d'accés al model.

La modalitat preferida pels perfils més "moderns" o per aquells que tenen riscos de precarització social és la de pagar una quota d'entrada d'un 5% del valor total de l'habitatge per tenir després un lloguer més alt, mentre que la modalitat preferida pel perfil més clàssic, de parelles adultes, és la de pagar una quota d'accés més alta, d'un 10% del valor total de l'habitatge, i tenir després una quota de lloguer més baixa.

Aquestes són només algunes de les conclusions d'aquest estudi de mercat. El resum sencer del mateix es pot trobar a la web: http://www.gencat.cat/treball/departament/centre_documentacio/publicacions/cooperatives_societats/ipfc/promocio/index.html

TÍTOLS PUBLICATS EN LA COL·LECCIÓ TEXTOS D'ECONOMIA COOPERATIVA

1. **L'EMPRESA DEL SEGLE XXI,**
   Un model basat en les persones

2. **EXPERIÈNCIES COOPERATIVES**
   Bones pràctiques d'empresa responsable

3. **ELS HABITATGES COOPERATIUS**
   El sistema de cessió d'ús

4. **COOPERAR PER COMPETIR**
   Una estratègia per al segle XXI

www.gencat.cat/treball/economiacooperativa

9 788439 379188

FEDERACIÓ DE COOPERATIVES D'HABITATGES DE CATALUNYA

COOP El futur és cooperatiu | ECONOMIA COOPERATIVA

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball