

Treball Final de Postgrau

ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA

Universitat Autònoma de Barcelona

**‘Les alternatives d’accés i tinences  
intermèdies: Com combatre el mercat  
especulatiu de l’habitatge’**

---

Universitat Autònoma de Barcelona, Facultat de Sabadell

Alumna: Núria Domingo Gallego

Curs 2019 / 2020

Treball Final de Postgrau en Economia Social i Solidària

Aquest document ha sigut realitzat per l'alumna **Núria Domingo Gallego** amb DNI 39911012D sota la tutoria de **Eudald Giera Llonch** des de la Facultat d'Economia de Sabadell, de la Universitat Autònoma de Barcelona.

# ÍNDEX

Antecedents i recorregut personal	1
Justificació del present projecte	2

## ‘Les alternatives d’accés i tinences intermèdies: Com combatre el mercat especulatiu de l’habitatge’

<b>1. Introducció</b>	<b>4</b>
<b>2. La cessió d’ús remunerada per a lloguer social o d’emergència</b>	<b>7</b>
Descripció del model	8
Normativa d’aplicació	17
Debilitats i fortaleces	18
Experiències o àmbits d’aplicació	19
<b>3. La cessió d’ús no remunerada d’habitatge buit no habitable</b>	<b>22</b>
Descripció del model	23
Normativa d’aplicació	33
Debilitats i fortaleces	33
Experiències o àmbits d’aplicació	34
<b>4. Les cooperatives d’habitatge de cessió d’ús</b>	<b>36</b>
Descripció del model	37
Normativa d’aplicació	43
Debilitats i fortaleces	47
Experiències o àmbits d’aplicació	48

<b>5. La compra temporal d'habitatges turístics o de lloguer abusiu</b>	<b>53</b>
Descripció del model	54
Normativa d'aplicació	59
Debilitats i fortalezes	59
<b>6. La compra compartida d'habitatge en risc de desnonament</b>	<b>61</b>
Descripció del model	62
Normativa d'aplicació	66
Debilitats i fortalezes	66
Conclusions	67
Bibliografia	68

## **Antecedents i recorregut personal**

Aquest document és el Treball Final del Postgrau en Economia Social i Solidària de la Universitat Autònoma de Barcelona, impartit a la Facultat d'Economia de Sabadell. El seu títol, *'Les alternatives d'accés i tinences intermèdies: Com combatre el mercat especulatiu de l'habitatge'* és el resultat d'un llarg recorregut personal entorn a la investigació sobre les hipoteques i les seves conseqüències arrel de la crisi econòmica, la recerca de les alternatives d'accés a l'habitatge i les noves tinències intermèdies, i l'anàlisi exhaustiu de la seva efectivitat per a combatre les injustícies derivades d'un mercat immobiliari que no contempla l'habitatge com un dret, sinó com un bé d'especulació.

Vaig estudiar la llicenciatura d'Arquitectura a la Universitat Ramon Llull de Barcelona, i en plena crisi econòmica vaig poder reconèixer i analitzar els greus problemes ocasionats per aquesta. L'augment constant dels desnonaments, l'augment del valor de mercat de l'habitatge i la degradació de patrimoni arreu del territori, mostraven ser les conseqüències d'un marc econòmic, urbanístic i jurídic centrat en els models especulatius de compra i de lloguer, que no s'adaptaven a les necessitats d'estabilitat i a la vegada de flexibilitat de les persones, ni a la concepció de l'habitatge com a dret fonamental.

Per aquest motiu, en els últims tres anys m'he dedicat a la investigació en solitari sobre les alternatives d'accés a l'habitatge, coneixent de prop algunes de les experiències en aquests àmbits i en contacte amb persones expertes en l'àmbit jurídic i econòmic que m'han aportat molts coneixements sobre les cooperatives d'habitatge, la cessió d'ús i la masoveria urbana, la compra temporal i la compra compartida.

## **Justificació del present projecte**

El present projecte, titulat *'Les alternatives d'accés i tinences intermèdies: Com combatre el mercat especulatiu de l'habitatge'* neix amb l'objectiu d'oferir una descripció econòmica detallada de cada una de les alternatives d'accés a l'habitatge i les tinences intermèdia, des d'una perspectiva subjectiva.

Aquesta perspectiva personal, tot i ser arriscada, la considero important donat el fet que es tracta de models molt recents i que cal analitzar-los amb profunditat per tal d'evitar prejudicis i valorar si realment poden ser útils o no per a l'objectiu principal: combatre el mercat especulatiu de l'habitatge.

És per aquest motiu que en el present projecte incorporo no només les alternatives d'accés a l'habitatge de qualitat no especulativa, com ho són les cooperatives d'accés a l'habitatge de cessió d'ús i la masoveria urbana. Sinó que també hi incloc d'altres que no ho són, però a parer més poden ser de gran utilitat per a l'objectiu que perseguim.

# **'Les alternatives d'accés i tinences intermèdies: Com combatre el mercat especulatiu de l'habitatge'**

## RESUM:

En el present treball s'analitzen diferents vies alternatives per tal de superar els problemes que actualment presenta la dicotomia de la propietat i el lloguer d'habitatge. En aquest sentit, ambdues formes de tinència immobiliària són insuficients per tal de garantir l'accés dels ciutadans a un habitatge digne, doncs es fa necessària la recerca de noves formes de tinença que permetin crear un autèntic tercer mercat de l'habitatge.

## ABSTRACT:

This paper looks at alternative ways of dealing with the problems posed these days by the dichotomy between owning and renting a home. Both paths have certainly turned out to fall short of ensuring citizens' access to decent housing. New forms of householding need to be found so that a real third housing market can be created.

# 1 Introducció

Segons dades del *Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària de Barcelona*, l'estoc de pisos nous s'ha exhaurit i ja no en queden per vendre, doncs la nova construcció d'immobles ha patit una aturada. Tots els habitatges que s'han venut corresponen a la reposició que durant la crisi no es va vendre, i els agents en culpen d'això a la baixa demanda deguda a la incapacitat de la gent jove per a endeutar-se.

El mercat immobiliari, des del punt de vista econòmic, té un problema bastant senzill d'identificar: és un mercat on hi conflueixen inversors i usuaris alhora. Això fa que no sigui considerat un bé de consum, sinó un actiu que es vent i es compra tant per invertir com per al seu ús residencial.

L'economia d'aquests darrers vint anys ha estat sotmesa a l'expansió monetària més gran de la història. Les inversions econòmiques s'han dedicat en moure els diners per tal d'augmentar la seva rendibilitat, sense tindre en compte les conseqüències socials que això representava. Primer se'n anaven a la borsa, després s'invertien en la construcció, després en criptomonedes, tornaven de nou a la borsa, després als pisos, i així successivament, per tal que l'economia seguís creixent. Aquesta gran massa de diners ha anat buscant refugi on ha pogut, per tal de no perdre valor i assolir una bona rendibilitat. Malauradament aquest diners s'han injectat, i segueixen injectant-se, en un mercat on gent jove i no tan jove busquen un espai per viure, tenir fills i desenvolupar-se com a persones.

La iniciativa pública davant d'aquesta contradicció, va voler distingir entre el mercat de venda de pisos per a lloguer, reservat per a inversors, i el mercat de pisos per a ús propi. El parc d'habitatges de protecció oficial, després de la crisi, no mostrava ser una via ràpida per solucionar el problema, doncs



requeria d'una gran inversió. Així doncs, la iniciativa pública va decidir impulsar l'habitatge social, un mercat de preus regulats a través d'ajudes públiques que protegia els guanys dels inversors al marge de que els llogaters vaguessin minvats els seus ingressos, i evitar així una davallada del sector. Malgrat això, és un parc d'habitatges fruit dels recursos públics i això limita l'oferta i el problema ha persistit.

Políticament, s'han dedicat grans esforços a trobar solucions a la crisi de l'habitatge, que ha esdevingut un dels principals motius d'angoixa popular. Fonamentalment, s'han proposat tres tipus de solucions, cadascuna de les quals s'enfronta a una paradoxa:

**1. Atraure encara més activitat econòmica per generar més llocs de treball i millorar els salaris.**

Aquesta proposta es fonamenta en la ignorància del fenomen que estem patint actualment, doncs centre de les ciutats és una àrea limitada i posar-hi més coses (més turistes, més expatriats, més estudiants...) redueix l'espai dedicat a l'habitatge dels ciutadans. Inexorablement, la teràpia proposada només pot reduir l'oferta i agreujar la crisi immobiliària.

**2. Construir habitatge.**

Els economistes tendeixen a pensar que l'augment de l'oferta de qualsevol producte fa baixar el seu preu. No obstant, aquest resultat triga dècades a produir-se en el mercat immobiliari doncs, un cop s'ha instal·lat la convicció que els preus poden ser alts, els propietaris retenen els immobles durant dècades abans d'acceptar un preu a la baixa.

### 3. Transformar habitatge privat en públic.

Sovint es creu que un percentatge alt d'habitatges públic assequible pot fer minvar els preus de mercat de l'habitatge privat. Malauradament, això no és així. L'oferta pública ha de créixer, però la classe mitjana ha de poder accedir també a un parc protegit assequible adaptat als seus ingressos. Només així, l'habitatge públic esdevindrà competència de l'habitatge privat, i així poder influenciar en els seus preus i garantir un equilibri sa i just de la seva oferta.

L'especulació és un problema greu que cal abolir, però des d'una multiplicitat de fronts, públiques i privades. Seguidament, en aquest treball es determinaran els cinc models alternatius d'accés a l'habitatge i de tinença intermèdia, que basats en el principi de *coresponsabilitat público-privada*, pretenen aportar solucions a aquest problema.

## 2 La cessió d'ús remunerada per a lloguer social o d'emergència

Al llarg dels últims anys, un gran nombre de persones i famílies han sigut desnonades, han perdut el seu habitatge i degut al seu baix nivell adquisitiu no han pogut accedir a un immoble a través d'un procés habitual de lloguer. El *lloguer social* i el *lloguer d'emergència* són les alternatives aportades per donar solució a aquest fet que afecta a cada cop més persones arreu del territori.

Mentre el *lloguer social* és aquell per valor inferior a 4€/m<sup>2</sup> i està destinat a persones amb dificultats econòmiques, el *lloguer d'emergència* és aquell que requereixen les famílies amb més risc d'exclusió, doncs el 30% dels seus ingressos no supera els 200 euros mensuals aproximadament. Davant d'aquest fet, les entitats públiques han posat a disposició un augment de prestacions per al pagament del lloguer, que consisteixen bàsicament en el pagament de la diferència entre el 30% dels ingressos totals de la unitat de convivència i la renda mensual del seu habitatge. A l'any 2017, el govern de la Generalitat va atorgar 60.000 ajuts per un import total de 112 milions d'euros, quan durant l'any anterior s'havia arribat a 50.000 ajudes i 94 milions d'euros.

El preu del lloguer d'habitatges a Catalunya segueix pujant i registra l'increment més alt de l'Estat. La renda mitjana a les demarcacions catalanes ha vist augmentat el seu preu entre un 10% i un 15% respecte de l'any anterior. Aquest fet posa en relleu la gran despesa en prestacions que està assumint el sistema públic, davant d'una bombolla especulativa insostenible que no mostra símptomes de finalitzar.

En aquesta línia, la *cessió d'ús amb remuneració dinerària* pot esdevenir una solució primordial per tal d'impulsar un parc privat assequible, i reduir així el nombre de prestacions públiques destinades al pagament del lloguer. Aquest

model permet reduir la quota mensual de l'inquilí, però sense que la part propietària no ho percebi com una desavantatge, doncs parteix de la negociació d'una rebaixa de la mensualitat a canvi de que la propietat no s'hagi de fer càrrec de les despeses de l'immoble.

## **Descripció del model**

La *cessió d'ús* és el contracte en virtut del qual la persona propietària d'un habitatge en cedeix l'ús a una altra durant un termini acordat. Aquesta es produeix a canvi de que la part cessionària s'ocupi de les despeses derivades de l'immoble, del seu manteniment i la seva conservació.

Existeixen dos tipus de contractes de cessió d'ús segons la seva retribució: la *cessió d'ús de remuneració no dinerària* i la *cessió d'ús de remuneració dinerària*. La primera és aquella on la remuneració és el valor de la rehabilitació, i la segona és aquella on el valor de la rehabilitació no és suficientment elevat i per tant, se'n pacta a més, una retribució mensual o anual.

La *cessió d'ús de remuneració dinerària* pot ser una alternativa per tal de que un llogater, amb dificultats econòmiques per assumir la quota mensual, pugui negociar una rebaixa de la mensualitat amb el propietari, a canvi de fer-se càrrec de les despeses de l'immoble. D'aquesta forma, l'inquilí en paga una quota mensual de valor pràcticament simbòlic, i la part propietària queda exempta de la responsabilitat del pagament de les despeses derivades de l'immoble com són l'IBI, les taxes de brossa i clavegueram, les de subministrament, i com he dit anteriorment, també les de manteniment que s'hagin determinat per contracte. Per altra banda, la propietat haurà de tributar els beneficis percebuts, ja siguin dineraris o no, podent-ne deduir l'amortització de l'immoble, però no les despeses.

El contracte de *cessió d'ús* identificarà l'habitatge, o la part de l'immoble cedit. Inclourà una descripció de la propietat, superfície útil i construïda, estances i nombre d'habitacions, així com el seu estat; i determinarà les obres previstes, el seu cost, la prestació econòmica en cas de que n'hi hagi, i se'n determinarà el període de cessió de l'immoble proporcional. A més, també s'identificaran de forma prioritària totes aquelles intervencions, per tal de que la part propietària en pugui anar fent un seguiment, doncs en cas d'incompliment aquesta podrà donar el contracte per extingit.

El model de *cessió d'ús amb remuneració dinerària*, és un model que pretén ser competència al lloguer convencional, i per tant és indicat per a immobles que siguin habitables i disposin o puguin disposar de *cèdula d'habitabilitat*. En cas de no complir els mínims habitables, es dedueix que l'immoble requerirà d'una inversió econòmica de remodelació més elevada, i per tant, no és recomanable per a l'inquilí acceptar, a més de la inversió en concepte d'obres, una remuneració econòmica. En aquest cas, el model recomanat és la *cessió d'ús de remuneració no dinerària*, definit en l'apartat 3 del present treball.

Actualment, existeixen diferents iniciatives que reafirmen la viabilitat d'aquest model. Una d'elles és la impulsada pel mossèn Josep Moreno de Reus, a través de la cooperativa *Llars Familiars, SCCL* que existeix des de 2015 i ja gestiona més de dotze habitatges de lloguer d'emergència, cinc dels quals són de propietat de la cooperativa, i els altres set són habitatges de la Generalitat dels quals n'han rebut la cessió d'ús a través d'un conveni amb la fundació *Hàbitat3*. A més, recentment la cooperativa ha adquirit un nou bloc de tres habitatges que està sent rehabilitat i que preveu l'entrada de nous inquilins en els pròxims mesos.

D'entre els dotze immobles, hi trobem dos habitatges compartits cadascun per dos famílies, que assumeixen una renda mensual d'entre 150 i 160€ cadascuna. La resta d'immobles excepte un, són famílies monoparentals on el lloguer

voreja els 245-290€. I el lloguer més car és de 450€ que és el que paga una família de cinc membres per una casa de dos plantes, tres habitacions en planta primera i una habitació adaptada a planta baixa per a un membre de la família amb minusvalidesa.

Una altra iniciativa bastant recent és la d'*Omplim els Buits*, una cooperativa que també ofereix el servei d'intermediació per a propietaris i inquilins. Aquesta cooperativa rep la cessió d'ús d'immobles de propietaris, i els lloga per un valor aproximat del 65% del preu de mercat. Actualment, aquesta cooperativa no té previst la compra d'immobles, però no ho descarten de cara a un futur.

Pel que fa a la iniciativa pública, sobta el fet que encara cap Ajuntament o Oficina Local d'Habitatge hagi traçat cap estratègia per a l'impuls d'aquest model. No obstant, i així ho vull demostrar amb aquest exemple, les entitats públiques podrien esdevenir entitats intermediàries en la gestió d'aquest immobles, augmentar l'estoc de les seves borses municipals d'habitatge i reduir les seves despeses en prestacions; o bé, traçar un conveni amb entitats sense ànim de lucre, com *Omplim els Buits* o *Llars familiars*, per tal de que gestionin els immobles, i recolzar-los amb aportacions de capital, facilitant-los serveis d'assegurança o bonificant-los en els seus impostos municipals. Aquest tipus de convenis públics amb entitats de caràcter privat però sense ànim de lucre, o altrament anomenades, *Housing Associations*, permeten gestionar un parc d'habitatge assequible amb més agilitat i amb menys esforços.

*Housing Associations*, és el terme anglòfon amb el qual es coneixen, a la resta de la Unió Europea, totes aquelles organitzacions que, tot i ser privades, no tenen ànim de lucre i estan fortament especialitzades en la gestió dels habitatges socials. Aquesta iniciativa, a Catalunya ha sigut fortament criticada per ser entesa com una via de privatització de serveis públics. Ben al contrari, a parer meu, la iniciativa consisteix en acabar per una banda amb les dinàmiques de creació de societats públiques mal gestionades, i per l'altra, en la

sensibilització i consolidació d'una part del mercat privat en vers a models econòmics no especulatiu, socials i solidaris. En aquest sentit, la fundació *Hàbitat3* i la Taula del Tercer Sector són l'embrió d'una de les experiències més sofisticades que s'han iniciat a Catalunya, i que pot esdevenir de gran potencial per a la mobilització d'estoc bancari, emprendre programes de rehabilitació d'immobles, i en conseqüència, aconseguir mitigar els alts-i-baixos del valor de l'habitatge de lloguer.

### Exemple A :

Any construcció de l'immoble	1990
Valor d'adquisició de l'immoble	75.000,00 €
Valor catastral del sòl	33.750,00 €
Valor de la construcció	41.250,00 €

### Comparació del rendiment anual :

	Llogat	Cedit en ús
<b>Ingressos anuals de la propietat</b>	<b>7.200,00 €</b>	<b>3.600,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	<i>600,00 €</i>	<i>300,00 €</i>
<b>Despeses anuals de la propietat</b>	<b>4.305,00 €</b>	<b>825,00 €</b>
Assessoria i contracte	150,00 €	-
Agència medidora (10% lloguer anual)	720,00 €	-
IBI	400,00 €	-
Taxa de brossa	240,00 €	-
Subministraments	390,00 €	-
Assegurances	360,00 €	-
Comunitat	720,00 €	-
Previsió de manteniment	500,00 €	-
Amortització (2% valor construcció)	825,00 €	825,00 €
<b>Rendiment anual</b>	<b>2.895,00 €</b>	<b>2.775,00 €</b>
<i>Rendiment mensual</i>	<i>241,25 €</i>	<i>231,25 €</i>

### Comparació de la tributació :

Reducció (60%)	1.737,00 €	1.665,00 €
Rendiment net a tributar	1.158,00 €	1.110,00 €
<b>Benefici percebut anual de la propietat</b>	<b>3.720,00 €</b>	<b>3.600,00 €</b>

### Comparació de les prestacions :

<b>Despeses anuals de l'ajuntament</b>	<b>-3.600,00 €</b>	<b>1.970,00 €</b>
<i>Prestació mensual</i>	<i>300,00 €</i>	<i>164,17 €</i>

### Comparació de les despeses de l'inquilí :

<b>Despeses anuals de l'inquilí</b>	<b>-</b>	<b>1.970,00 €</b>
Subministraments		390,00 €
Assegurances		360,00 €
Comunitat		720,00 €
Previsió de manteniment		500,00 €
<b>Ingressos anuals de l'inquilí</b>	<b>3.600,00 €</b>	<b>1.970,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	<i>300,00 €</i>	<i>164,17 €</i>
<b>Despeses anuals de l'inquilí</b>	<b>7.200,00 €</b>	<b>5.570,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	<i>600,00 €</i>	<i>464,17 €</i>



Per tal d'analitzar el funcionament econòmic d'aquest model, posem el cas d'un immoble de dos habitacions i 75m<sup>2</sup> que va ser adquirit al 1990 per un valor de 75.000€ (veure taula Exemple A). Actualment aquest immoble no té càrregues bancàries i està sent llogat a una família inquilina per 600€/m. No obstant, la família inquilina està tenint problemes econòmics, ha vist reduïts els seus ingressos a 1.000€/m i no pot continuar assumint la despesa del lloguer.

Davant d'aquest fet, la família demana una prestació econòmica a l'ajuntament en valor a la diferència entre el lloguer i el 30% dels seus ingressos, que equival a 300€. És a dir, que l'ajuntament haurà d'assumir la meitat del seu lloguer, els altres 300€. Això suposarà per a l'ajuntament una despesa anual de 3.600€. Arribats a aquest punt, m'agradaria fer una observació: el sistema de prestacions públiques permet d'aquesta forma que la propietat pugui continuar percebent el mateix valor pel lloguer, tot i les dificultats del inquilins. Un sistema que tot i partir d'un objectiu solidari, cal sincerar-se en observar que és completament contraproductiu per tal d'evitar que el valor del lloguer descendeixi, doncs ben el contrari, l'està sustentant i protegint d'un sector de la societat creixent que de forma natural forçaria a disminuir els seus preus. La bombolla del lloguer d'habitatges és un fet, i bona part dels arrendataris són particulars que perceben les despeses derivades de l'arrendament com una càrrega excessiva, i sigui quin sigui el valor de renda, sempre els semblarà insuficient.

En aquest sentit, l'exemple A mostra una persona propietària que percep unes despeses de 4.305€, n'ingressa 7.200€, i n'acaba obtenint un rendiment econòmic de 3.720€ (sense comptar l'amortització). En la declaració de la renda, el propietari haurà de deduir-se el 60% dels ingressos del lloguer menys les despeses procedents dels serveis d'agència, impostos, subministraments, assegurances, despeses de comunitat, manteniment i també l'amortització de l'immoble o qualsevol obra que hagi realitzat. Això li suposarà la tributació de 1.558€ dels 2.895€ de rendiment de l'immoble. Un avantatge fiscal que a dia

d'avui l'Estat ofereix als arrendataris d'habitatge, però que malgrat això tampoc mostra ser una mesura persuasiva de la bombolla del lloguer, ni una gran compensació per mobilitzar un immoble buit.

No obstant, anem a analitzar què passaria si en comptes de procedir a una campanya d'ajudes públiques al lloguer, l'ajuntament decidís fer de mediador per tal de que la propietat en comptes de llogar el seu pis pel procediment habitual, cedeixi l'ús de l'immoble a l'inquilí. En aquest cas, legalment l'inquilí haurà de fer-se càrrec de les despeses incloses l'IBI i la taxa de brossa, però l'ajuntament decideix eximir-lo d'aquestes dues despeses com a estratègia de la línia d'acompanyament a les famílies en risc. Aleshores el total de despeses mensuals (sense comptabilitzar la retribució per cessió d'ús) de l'inquilí seran de 1.970€ anuals, o dit d'una altra manera, 164,17€ al mes, que sumats als 300€ del valor de la retribució per cessió d'ús sumen, 464,17€/m.

Així s'ha aconseguit que la renda mensual de la família inquilina passi de 600€ mensuals a 464,17€ al mes, tot i que en ambdós casos la despesa real de la família és de 300€, equivalent al 30% dels seus ingressos, doncs l'ajuntament és qui paga la diferència. L'ajuntament ha vist reduïda la seva despesa en ajudes de 300€/m a 164,17€/m, fet que li suposa un estalvi de 1.630€ anuals. I finalment, la part propietària només ha percebut una reducció de 120€ anuals del rendiment de la seva propietat, que ha passat de ser de 3.720€ a 3.600€.

### Exemple B :

Valor d'adquisició de l'immoble	75.000,00 €
Valor catastral del sòl	33.750,00 €
Valor de la construcció	41.250,00 €

	Llogat	Cedit en ús
<b>Ingressos anuals de la propietat</b>	-	<b>3.000,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	-	250,00 €
<b>Despeses anuals de la propietat</b>	<b>2.685,00 €</b>	<b>1.545,00 €</b>
Assessoria i contracte	-	-
Agència medidora (10% lloguer anual)	-	-
IBI	400,00 €	-
Taxa de brossa	240,00 €	-
Subministraments	-	-
Assegurances	-	-
Comunitat	720,00 €	720,00 €
Previsió de manteniment	500,00 €	-
Amortització (2% valor construcció)	825,00 €	825,00 €
<b>Rendiment anual de la propietat</b>	<b>-2.685,00 €</b>	<b>1.455,00 €</b>
<i>Rendiment mensual</i>	-223,75 €	121,25 €
<b>Comparació de la tributació :</b>		
Reducció (60%)	-	873,00 €
Rendiment net a tributar	-	582,00 €
<b>Benefici percebut anual de la propietat</b>	-	<b>2.280,00 €</b>
<b>Comparació de les prestacions :</b>		
<b>Despeses anuals de l'ajuntament</b>	-	-
<i>Prestació mensual</i>	-	-
<b>Comparació de les despeses de l'inquilí :</b>		
<b>Despeses anuals de l'entitat cessionària</b>	-	<b>390,00 €</b>
Subministraments	-	32,50 €
<b>Ingressos anuals de l'entitat cessionària</b>	-	<b>390,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	-	32,50 €
<b>Despeses anuals de l'inquilí</b>	-	<b>3.990,00 €</b>
<i>Quota mensual</i>	-	282,50 €

El segon cas és un immoble de propietat de la Generalitat que està buit i abandonat des de fa pocs anys, però encara conserva els mínims d'habitabilitat (veure taula Exemple B). Pot semblar que un habitatge buit no presenta

despeses, però no és així. En aquest cas, les despeses ascendeixen a 2.685€ l'any. Sovint això succeeix per falta de voluntat en la gestió del lloguer d'aquests immobles, o per falta de voluntat política. Tanmateix, també existeixen propietats buides de propietats bancàries que es troben en la mateixa situació, inclús amb deutes acumulats enfront a les despeses de comunitat. No obstant, l'entitat pública propietària, o privada si fos el cas, podria arribar a un contracte de cessió d'ús amb una entitat sense ànim de lucre, la qual seria la cessionària del dret, gestionaria les càrregues i oferiria l'immoble a lloguer per un preu assequible.

En aquest cas esmentat en l'Exemple B, la Generalitat ha arribat a un acord amb una cooperativa d'habitatges sense ànim de lucre, i ha decidit que la despesa de la comunitat continuarà al seu càrrec, doncs en el mateix edifici existeixen dos equipaments públics que en fan ús constant. Pel que fa a l'IBI i la taxa de brossa, l'ajuntament els ha eximit de l'obligació del pagament degut a l'objecte social de l'entitat, i a més a més, se'ls ha ofert una cobertura gratuïta per a l'habitatge. En total, l'entitat cessionària haurà de pagar només el subministrament que equival a un valor de 390€ anuals. La suma d'aquesta despesa més la renda de cessió d'ús pactada amb la Generalitat, sumen 282,50€. Mitjançant aquest nou model de tinença, hem permès a la Generalitat de no només reduir les seves despeses, sinó convertir-les en guanys, i l'ajuntament s'ha estalviat l'ajuda a una família sense recursos que, degut als 1000€ d'ingressos que demostren, només poden destinar un màxim de 300€ en el lloguer.

Malgrat aquest model és més econòmic que el sistema habitual de lloguer, cal posar de relleu la importància d'un sòlid suport públic al model i a les entitats sense ànim de lucre que el recolzen. La viabilitat és dèbil davant d'altres tinençes especulatives d'alta rendibilitat, però és una modalitat estable en el temps, que confirma un percentatge de morositat molt lleu (inferior al 4%). És un fet, que davant l'incapacitat econòmica d'un sector creixent de la societat, la

solució no és incrementar les ajudes públiques, sinó afavorir un sistema més just, estable i no especulatiu.

## **Normativa d'aplicació**

- » Reial decret de 24 de juliol de 1889, del Codi Civil de l'Estat espanyol
- » Llei 5/2006 del llibre V del Codi Civil de Catalunya
- » Llei 29/1994, de 24 de novembre, d'arrendaments urbans
- » Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge
- » Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'impost sobre la renda de les persones físiques
- » Reial decret legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei d'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentals
- » Llei 37/1992, de 28 de desembre de l'impost sobre el valor afegit
- » Reial decret 439/2007, de 30 de març, del reglament de l'impost sobre la renda de les persones físiques
- » Reial decret legislatiu 2/2004, de 5 de març, del text refós de la Llei reguladora de les hisendes locals

## Debilitats i fortaleces

La principal fortaleza d'aquesta modalitat d'accés a l'habitatge és que presenta grans avantatges econòmics enfront a les circumstàncies deficitàries que estan experimentant les entitats públiques davant la creixent demanda d'ajudes al lloguer. Aquest model és aplicable per a immobles que reuneixin els mínims d'habitabilitat, han estat buits per poc temps o les famílies inquilines que hi viuen mostren dificultats per al pagament del lloguer, sigui quina sigui la propietat de l'immoble. És però un model que mostra discrepàncies per part de propietaris i entitats bancàries, a excepció de *Llars Familiars*, que molt probablement el seu èxit hagi esdevingut pel fet de tracta-se del rector del barri. Un barri desafavorit, on el recolzament de la parròquia porta molts anys de recorregut en l'acompanyament i ajuda a famílies desafavorides.

La *cessió amb retribució dinerària* mostrarà un grau superior de viabilitat, si primer es realitza un estudi sobre les incapacitats econòmiques de les famílies inquilines, i s'executa un pla estratègic entorn a qui i com fa front a cada una de les despeses de l'habitatge. El recolzament públic davant aquest model pot ser molt positiu davant la possibilitat de poder eximir o bonificar a l'inquilí del pagament d'impostos municipals, fet que afavoriria considerablement la viabilitat del projecte en sí. Mentre que la col·laboració d'una entitat privada sense ànim de lucre en l'estratègia permetria, en poblacions petites o en ciutats amb un gran nombre de persones amb necessitats de prestacions, una agilitat molt més gran en la tramitació i execució dels contractes.

Davant la novetat del model és un fet que les persones propietàries d'habitatges mostren reticències davant d'aquests tipus de contractes, i caldria una difusió de la veritable pèrdua que suposaria per als propietaris, que resulta insignificant tot i reduir a més del 50% la renda que percep la propietat de l'inquilí. Per altra banda, és un fet que cada cop més petits propietaris es troben amb la dificultat de no poder reduir les seves mensualitats degut a càrregues

bancàries que pot tenir l'immoble o per tractar-se de propietaris pensionistes que viuen dels ingressos de la renda. En aquests casos, aquest model no és gens recomanable, i es recomanaria el model 5 o 6 descrit en el present projecte, que consistiria en *la compra temporal o compartida* de l'habitatge, i permetria a la propietat disposar de liquiditat immediata o amortitzar la totalitat o una part de l'hipoteca bancària sobre l'immoble.

## **Experiències o àmbits d'aplicació**

Tal i com hem explicat anteriorment, en aquests moments a Catalunya hi ha dos iniciatives dedicades a aquest model. L'una, la de *Omplim els Buits* ofereix lloguers socials o assequibles, de valor aproximat al 65% del valor de mercat. L'altra, és *Llars Familiars* que es centra en el sector de societat més desfavorida, oferint lloguers d'emergència.

*Llars Familiars* és una cooperativa d'iniciativa social sense ànim de lucre que actualment facilita l'accés a l'habitatge en règim de cessió d'ús per a persones d'economia feble i/o amb barreres d'entrada al mercat immobiliari convencional. Aquesta cooperativa sense ànim de lucre, i que preveu en un futur ser d'*utilitat pública*, per motius fiscals de les aportacions solidàries, va néixer al 2015 amb l'objectiu d'aportar el seu gra de sorra, sobre quatre pilars fonamentals: la sostenibilitat social, energètica i econòmica; la justícia, ja que hi ha de guanyar tothom: famílies, entitats socials, entitats financeres i administració; i la recerca del bé comú i el comportament ètic.

El seu funcionament és la d'obtenir la tinença d'habitatges, ja sigui mitjançant la compra o la cessió d'ús) i oferir-los als socis en règim de lloguer, per ajudar a totes aquelles famílies que davant les seves circumstàncies no poden assolir les condicions per donar garanties per a un lloguer social.

Anteriorment a la fundació de la cooperativa, el mossèn Josep Moreno gestionava el lloguer dels habitatges de la parròquia, i va arribar a ser avalador de més de cent famílies. Davant dels riscos que estava assumint de manera personal, van decidir junt amb un grup de persones de crear una entitat per gestionar els impagaments i negociar amb les entitats bancàries. Al 2016, la cooperativa ja havia adquirit dos immobles al barri de Sant Josep Obrer de Reus, finançats per un préstec de Coop57 amb la garantia d'un centenar llarg d'avals mancomunats de 500 euros cada un. Aquests immobles eren el de Verge de Guadalupe 9, que es van adjudicar a dues famílies de dos membres cada una en règim d'habitatge compartit, i el de Verge del Pilar 10, que es va adjudicar a una família monoparental amb dues filles a càrrec.

L'any 2017 van iniciar la col·laboració amb *Hàbitat3*, gestora d'habitatges social impulsada des del Tercer Sector, a través de la qual obtenen els primers pisos en cessió de la taula d'emergències socials: l'immoble de Pous i Vila, que s'adjudica a un persona sola i la seva filla, el de Costa Daurada, que s'adjudica a una persona pensionista per llarga malaltia i els seus dos fills, i el de Muralla, que s'adjudica una parella on un dels membres es troba en situació aturada.

A l'any 2018 la cooperativa ha incorporat quatre immobles més per cessió formal amb l'Agència d'Habitatges de Catalunya, i una cessió temporal d'un habitatge de propietat de la parròquia. Aquest mateix any, la cooperativa també es va presentar als premis *Germinador social* que organitza Coop57 i SomEnergia per al finançament de projectes innovadors en matèria d'eficiència energètica i participació social. El seu projecte va superar la primera fase dels premis, situant-se entre els sis més votats d'un total de vint-i-dos projectes presentats, i al final de la fase final vam obtenir el premi adjudicat per votació dels participants de 2.500€. Les obres de rehabilitació per a l'eficiència energètica dels habitatges està en execució, però pel que fa a les millores d'eficiència energètica dels habitatges dels quals la cooperativa no n'és propietària, estan a l'espera de la convocatòria de les ajudes de l'administració.



Durant l'exercici, el Consell Rector de la cooperativa es va reunint amb periodicitat quinzenal per resoldre temes de gestió, i en les assemblees generals s'hi reuneixen el total dels 15 socis fundadors. La cooperativa també disposa de 55 socis expectants, que van adquirint habitatge en ordre de prioritats segons una escala de punts que té en compta la renda, les característiques de l'habitatge en el que viuen actualment, la discapacitat d'alguns dels membres, l'antiguitat de l'aportació del capital social, situacions d'especial vulnerabilitat i l'arrelament al barri.

Pel que fa a les aportacions voluntàries, aquesta ofereix als seus socis col·laboradors un 1% d'interès per les seves aportacions al capital social. Les aportacions són a partir de 100 euros, i 12 mesos de disponibilitat des de la data d'aportació. A partir d'aquesta data, disposen de plena disponibilitat totes aquelles aportacions de fins a 2.000€, i amb un més de preavis per aquelles superiors a la mateixa xifra. El límit màxim de les aportacions són 60.000€.

Tal i com ho defineix mossèn Josep Moreno, la morositat de la cooperativa no és superior al 4%, molt inferior a la que pot estar acumulant una entitat bancària convencional, que oscil·la entre el 5 i el 24% segons siguin préstecs per a la construcció, activitats immobiliàries o per la compra d'immobles. Ho aconsegueixen mitjançant un pla d'avís a la família deutora que van des de la comunicació personal o telefònica després dels 30 dies del primer incompliment, a la proposta d'expulsió de la cooperativa i pèrdua del capital social aportat, passats els quatre mesos del primer incompliment o quan superi el deute pendent de quatre mensualitats. En tot cas, la decisió d'anul·lar la sanció imposada és potestativa per al Consell Rector, però serà requisit indispensable per a l'anul·lació una actitud de col·laboració del soci afectat en la recerca de solucions.

### 3 La cessió d'ús no remunerada d'habitatge buit no habitable

Arrel de l'aprovació l'any 2015 del Decret Llei 1/2015 i la Llei 14/2015 s'ha permès adoptar un conjunt de mesures públiques destinades a mobilitzar el parc d'habitatges buits per destinar-los a lloguer social, especialment els habitatges provinents de processos d'execució hipotecària. A finals del 2017 hi constaven en el Registre 40.643 habitatges buits a tot Catalunya, i durant l'any s'han donat d'alta 9.409 habitatges, dels quals més de la meitat eren habitatges buits amb condicions d'habitabilitat. Les mesures adoptades per a l'adquisició pública d'habitatges buits han sigut principalment la del *dret de tanteig i retracte*, i la signatura de *convenis amb entitats financeres* per a la cessió d'habitatges. Mitjançant la primera estratègia, l'Agència de l'Habitatge de Catalunya ha pogut exercir el dret de propietat de 620 habitatges. Mentre que la segona opció, més ràpida, ha permès posar a disposició 4.010 habitatges per a donar resposta a situacions urgents. Així doncs, podem observar que dits esforços, han servit per mobilitzar gairebé una quarta part (23%) del gruix d'habitatges buits a Catalunya en un sol any.

Malauradament, la possibilitat de mobilització dels habitatges buits es veu reduïda considerablement quan l'estat de l'immoble requereix d'una rehabilitació i poder disposar de la *cèdula d'habitabilitat*, per posar l'immoble en el mercat immobiliari. El mateix any 2017, la Generalitat va concedir ajuts per a rehabilitar 3.232 habitatges per un import global d'11,6 milions d'euros. Aquestes ajudes són en matèria de tres convocatòries diferents: una per a la instal·lació d'ascensors, una altra per a l'arranjament interior d'habitatges pe a la gent gran, i l'última, una convocatòria ordinària per a la rehabilitació del parc d'habitatges. Tot i els esforços, sembla ser que aquestes ajudes no suposen un

incentiu per als propietaris d'habitatges buits i abandonats, doncs les ajudes són insuficients i no faciliten el finançament per a la inversió.

En aquest sentit, la *cessió d'ús no remunerada*, o dit d'una altra manera, la cessió d'ús remunerada de forma no dinerària, pot ser una via per tal de no només rehabilitar aquests immobles, sinó ocupar-los i fer-ne ús, sense que això representi una càrrega per a la propietat.

## **Descripció del model**

La *cessió d'ús no remunerada* és aquella que tot i haver una remuneració d'intercanvi entre propietat i inquilí, aquesta remuneració no és dinerària sinó en concepte d'inversió per a la rehabilitació i manteniment de l'immoble, per tal de que pugui ser habitat amb totes les prestacions necessàries. Per tant, en aquest cas i degut a tractar-se d'inversions altes de més de 400€/m<sup>2</sup> aproximadament, no és recomanable negociar a més de la inversió, una renda mensual o anual, a excepció de tractar-se de la cessió d'ús d'un solar o edifici plurifamiliar, on la rendibilitat entre els costos i els ingressos permeti a un gran nombre de persones distribuir les despeses fins aconseguir una quota mensual assumible i justa. No obstant, aquest és un tema negociable i que permet a ambdues parts del contracte arribar a un acord segons convingui.

Aquest tipus de conveni es pot executar en immobles com: pisos o cases unifamiliars molt deteriorades, edificis plurifamiliars d'una sola propietat o solars de sòl urbà. Pel que fa als dos últims tipus d'immobles, els edificis plurifamiliars en mal estat d'una sola propietat i els solars sense edificar, poden ser una gran oportunitat per a *cooperatives d'habitatges de cessió d'ús*, tant si es tracta d'una propietat pública o privada, doncs requereixen d'una infraestructura col·lectiva per a la promoció immobiliària. Tanmateix, les *cooperatives d'habitatges de cessió d'ús*, també poden comprar l'immoble o

solar en el que preveuen la seva promoció, i per aquest motiu han sigut descrites en l'apartat 4 del present treball.

En la resta d'escenaris, pisos, cases unifamiliars o cases entre mitgeres el risc és molt inferior i podria esdevenir d'un simple tracte, sense intermediaris, entre la propietat i una família o particular que estigués disposat a demanar un préstec per la rehabilitació, a canvi de disposar del dret d'ús de la llar durant entre quinze i vint-i-cinc anys. En aquest cas, parlariem de *masoveria urbana*.

El contracte de cessió d'ús, en aquest cas, seria el mateix que hem descrit en l'apartat 2, però amb la diferència d'haver-hi d'incloure el projecte d'execució de les obres, fases i pressupost d'aquestes, de manera molt més detallada. A més, es confirmarà la no remuneració dinerària de l'inquilí a la propietat i s'identificaran les diferents fases d'intervencions, si n'hi hagués, per tal de que la part propietària en pugui anar fent un seguiment. En cas d'incompliment, la propietat podrà donar el contracte per extingit. També és molt important, que abans de que la família inquilina pugui iniciar l'ús de l'immoble, l'habitatge tingui la *cèdula d'habitabilitat* en regla.

El model de *cessió d'ús sense remuneració dinerària*, és un model que actualment mostra pocs exemples, malgrat el gruix d'oportunitats immobiliàries que hi ha. Aquest fet es deu molt probablement a la dificultat de la part cessionària per a l'endeutament. La càrrega que representa haver de fer front a les despeses del projecte i execució, i sobretot, a la poca confiança i coneixença del model per part de propietaris, pot ser un motiu de reticència.

Avui en dia, existeix el moviment la *MULA, Masoveria Urbana per la Llar alternativa*. Un projecte alternatiu que neix al 2012, i que avui ja acumulen un conjunt d'iniciatives a tot Catalunya. Aquest col·lectiu es basa principalment en l'auto-construcció com a eina principal. Malgrat això, la *masoveria urbana* no ha de ser específicament executada pels propis inquilins, doncs pot ser realitzada

per una entitat intermediària o una empresa contractada per l'inquilí. Aquest és el cas, del programa iniciat per l'ajuntament de Sabadell, a través de l'empresa pública VIMUSA, la qual s'encarrega de mobilitzar habitatges municipals que requerien rehabilitació, n'executen les obres i els posen a disposició. L'any 2018, aquesta empresa va cedir tres immobles, dels quals el cost de l'obra no superava els 6.000€ per habitatge.

## Exemple A :

### Dades de contracte :

Superfície de l'habitatge	80 m <sup>2</sup> /habitatge
Pressupost aproximat d'obra per superfície	500,00 €/m <sup>2</sup>
Altres despeses de projecte (20% cost d'obra)	8.000,00 €
<b>Cost total de l'obra</b>	<b>48.000,00 €</b>
Cost total de l'obra	48.000,00 €
Lloguer social equivalent (4€/m <sup>2</sup> )	320,00 €/m
Període de contracte	12,5 anys
Cost total de l'obra	48.000,00 €
Aportació de capital del propietari	9.600,00 €
Percentatge de l'aportació vers al pressupost	20 %
Reducció temporal de contracte (20%)	-2,5 anys
<b>Període de contracte</b>	<b>10 anys</b>

### Càlcul del finançament :

Aportació de capital de l'inquilí	9.600,00 €
Aportació de capital del propietari	9.600,00 €
<b>Capital d'entrada (40%)</b>	<b>19.200,00 anys</b>
Percentatge de finançament	60 %
Capital finançat	23.040,00 €
Termini	10 anys
Tipus d'interès	6,00 % anual
Any del préstec	2020
Mes del préstec	1
<b>Quota mensual del préstec (60%)</b>	<b>255,79 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,5000 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>120 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>30.694,95 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>7.654,95 €</i>

### Càlcul de la quota mensual final :

Quota mensual del préstec	255,79 €
Despeses mensuals de l'immoble	175,70 €
<b>Quota mensual</b>	<b>431,49 €/m</b>

En la taula anterior, hem intentat reflectir la suposició d'un contracte de cessió d'ús de remuneració no dinerària, per valor a una rehabilitació de 48.000€, equivalents a 500€/m<sup>2</sup>. Aquest exemple podria ser el cas d'una inquilina que paga 400€/m de lloguer i decideix proposar-li al seu arrendador un contracte de cessió d'ús a canvi d'invertir en la millora de l'immoble. L'habitatge mostra un deteriorament greu, i la inquilina estaria disposada a assumir les obres per substituir les fusteries i disposar l'habitatge d'un sistema de calefacció per radiadors. La part propietària té càrregues sobre l'immoble i el banc no li concedeix cap préstec més sinó és personal, però degut a la seva edat avançada això tampoc li és possible.

En aquest cas, la inquilina decideix demanar el préstec a canvi de que la part propietària no li exigeixi el pagament de la renda. Però la inquilina no té suficients estalvis disponibles, i li demana al seu arrendador de contribuir en l'entrada del préstec, a canvi d'una reducció del període de contracte de cessió d'ús. Finalment, la part arrendadora decideix aportar un capital de 9.600€, equivalent al 20% del pressupost total de l'obra. Aquesta aportació li és retribuïda amb una reducció del 20% del termini.

Per calcular el període de contracte hem dividit el pressupost total de l'obra entre una renda social obtinguda de multiplicar la superfície de l'immoble per 4€/m<sup>2</sup>. En aquest cas, el període de cessió d'ús és de 12,5 anys, però aquest termini no és definitiu doncs li haurem d'aplicar la reducció del 20%, pactada amb la propietat per la seva aportació de capital equivalent. El període final és de 10 anys, resultant d'aplicar la reducció de 2,5 anys, segons s'indica a la taula anterior (exemple A)

D'aquesta manera, la inquilina fa una aportació d'entrada al finançament del 20%, la propietat n'aporta un altre 20% i en finança el 60% restant. Les condicions del préstec són d'un interès del 6,00% i un període de 10 anys, fet que li suposa una despesa de 7.654,95€ d'interessos i una quota de 255,79€ al

mes. Gràcies a aquest contracte, la part inquilina ha aconseguit un contracte de 10 anys, un període molt més llarg que el de lloguer. A més a més, la inquilina, que ara n'és cessionària, ha pogut reduir la seva quota de 560€/m, que pagava de lloguer, a 431,49€/m equivalents de la suma de la quota del préstec i les despeses de taxes i subministraments derivades de l'immoble.



### Exemple A\* :

#### Dades de contracte :

Superfície de l'habitatge	80 m <sup>2</sup> /habitatge
Pressupost aproximat d'obra per superfície	500,00 €/m <sup>2</sup>
Altres despeses de projecte (20% cost d'obra)	8.000,00 €
<b>Cost total de l'obra</b>	<b>48.000,00 €</b>
Cost total de l'obra	48.000,00 €
Lloguer social equivalent (4€/m <sup>2</sup> )	320,00 €/m
Període de contracte	12,5 anys
Cost total de l'obra	48.000,00 €
Aportació de capital del propietari	0,00 €
Percentatge de l'aportació vers al pressupost	0 %
Reducció temporal de contracte (20%)	0 anys
<b>Període de contracte</b>	<b>12,5 anys</b>

#### Càlcul del finançament :

Aportació de capital de l'inquilí	9.600,00 €
Aportació de capital del propietari	0,00 €
<b>Capital d'entrada (20%)</b>	<b>9.600,00 anys</b>
Percentatge de finançament	80 %
Capital finançat	23.040,00 €
Termini	12,5 anys
Tipus d'interès	6,00 % anual
Any del préstec	2020
Mes del préstec	1
<b>Quota mensual del préstec (80%)</b>	<b>291,60 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,5000 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>150 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>43.739,92 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>13.019,92 €</i>

#### Càlcul de la quota mensual final :

Quota mensual del préstec	255,79 €
Despeses mensuals de l'immoble	175,70 €
<b>Quota mensual</b>	<b>431,49 €/m</b>

Per tal de veure l'increment de les despeses en cas de que la propietat no pugui disposar del 20% del pressupost per a l'entrada, l'exemple A\* ens mostra el mateix cas en aquesta nova situació. L'entrada es redueix a la meitat (20%), la quantitat finançada ascendeix al 80%, període de cessió no pateix cap reducció, doncs es manté a 12,5 anys. D'aquesta forma, l'import total d'interessos ascendeix a 16.274,91€ i la quota mensual a 431,49€.

## Exemple B :

### Dades de contracte :

Superfície de l'habitatge	80 m <sup>2</sup> /habitatge
Pressupost aproximat d'obra per superfície	1.200,00 €/m <sup>2</sup>
Altres despeses de projecte (20% cost d'obra)	19.200,00 €
<b>Cost total de l'obra</b>	<b>115.200,00 €</b>
Cost total de l'obra	115.200,00 €
Lloguer social equivalent (4€/m <sup>2</sup> )	320,00 €/m
Període de contracte	30 anys
Cost total de l'obra	115.200,00 €
Aportació de capital del propietari	23.040,00 €
Percentatge de l'aportació vers al pressupost	20 %
Reducció temporal de contracte (20%)	6 anys
<b>Període de contracte</b>	<b>24 anys</b>

### Ajudes públiques :

<b>Ajuda pública a la rehabilitació</b>	<b>20.000,00 anys</b>
---	-----------------------

### Càlcul del finançament :

Aportació de capital de l'inquilí	11.520,00 €
Aportació de capital de l'inquilí	23.040,00 €
Ajuda pública a la rehabilitació	20.000,00 €
<b>Capital d'entrada (47,36%)</b>	<b>54.560,00 anys</b>
Percentatge de finançament	52,64 %
Capital finançat	60.640,00 €
Termini	24 anys
Tipus d'interès	6,00 % anual
Any del préstec	2020
Mes del préstec	1
<b>Quota mensual del préstec (52,64%)</b>	<b>397,79 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,5000 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>288 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>114.562,11 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>53.922,11 €</i>

En un segon cas (Exemple B), fem la suposició d'un pis que es troba a la venta per 40.600€. Aquesta propietat no mostra càrregues, però el seu estat és bastant deplorable. Porta més de cinc anys abandonat i això suposa per a la propietat una despesa anual aproximada de 800€ anuals. Una família tenia previst comprar i rehabilitar l'immoble, però ambdues càrregues els suposa una despesa de més de 190.000€ que no estan disposats a assumir per un pis de tanta antiguitat. Davant l'oferta, la família, acompanyada per un col·lectiu d'assessorament tècnic i jurídic per al foment de la *masoveria urbana*, decideix proposar a la part propietària un contracte de cessió d'ús de l'immoble a canvi de fer-se càrrec de la inversió de la rehabilitació.

Fan un estudi econòmic del cas, doncs la seva intenció és rehabilitar l'immoble completament segons paràmetres *PassivHaus*, per tal d'aconseguir una reducció de la despesa energètica del 70%. L'import ascendeix a 115.200€. Consulten les ajudes a la rehabilitació energètica d'interiors d'habitatge per a sol·licituds individuals (ref BDNS 443031), i aconsegueixen que la Generalitat els aporti 20.000€ de subvenció. A més, la propietat està disposada a aportar un altre 20% del cost de l'obra, a canvi de la reducció del termini de cessió de 30 anys a 24 anys (reducció del 20%). I ells n'aporten un altre 10%. En total, el capital d'entrada ascendeix a 54.560€ que representa el 47,36% del cost de l'obra.

El resultat del finançament en valor del 52,64% del cost de l'obra, durant els 24 anys de contracte i al 6,00% d'interès, és una quota mensual de 397,79€ al mes.

## **Normativa d'aplicació**

- » Reial decret de 24 de juliol de 1889, del Codi Civil de l'Estat espanyol
- » Llei 5/2006 del llibre V del Codi Civil de Catalunya
- » Llei 29/1994, de 24 de novembre, d'arrendaments urbans
- » Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge
- » Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'impost sobre la renda de les persones físiques
- » Reial decret legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei d'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentals
- » Llei 37/1992, de 28 de desembre de l'impost sobre el valor afegit
- » Reial decret 439/2007, de 30 de març, del reglament de l'impost sobre la renda de les persones físiques
- » Reial decret legislatiu 2/2004, de 5 de març, del text refós de la Llei reguladora de les hisendes locals

## **Debilitats i fortaleces**

Malgrat la creixent implantació del model, sembla ser que el valor de la intervenció per rehabilitació en la majoria dels casos estudiats no s'ha superat un cost d'obra superior al 100-300€/m<sup>2</sup>. És un fet doncs, que encara hi ha un buit immobiliari sense un model no especulatiu que s'hi adapti. Aquest és tot el ventall d'immobles que requereixen d'una intervenció de més de 400€/m<sup>2</sup>, i que actualment estan sent objecte d'especulació per inversors per destinar al

lloguer. Els petits propietaris prefereixen ventre a aquests promotors a confiar en un model alternatiu que li ofereix menys garanties.

No és un fet que vagi íntimament lligat, però la creixent aparició de plataformes crowdlending immobiliàries que ofereixen una rendibilitat d'interessos del 15-20%, posa de relleu que hi ha una dinàmica molt agressiva entorn a aquest sector, i cal posar-hi remei. Per això, cal tindre en compte que el propietari d'aquest tipus d'immobles és aquell que no té diners per a la inversió immobiliària i prefereix indiscutiblement vendre, a haver de fer front a les despeses que això comporta. A més, mentre aquest immoble sigui buit, aquest li suposa una despesa, i per tant, aquest propietari és sensible d'accedir a un acord, sempre i quan no li suposi càrregues i hi pugui confiar.

Per altra banda, el model cooperatiu d'habitatges de cessió d'ús mostra més capacitat d'aconseguir finançament que la *masoveria urbana*. Molt probablement per les múltiples vies de les que disposen: des de títols o préstec participatius, a campanyes crowdfunding o les mateixes quotes inicials dels cooperativistes al capital social de l'entitat, fins i tot les plataformes equity crowdfunding o de crowdlending amb valors socials són destinades a col·lectius o empreses. A més a més, les entitats bancàries ètiques no ofereixen productes a particulars, i la responsabilitat personal davant d'un préstec per a rehabilitar un immoble que no és de propietat i que per tant no serveix d'aval, no és un bon començament per demanar un crèdit a un banc convencional.

## **Experiències o àmbits d'aplicació**

Entre l'any 2012 i 2017 van existir experiències com el *Xalet Mercedes*, situat al barri de Can Baró i impulsat pel col·lectiu *Masoveria Urbana per la Llar*

*Alternativa (MULA)*. Actualment la MULA està darrera de projectes com *La Llabor*, a Lleida i *Ca n'Amell*, a Premià de Mar, que també tenen el suport de *Sostre Cívic*. El Pomaret i *Ca la Marina*, són altres exemples de masoveria urbana que s'estan portant cap endavant amb l'acompanyament de *Sostre Cívic*, però poques experiències més han arribat a culminar. Malgrat tot, aquestes són sempre experiències col·lectives de lluita social lligades al moviment ocupa, que sembla que mica en mica estan evolucionant cap a una masoveria urbana més estructurada a través de cooperatives d'habitatge de cessió d'ús.

Pel que fa a la iniciativa pública, l'ajuntament de Sabadell no sembla haver arribat a un públic substancial de propietaris privats interessats en aquest model, doncs de moment només s'han mobilitzat tres habitatges de titularitat pública.

## 4 Les cooperatives d'habitatge de cessió d'ús

Les cooperatives d'habitatge no són pas un model tant recent, doncs a Catalunya, les primeres iniciatives van ser la de la *Cooperativa Obrera Mataronina*, del 1883, i la de la *Cooperativa El Llobregat*, del 1903, a Gironella, amb l'objectiu de construir habitatges per als seus associats. També en el període comprès entre els anys 60 i els anys 80, les cooperatives van ser un model molt estès de promoció immobiliària. Aquestes cooperatives d'habitatge partien del propòsit d'ajudar a les famílies amb menys recursos a accedir a un dret essencial com és l'habitatge a un preu menor que el del mercat. Els socis d'aquestes cooperatives actuaven col·lectivament com a promotors, eliminant el marge i reduint el preu de l'habitatge al cost de la construcció.

Les *cooperatives d'habitatge de cessió d'ús* que avui coneixem, també pretenen l'estalvi del marge de promoció, però la diferència principal respecte de les cooperatives anteriors és que un cop acabada l'obra, la tinença dels habitatges de les anteriors cooperatives passava als socis de forma de propietat o de lloguer. Avui en canvi, el fet principal que defineix les *cooperatives de cessió d'ús* com un model no especulatiu, és que el cooperativista té el *dret d'ús* sobre l'immoble, que segons estatuts podrà ser inclús vitalici i hereditari, però no podrà vendre o llogar l'immoble a tercers.

La majoria d'experiències de les darreres dècades del segle XX, s'han centrat únicament en cooperativitzar la promoció, no la tinença ni l'ús, doncs posteriorment a l'execució de l'obra, el cooperativista esdevenia propietari amb ple dret a l'especulació del bé immobiliari. En la major part dels casos, el caràcter privat de la possessió ha provocat el retorn d'aquests habitatges al mercat especulatiu ordinari de l'habitatge.



En els últims anys està emergint, de forma incipient però amb cert impuls, el *cooperativisme d'habitatge en cessió d'ús*, precisament per salvaguardar l'habitatge de les dinàmiques mercantilistes i apostar per models de vida comunitària no especulativa.

Emmirallant-se en experiències com les d'Uruguai, Dinamarca o Alemanya, en aquest model la propietat sempre és col·lectiva i els socis en disposen del seu dret d'ús indefinit. Aquest nou model de cooperatives d'habitatge de cessió d'ús fa èmfasi en el seu caràcter no especulatiu, doncs el seu objectiu no és la *divisió horitzontal* del conjunt edificatori. Això és així, per tal de que els cooperativistes esdevinguin propietaris legals del seu habitatge, sinó que per al contrari, vetlla per la continuïtat de la propietat col·lectiva i el dret d'ús vitalici del cooperativista, que no podrà mai revendre o llogar el seu immoble.

Malgrat això, sembla ser que estan apareixen entitats que aprofitant el desconeixement o la confusió de la diferència entre ambdues experiències, promouen cooperatives de compra sota l'aparença publicitària d'un model no especulatiu.

## **Descripció i definició**

El model d'*habitatge cooperatiu de cessió d'ús* és un model no especulatiu de promoció immobiliària plurifamiliar, i es regeix per uns principis de desmercantilització de sòl privat per al bé comú, doncs no permet la venda o el lloguer dels habitatges per al lucre individual un cop finalitzada l'obra. Aquest model té per objectiu afavorir un creixement econòmic ètic i sostenible del territori, doncs concep l'habitatge com un bé d'ús i no d'inversió, en tant que és un dret fonamental.

En el model d'habitatge cooperatiu, la propietat de l'edifici és de la cooperativa, i per tant, de propietat col·lectiva. Les persones sòcies de la cooperativa en són

usuàries i gaudeixen del dret d'ús indefinit sobre un dels habitatges. Mitjançant el pagament d'una quota inicial i una quota d'ús mensual, es permet afrontar les despeses, de l'obra i de la compra del sòl, de manera col·lectiva, còmoda i justa; a la vegada que es dona la flexibilitat de deixar l'habitatge, renunciant al seu dret d'ús i recuperant l'aportació de capital inicial. Un capital que, per exemple, es pot destinar a una nova aportació per accedir a un habitatge d'una altra cooperativa.

Les *cooperatives d'habitatge de cessió d'ús* poden ser promocions immobiliàries executades en una propietat pública o privada. En cas de ser en un solar o immoble abandonat privat, la cooperativa pot arribar a dos tipus de contracte amb la propietat. O bé pot comprar-lo per tal de consolidar la seva fundació al llarg del temps, o bé, pot arribar a un acord de cessió d'ús a canvi del dret de volada, que li permetria executar-hi la construcció, rehabilitació i/o ampliació de l'immoble. En cas d'arribar a un acord de cessió amb la propietat privada, la cooperativa es desprèn de la despesa de fer front al cost del seu valor però un cop finalitzat el contracte, el dret d'ús de l'edificació passaria a ser de la propietat del sòl o immoble rehabilitat, i la promoció tornaria a ser objecte del mercat especulatiu immobiliari. En cas de tractar-se d'una promoció en sòl públic, la cooperativa no podria comprar el terreny, però els contractes de cessió que s'han firmat fins ara a la ciutat de Barcelona són convenis que garanteixen un període d'entre 75 i 99 anys i una remuneració dinerària anual d'entre 600 i 800€. Unes condicions de cessió molt superiors a les que podria oferir una propietat privada, que podrien arribar a ser d'uns 25 anys i 6.000€ de retribució anual. A més, la promoció en sòl públic haurà de complir paràmetres d'Habitatge de Protecció Oficial, degut a la qualificació pública del sòl.

A dia d'avui, una promoció immobiliària d'una cooperativa d'habitatges de cessió d'ús ha de disposar d'un mínim d'entre 8 i 10 habitatges per tal de que pugui ser viable econòmicament. Això dificulta l'execució d'aquestes promocions en petits pobles o en centres històrics on les propietat solen ser

molt reduïdes. Malgrat això, a Valls la cooperativa d'habitatges de cessió d'ús *La Titaranya*, SCCL han resolt aquesta limitació comprant quatre immobles adjacents de dins del casc antic. En total, aquesta cooperativa disposarà d'entre 17 i 19 habitatges i d'entre 6 i 9 locals per a entitats socials.

Més enllà de l'oferta d'habitatge just i sostenible, l'èxit d'un projecte cooperatiu ve determinat per l'existència de complicitats en els espais comuns, que esdevenen generadors de convivència. La privacitat individual de cada unitat d'habitatge guanya valor quan es veu dotada amb espais compartits equipacionals, com poden ser una bugaderia o una habitació i bany per convidats, o fins i tot una cuina compartida. Altres cooperatives d'habitatge prefereixen compartir espais de treball, de serveis de caire laboral, com per exemple un *coworking* o un *fablab*. D'altres, com les cooperatives sènior d'habitatges de cessió d'ús, són els serveis assistencials per a la gent gran el que pren importància a nivell col·lectiu. No obstant, això no vol dir que les cooperatives hagin de ser sectàries segons edat, necessitats o etapa vital. Tot al contrari, el model cooperatiu té en compte les necessitats familiars o individuals de cada persona en les diferents etapes vitals, pel qual el projecte sempre serà més enriquidor quan les necessitats dels cooperativistes siguin cobertes mitjançant complicitats internes de participació, col·laboració i empoderament.

## Exemple A :

### Dades de contracte :

Nombre d'habitatges	18 habitatges
Nombre de locals	2 locals
Superfície mitjana dels habitatges	80 m <sup>2</sup> /habitatge
Cost d'obra per superfície	1.200,00 €/m <sup>2</sup>
Cost de l'immoble o solar:	125.000,00 €
Cost de l'obra o rehabilitació:	1.920.000,00 €
Altres despeses de projecte (20% cost d'obra)	384.000,00 €
<b>Cost total de l'obra</b>	<b>12.429.000,00 €</b>

### Càlcul del finançament :

<b>Capital d'entrada (20%)</b>	<b>24,290,00 € / UC</b>
Percentatge de finançament	80 %
Capital finançat	97.160,00 €
Termini	30 anys
Tipus d'interès	2,50 % anual
Any del préstec	2020
Mes del préstec	1
<b>Quota mensual del préstec (80%)</b>	<b>383,90 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,2083 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>360 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>138.203,81 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>41.043,81 €</i>

### Càlcul de la quota mensual final :

Quota mensual del préstec	383,90 €
Despeses mensuals de l'immoble	56,25 €
<b>Quota mensual</b>	<b>440,15 €/m</b>

Exemplifiquem el cas d'una cooperativa de cessió d'ús que ha adquirit la propietat d'un solar d'una entitat bancària, per un valor de 125.000€. Es tracta d'un solar urbà de 400m<sup>2</sup> de superfície, que segons normativa municipal té una edificabilitat de PB+VI, el que suposa un total de 2 locals en planta baixa i 18 habitatges de 80m<sup>2</sup>, tres en cada planta.

Es calcula que el cost de l'obra i les despeses d'execució representaran al voltant d'uns 1.200€/m<sup>2</sup>, doncs es preveu la utilització d'un sistema constructiu PassivHaus que representarà un gran estalvi energètic al llarg de l'ús de l'immoble. Els costos totals sumen 2.429.000,00€, del quals un 20% hauran de ser reemborsats pels cooperativistes com a quota inicial retornable. Aquesta quota inicial serà de 24.290,00€. La resta del pressupost (80%) serà finançada a través de dos entitats bancàries ètiques que ofereixen un interès molt reduït per a col·lectius o cooperatives socials. Aquest préstec és al 2,50% d'interès per a un període de 30 anys, el que suposa una mensualitat de 383,90€/m per cada soci cooperativista. A aquesta despesa se l'hi haurà de sumar l'IBI, la taxa de brossa, els subministraments, assegurances i serveis comuns per tal d'obtenir la quota mensual final per cada unitat de convivència (UC): 440,15€/m.

## Exemple B :

### Dades de contracte :

Nombre d'habitatges	3 habitatges
Nombre de locals	0 locals
Superfície mitjana dels habitatges	80 m <sup>2</sup> /habitatge
Cost d'obra per superfície	1.000,00 €/m <sup>2</sup>
Cost de l'immoble o solar:	- €
Cost de l'obra o rehabilitació:	240.000,00 €
Altres despeses de projecte (20% cost d'obra)	48.000,00 €
<b>Cost total de l'obra</b>	<b>288.000,00 €</b>
Pressupost total d'obra	240.000,00 €
Lloguer social equivalent (4€/m <sup>2</sup> )	960,00 €/m
<b>Període de contracte</b>	<b>25 anys</b>

### Càlcul del finançament :

<b>Capital d'entrada (20%)</b>	<b>19.200,00 €/UC</b>
Percentatge de finançament	80 %
Capital finançat	76.800,00 €
Termini	25 anys
Tipus d'interès	2,50 % anual
Any del préstec	2020
Mes del préstec	1
<b>Quota mensual del préstec (80%)</b>	<b>303,45 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,2083 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>300 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>103.361,30 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>26.561,30 €</i>

### Càlcul de la quota mensual final :

Quota mensual del préstec	303,45 €
Despeses mensuals de l'immoble	100,55 €
<b>Quota mensual</b>	<b>404,01 €/m</b>

Malgrat hem dit anteriorment que les cooperatives d'habitatge de cessió d'ús mostren una viabilitat molt feble quan disposen de menys de vuit unitats de convivència, és possible evitar les despeses com la compra de l'immoble o

solar, arribant a un acord de cessió d'ús amb la propietat. En aquest sentit, l'exemple B mostra el cas d'un habitatge buit entre mitgeres de PB+3 del casc antic d'un poble o ciutat mitjana. Tal i com mostra la taula, malgrat el nombre d'habitatges en aquest cas és només de tres unitats, el capital inicial i la quota mensual de finançament són força raonables, essent de 19.200€ la primera, i 303,45€/m la segona. El préstec ha sigut concretat per un termini de 25 anys, doncs el contracte de cessió d'ús havia sigut determinat per al mateix període. Malgrat el valor de inversió és força alt, la propietat ha requerit d'una quota anual retributiva de 800€/any, que sumat a la resta de despeses anuals derivades de l'immoble i la quota mensual de finançament, ha resultat en una quota mensual per unitat de convivència (UC) de 404,01€/mes.

## **Normativa d'aplicació**

- » Són cooperatives d'habitatges les que tenen l'objecte de procurar a preu de cost habitatges, serveis o edificacions complementàries a llurs socis, organitzar-ne l'ús pel que fa als elements comuns, i regular-ne l'administració, la conservació i la millora (article 122.1, LCoop 12/2015).
- » Les cooperatives d'habitatges poden adquirir, parcel·lar i urbanitzar terrenys i, en general, dur a terme totes les activitats necessàries per a complir llurs objectius socials (article 122.2, LCoop 12/2015).
- » 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 a llurs socis, i també la construcció d'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 discapacitat (article 122.3, LCoop 12/2015).

- » Cap persona no pot ésser 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 (article 123.1, LCoop 12/2015).
- » Els ens públics, les cooperatives i les entitats sense ànim de lucre que necessitin locals o habitatges per a dur a terme llurs activitats poden ésser socis de les cooperatives d'habitatges. La limitació a què fa referència l'apartat 1 no afecta aquestes entitats (article 123.2, LCoop 12/2015).
- » La cooperativa pot 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 (article 123.3, LCoop 12/2015).
- » 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 llur 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 (article 123.4, LCoop 12/2015).
- » Cap persona no pot exercir simultàniament els càrrecs de membre del consell rector o 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, sens perjudici del dret d'ésser rescabats de les despeses que aquest càrrec els origini (article 123.5, LCoop 12/2015).

- » Una cooperativa d'habitatges no es pot dissoldre fins que no ha transcorregut un mínim de cinc anys, o un termini superior si ho indiquen els estatuts o ho exigeixen els convenis de col·laboració amb entitats públiques, d'ençà de la data de transmissió dels habitatges o de la darrera promoció que hagi fet. Si no ha fet cap promoció, no es pot dissoldre fins que no hagin transcorregut tres anys des que es va constituir (article 123.6, LCoop 12/2015).
- » Sobre les prescripcions en quant als excedents, es determinen els percentatges per a la formació i aplicació del fons de reserva obligatori i el fons d'educació i promoció cooperatives (article 124.1, LCoop 12/2015).
- » Sobre les transmissió d'habitatge, en les que la cooperativa en tindrà sempre el dret de tanteig per a oferir habitatges al socis expectants, se'n determina l'ordre rigorós d'antiguitat de la data d'ingrés, el seu preu i el dret de retracte en cas d'incompliment (article 125, LCoop 12/2015).
- » Sobre la possibilitat de les cooperatives d'executar la construcció en diferents fases o, pel contrari, se'n determini l'autonomia de gestió i patrimoni separats (article 126, LCoop 12/2015).
- » Les cooperatives d'habitatges, abans de presentar els comptes anuals a l'aprovació de l'assemblea general, els han de sotmetre a l'auditoria de comptes perquè els verifiquin, de conformitat amb la normativa que regula l'auditoria de comptes, en els supòsits següents (article 127, LCoop 12/2015).:
  - a) Si la cooperativa té en promoció més de cinquanta habitatges o locals.

b) Si es construeix per fases o blocs i es fa amb autonomia de gestió i amb patrimonis separats, sigui quin sigui el nombre d'habitatges o de locals que es construeixen.

c) Si la gestió empresarial de l'activitat immobiliària s'ha concedit, mitjançant qualsevol tipus de mandat, a persones físiques o jurídiques altres que els membres del consell rector o el director.

d) Si la cooperativa manté la propietat dels immobles i n'ha adjudicat i cedit als socis, per qualsevol títol admès en dret, només l'usdefruit.

e) Si l'obligatorietat de l'auditoria de comptes és imposada pels estatuts socials o si ho acorda l'assemblea general.

Aspectes jurídics del dret d'ús respecte del contracte de lloguer:

- » 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 oneros 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.

## **Debilitats i fortaleeses**

Ara per ara a Catalunya, existeixen poques experiències executades i que hagin iniciat el període de convivència, doncs presenta ser un model d'impuls lent de mobilització social. Aquesta lentitud del procés d'execució de cooperatives d'habitatge es deu per una banda, a la lenta aparició d'entitats d'impuls que sorgeixen principalment d'ateneus populars o de noves fases de cooperatives ja creades. Per altra banda, un cop afermat el grup motor de persones amb necessitat d'habitatge, disposen també de dificultats a l'hora de trobar un immoble o solar per a la seva promoció. Es calcula un període aproximat de tres anys des de la creació del grup motor fins a l'inici del projecte, un cop realitzada la transacció de l'immoble o solar de la nova promoció.

Pel que fa al capital necessari que cada cooperativista ha d'aportar per a l'inici de la promoció sol oscil·lar entre els 20.000 i els 50.000 euros, fet que presenta certes dificultats per a col·lectius joves. Així doncs, el col·lectiu més propens a participar d'aquestes iniciatives solen ser parelles amb ocupació estable de mitjana edat, o que disposen d'ajuda econòmica familiar. També entre el col·lectiu de persones interessades

No obstant, les cooperatives d'habitatge són un model que presenta una capacitat de mobilització social molt gran i en conseqüència són un model transformador a nivell de barri o ciutat. També és un model, que si bé no sempre ha de ser de compra, és un model molt estable en el temps. I d'entre tots els models és l'únic que garanteix una desmercantilització de l'habitatge de període indefinit.

## **Experiències o àmbits d'aplicació**

Com ja hem explicat, els antecedents de les cooperatives d'habitatge de cessió d'ús es remunten ja des de principis del s. XX amb les promoció de El Benestar de l'Obrer (1913) de Sants, la de la Cooperativa de Periodistes (1914) a la Salut, i la Cooperativa de l'Habitació Barata (1916) a Sant Andreu. Malgrat això, i com hem dit anteriorment, aquestes experiències bàsicament han cooperativitzat la promoció, no la tinença ni l'ús, doncs posteriorment a l'execució de l'obra, el cooperativista esdevenia propietari amb ple dret a l'especulació del bé immobiliari. En la major part dels casos, el caràcter privat de la possessió ha provocat el retorn d'aquests habitatges al mercat especulatiu ordinari de l'habitatge.

Les experiències que han servit d'inspiració al nou model de cooperatives en cessió d'ús que avui coneixem, han sigut models originals de l'Uruguai,

Dinamarca i Alemanya. No obstant, ens centrarem en exemples del nostre territori, per tal de que puguin ser analitzades en quan a la normativa estatal i autonòmica i viabilitat que aquestes puguin tindre aquí.

El primer exemple de cooperativa d'habitatges de cessió d'ús a Catalunya va ser la masia Cal Cases (2017), a Santa Maria d'Oló. Una cooperativa en àmbit rural que neix de l'ateneu Rosa de Foc. En aquell moment la cooperativa integral sense ànim de lucre i d'iniciativa social, Sostre Cívic, SCCL, començava a crear-se, amb l'objectiu de ser un equip tècnic de socis treballadors i socis usuaris a la recerca d'oportunitats per a la creació de diferents promocions o fases sota el mateix paraigua corporatiu. Però el primer projecte en àmbit urbà, no l'impulsaria encara Sostre Cívic, sinó un nou grup impulsor. Es tracta de La Borda (2018) a Sants, la primera cooperativa d'habitatge en cessió d'ús que construeix un edifici de nova execució en un solar cedit durant un període de 75 anys per l'ajuntament de Barcelona. Després d'aquest projecte, Sostre Cívic impulsaria el projecte Princesa49. No obstant, ambdós últims projectes no són únicament d'iniciativa privada, doncs tenen el suport públic mitjançant un contracte de cessió d'ús del sòl on s'executen les obres, a canvi de que els habitatges compleixin els requisits d'Habitatge de Protecció Oficial.

### **Cal Cases (2017), a Santa Maria d'Oló**

L'Ateneu Rosa de Foc és l'espai on una vintena joves va començar a plantejar l'idea de viure en comunitat apartats de la vida a la ciutat. Durant tres anys, van estar posant els fonaments de la idea, documentant-se i aprenent d'altres experiències d'habitatge col·lectiu com el model Andel de Dinamarca i sobre les experiències a l'Uruguai i Alemanya, acompanyats pel servei Aracoop i la cooperativa Sostre Cívic, que aleshores estava començant a germinar.

Van trobar la finca de 19 hectàrees, al terme municipal de Santa Maria d'Oló. Enclavada al mig del bosc, Cal Cases havia estat un centre de desintoxicació de drogodependents i la seva distribució permetia projectar els espais comuns a la gran masia principal, tot mantenint una sèrie de petits habitatges d'ús privat al seu darrere, tal com els havien recomanat a diferents projectes d'habitatge col·lectiu que van visitar. La compra es va haver de tancar en dos mesos, doncs els bancs convencionals mostraven reticències. Finalment, l'entitat financera ètica Fiare els va concedir el préstec necessari, amb un aval de Coop57.

Cal Cases va començar a rodar el 2007 sostinguda sobre tres eixos: convivència i ajuda mútua, autosuficiència, i relacions exteriors. Aquestes tres potes, però, han anat canviant en la mesura en què el grup ha evolucionat i ha necessitat coses diferents. La capacitat per adaptar-se a les necessitats del grup no només s'ha fet palès en l'espai (ara a la masia, on hi havia habitacions, hi ha obradors de pa, cervesa, vi i sabó, i s'està treballant per crear una petita biblioteca comunitària): els canvis en el model econòmic són una bona mostra de l'evolució del projecte.

Abans el pes econòmic de la casa es dividia a parts iguals entre el nombre d'habitants. Ara tothom dedica 20 hores a la setmana al projecte, però aquestes hores es poden aportar amb feina o amb diners, segons el que es guanya per hora en la feina que es té a l'exterior (aquí hi ha mestres, cooperants, educadors i psicòlegs, entre d'altres) i la disponibilitat de cadascú. L'aportació econòmica també es pot realitzar amb la moneda social del Bages (l'Hora), de manera que tothom aporta el mateix, al marge de la quantitat en què es tradueixen aquestes hores.

El gran canvi, però, va arribar un any després d'actualitzar el model: les hores dedicades a les cures van passar a comptabilitzar-se com a hores de treball. El repte ha consistit en incorporar l'economia feminista aplicada a l'administració o l'empresa, a una comunitat de vida. La centralitat de les cures també es va

veure reflectit en les assemblees setmanals, on abans totes eren logístiques, ara s'alternen amb les emocionals. Fa 11 anys, eren tres els menors. Ara en són nou, per 17 adults. Malgrat que Cal Cases segueix tenint una estabilitat alta comparada amb altres projectes d'habitatge col·lectiu (en 10 anys ha canviat un 50% de la població adulta), darrerament hi han entrat nous habitants amb diferents perfils.

L'encaix d'un projecte rural com aquest a les necessitats pròpies de l'edat és quelcom que preocupa als habitants de Cal Cases. Per ara sembla, que la cura dels petits està resolta, però apareixen nous reptes, com la gestió de les necessitats dels adolescents en un entorn mig aïllat com Cal Cases, o el futur envelliment dels seus residents quan entrin en edats més avançades. Es tracta doncs d'un projecte de vida que pretén no perdre mai el seu poder transformador inicial. El seu objectiu no va ser crear una cooperativa d'habitatges per aconseguir una residència, sinó generar una comunitat transformadora dintre i fora del projecte. Com a cooperativa, Cal Cases participa de l'Ecoarxa del Bages i acull trobades d'entitats que aprofiten l'entorn per organitzar jornades de treball o repensar el seu futur. Quelcom que aquí no s'ha deixat de fer des de fa 11 anys.

Altres cooperatives que es troben en procés d'execució són La Fàbrica de la Transició (2018) a El Catllar, La Titaranya (2019) a Valls i la cooperativa per a gent gran, Walden XXI a Sant Feliu de Guixols.

## 5 La compra temporal d'habitatges turístics o de lloguer abusiu

Mentre que el boom del *lloguer residencial* dels últims anys està afectant de forma generalitzada a tot el territori, el *lloguer turístic* es concentra principalment en pobles o àrees urbanes de la franja costera de Catalunya. Actualment a Barcelona el preu metre quadrat ja s'acosta als 14€/m<sup>2</sup>. És a dir que un pis de 80m<sup>2</sup> oscil·la els 1.000€/mes. També és cada cop més freqüent l'oferta de lloguer d'habitacions per part d'empreses, on el valor per estança supera el valor de lloguer social d'un habitatge. Una dinàmica indiscutiblement perniciosa, doncs el perfil del demandant d'aquest tipus de lloguer ja no és només l'estudiant, sinó també persones solteres o parelles que no poden assumir la despesa d'un pis per a elles soles.

En el cas del lloguer turístic, també han aparegut en els últims anys, empreses dedicades al sotsarrendament il·legal d'immobles per a ús turístic sense cap tipus de llicència, amb el desconeixement del propietari, o inclús permetent l'allotjament de moltes més persones de les admeses per la cèdula d'habitabilitat. És ja un fet, que molts propietaris, que han sigut enganyats per aquest tipus d'empreses, es troben avui en la obligació d'haver d'assumir retencions tributàries tot i desconèixer el negoci lucratiu i il·legal del seu llogater o llogatera.

Malgrat algunes d'aquestes dinàmiques il·legals s'han executat sense el consentiment de la propietat i es troben en mig de processos judicials, bona part dels pisos turístics són una estratègia per a propietaris que busquen una rendibilitat més alta per al seu immoble. A Barcelona, el 8% del parc de lloguer és d'ús turístic i el 40% d'aquests no disposen de llicència.



En aquest sentit, l'ajuntament de Barcelona ja ha activat un *pla de xoc d'habitatges d'ús turístic* que obliga al cessament de contractes sense llicència, i el passat mes de maig del 2019, el govern de la Generalitat va aprovar el decret llei que permet limitar el preu de lloguer residencial en zones o ciutats declarades prèviament com a *zona de mercat d'habitatge tens*. Aquesta última mesura, obligarà de forma general a que les rentes no superin el 10% de l'índex de referència del lloguer d'aquella zona, a excepció dels habitatges nous que podran sobrepassar-lo fins a un màxim del 20%. A més a més, aquells habitatges que demostrin un valor afegit, com per exemple la dotació de jardins o piscines, podran ser llogats per una renda màxima del 15% sobre l'índex de referència.

Tanmateix, la pujada de preus del lloguer seguirà sent una via molt temptadora per a propietaris d'immobles hipotecats, o bé per a propietaris amb dificultat d'ingressos, com poden ser els pensionistes. És a dir que, davant de qualsevol llei limitadora, cal tindre en compte que la principal necessitat d'aquest tipus de propietaris és el de disposar de liquiditat immediata, ja sigui per fer front a despeses, o per a l'amortització parcial o total de l'hipoteca.

En aquest sentit, la *compra temporal* d'immobles és un model alternatiu d'accés a l'habitatge que diferencia del lloguer, facilita aquesta liquiditat immediata al propietari i garanteix a l'inquilí una despesa total inferior i un període molt més llarg durant el qual la seva mensualitat no es veurà incrementada.

## **Descripció del model**

La *compra temporal* és una alternativa d'accés a l'habitatge, que si bé no és específicament *antimercantilista*, doncs el seu valor es calcula en relació al *valor de mercat* de l'immoble i permet al propietari temporal la *transmissió a tercers* per al lloguer i l'especulació; pot arribar a ser-ho sempre hi quan es limiti

el *rendiment* percebut de la venda del primer propietari, es determini el seu càlcul en base al *valor d'adquisició* de l'immoble i no al *valor de mercat*, i no es permeti la *transmissió a tercers* per al lucre individual del propietari temporal. Aquest punt, no obstant és una valoració personal, doncs fins al moment, la Llei 19/2015 que delimita les formes de *propietat temporal i compartida*, preveu que aquests aspectes són legals.

La *compra temporal* és aquella definida per un temps determinat, tanmateix aquesta també pot ser vitalícia. En aquest últim cas però, si a més ha de ser finançada, haurà de ser calculada segons l'esperança de vida mitja, i això pot complicar la disposició del crèdit. Pel que fa a la disposició de finançament, l'immoble pot servir d'aval bancari, doncs la *propietat temporal* de l'immoble serà el que l'entitat prestadora utilitzarà com a garantia en cas d'impagament.

A més a més, per la qualitat de tinença intermèdia de la *compra temporal*, aquesta esdevé un model competitiu davant del binomi lloguer-compra tant limitador a l'hora d'impulsar la mobilització d'habitatge, reduir el valor del lloguer i reduir el nombre d'habitatges turístics. No obstant, no és un model prou competitiu davant la compra convencional, doncs malgrat pot ser vitalícia, és probable que aquesta no tingui una aplicació exitosa davant les possibles discrepàncies dels propietaris absoluts dels immobles. En canvi, pot ser un model adequat per a persones majors de 65 anys que desitgin comprar un immoble, però la compra absoluta no sigui una opció viable per la dificultat d'aconseguir finançament.

Per al càlcul del valor de l'immoble, la llei 19/2015 determina que la fórmula adequada per calcular el preu és la següent:

$$VCT = VCA \cdot 1 - (1 + i)^{-n}$$

On :

*VCT* és el valor de compra temporal

*VCA* és el valor de compra absoluta

*i* és el rendiment de la inversió, que és aquell igual a la divisió de la renda anual entre el valor de compra absoluta (*VCA*) :

$$i = \text{Renta anual} / \text{VCA}$$

*n* són els anys del contracte de venda

Posem un exemple (A), d'una compra temporal executada per a la venda d'un immoble de valor de mercat 120.000€, que va ser adquirit l'any 2010 per 90.000€ fruit d'una execució hipotecària, i que actualment la propietat el lloga per una renda de 800€/m. Aquesta propietat n'està obtenint un rendiment anual del 8%, un rendiment exorbitant fruit de la bombolla immobiliària.

$$i = (\text{renta mensual} \cdot 12 \text{ mensualitats}) / \text{VCA}$$

Renta mensual de lloguer	800 €/m
Valor de compra absoluta ( <i>VCA</i> )	120.000 €
<b>Rendiment de la inversió ( <i>i</i> )</b>	<b>8,00 %</b>

Davant d'aquesta situació, l'inquilí negocia una compra temporal de l'immoble per un període de 20 anys, a canvi d'una reducció del rendiment equivalent a una renda mensual de 600€/m. El rendiment equivalent en aquest cas, seria del 6%, resultant de dividir la renda anual entre el *valor de compra absoluta (VCA)*.

Renta mensual de lloguer	600 €/m
Valor de compra absoluta ( <i>VCA</i> )	120.000 €
<b>Rendiment de la inversió ( <i>i</i> )</b>	<b>6,00 %</b>

D'aquesta forma l'inquilí aconsegueix un habitatge per a un període de 20 anys i una despesa un 55% més econòmica. Llogar l'immoble per 20 anys li hagués suposat una despesa de 192.000€, mentre que la compra temporal li suposa una despesa de 82.253,45€.

### Exemple A:

#### Dades de contracte :

<b>Valor de Compra Absoluta ( VCA )</b>	<b>120.000 €</b>
Valor de compra absoluta ( VCA )	120.000 €
Renta mensual	600 €/m
Renta anual	7.200 €/any
<b>Rendiment de la inversió ( i )</b>	<b>0,06</b>
<b>Període de contracte ( n )</b>	<b>20 anys</b>

#### Càlcul del valor de compra temporal :

$$VCT = VCA \cdot 1 - (1 + i)^{-n}$$

<b>Valor de Compra Temporal</b>	<b>82.583,43 €</b>
---------------------------------	--------------------

Però com hem dit anteriorment, aquesta fórmula determinaria un valor de *compra temporal* en base a les fluctuacions mercantilistes del mercat, i un valor de compra temporal just dependria excessivament de la perspicàcia de la part compradora a l'hora de negociar. Per aquest motiu, personalment m'agradaria proposar un càlcul alternatiu que garantís un *valor no especulatiu* d'aquest model. Aquesta fórmula la determinaria en base al *valor d'adquisició (VA)* de l'immoble, i no del valor de mercat de la compra absoluta. A més a més, fixaria un *rendiment d'inversió ( i )* al 4,00%, fet que limitaria la renda de lloguer en proporció a la despesa de compra de l'immoble que ha hagut d'invertir la part propietària. Aquest rendiment, limitaria el lloguer màxim en base a la següent fórmula:

$$\text{Renta lloguer mensual} = ( i \cdot VA ) / 12 \text{ mensualitats}$$

És a dir que en el cas de que l'immoble hagués sigut adquirit per 90.000€, la renda del lloguer per al càlcul de la compra temporal seria de 300€ al mes.

Rendiment de la inversió ( <i>i</i> )	0,04
Valor d'adquisició de l'immoble ( <i>VA</i> )	90.000 €
<b>Renta mensual</b>	<b>300 €/m</b>

D'aquesta forma, el valor de compra temporal resultaria de la següent fórmula:

$$VCT = VA \cdot 1 - (1 + i_{fix})^{-n}$$

On :

*VCT* és el valor de compra temporal

*VA* és el valor adquisició de l'immoble

*i<sub>fix</sub>* és el rendiment de la inversió fixat al 4%

*n* són els anys del contracte de venda

Exemple A\* :

**Dades de contracte :**

<b>Valor d'Adquisició ( <i>VA</i> )</b>	<b>90.000 €</b>
<b>Rendiment de la inversió ( <i>i</i> )</b>	<b>0,04</b>
<b>Període de contracte ( <i>n</i> )</b>	<b>20 anys</b>

**Càlcul del valor de compra temporal :**

$VCT = VA \cdot 1 - (1 + i)^{-n}$	
<b>Valor de Compra Temporal</b>	<b>48.925,17 €</b>

Tal i com hem fet els càlculs aquest cop, el *valor de compra temporal (VCT)* de l'immoble per a un període de 20 anys és de 48.925,17€. D'aquesta forma l'inquilí aconsegueix una despesa un 75% més econòmica, doncs llogar l'immoble per 20 anys li hagués suposat una despesa de 192.000€.

A més a més, si comparem el valor de *compra temporal (VCT)* calculat en base a un *rendiment màxim del 4%* i en base al *valor d'adquisició (VA)* de l'immoble, amb el valor de *compra absoluta (VCA)*, podem determinar que comprar un immoble per un període d'entre 50 a 90 anys només ens suposaria un interval de despesa d'entre el 50% i el 75% del *valor de mercat*.

**Dades de contracte :**

<b>Valor de Compra Absoluta ( VCA )</b>	<b>120.000 €</b>	
<b>Valor de Compra Temporal ( VCT )</b>		
<i>*Calculat en base a un rendiment del 4% i el valor d'adquisició de l'immoble</i>		
5 anys	16.026,56 €	13%
10 anys	29.199,22 €	24%
20 anys	48.925,17 €	41%
30 anys	62.251,32 €	52%
50 anys	77.335,86 €	64%
90 anys	87.362,20 €	73%

## Normativa d'aplicació

» LLEI 19/2015, del 29 de juliol, d'incorporació de la propietat temporal i de la propietat compartida al llibre cinquè del Codi civil de Catalunya.

## Debilitats i fortaleces

La *compra temporal* és un model que avui encara no ha sigut executada a l'estat espanyol, doncs es tracta d'un model molt desconegut i per altra banda, no ha sigut fins l'any 2015 que va ser determinat dins el Codi Civil. Tampoc és

un model prioritari dins de l'economia social i solidària, doncs les entitat de finançament ètic com ara *Fiare* i *Coop57* no ofereixen préstecs a particulars, i per tant només es podria executar a partir d'una cooperativa, associació o entitat col·lectiva.

A més a més, un comprador temporal particular hauria de disposar del capital total estalviat o en cas de demanar finançament, saber explicar la garantia hipotecària que aquest model pot oferir a l'entitat bancària, doncs els bancs tampoc acostumen a ser coneixedors d'aquest model.

Malgrat això, és un model ràpid i efectiu, doncs només requereix de la redacció i firma del contracte, a diferència de les cooperatives d'habitatge que requereixen d'un període llarg de disseny participatiu i execució, o la cessió d'ús de retribució no dinerària que també requereix de l'execució de les obres. Per aquest motiu, molt probablement seria el model de tinença més efectiu per a trencar amb les dinàmiques del lloguer actual, i podria servir d'alternativa per al lloguer turístic o el lloguer abusiu.

Aquest model, a més a més, pot ser molt efectiu per a immobles hipotecats que es troben dins el mercat de lloguer per un valor molt per sobre d'un lloguer assequible. Aquest model permetria a la propietat amortitzar parcialment o la totalitat de l'hipoteca, estalviant-se els interessos i totes les despeses derivades de la gestió de l'immoble al llarg dels anys de lloguer.

Per últim, i com ja hem apuntat anteriorment, és un model que podria suposar entre un 50% i un 75% més barat que el lloguer, depenent de les negociacions prèvies al contracte. A més, si es determinés el valor de compra temporal en base a valors que garantissin que aquest fos un model no especulatiu, amb la determinació d'un rendiment fix, aquest podria ser un model d'estabilització del mercat del lloguer.

## 6 La compra compartida d'habitatge en risc de desnonament

Sovint quan es parla de desnonaments es sol pensar en els desnonaments executats per entitats bancàries davant l'impagament d'hipoteques. Malauradament, prop del 64% dels desnonaments a Catalunya són per impagaments al lloguer, el 27% han sigut per l'impagament d'hipoteques, i el 9% per altres raons, segons dades del Consell General del Poder Judicials (CGPJ).

En tots els motius, els desnonaments han anat a l'alça a Catalunya. Entre el gener i el setembre d'enguany, els casos per impagaments del lloguer han crescut pràcticament un 4% respecte al mateix període de l'any passat. Pel que fa a les famílies i els particulars que no poden pagar l'hipoteca, han augmentat menys d'un 1%.

En aquest sentit, una entitat pública o una entitat sense ànim de lucre podria comprar un percentatge de l'immoble objecte de desnonament per tal d'evitar la seva execució. Aquesta entitat podria comprar el 25% del valor de l'immoble, a canvi de que el titular de l'immoble hipotecat o el seu llogater en pagués una mensualitat de lloguer.

La *compra compartida* facilitaria al deutor d'una hipoteca poder amortitzar parcialment aquesta a canvi del pagament d'una mensualitat, que seria la totalitat del pagament del préstec i un lloguer social per la part venuda. Per altra banda, en el cas d'un propietari on el seu inquilí no pot afrontar la renda del lloguer, la *venta compartida* podria ser la solució per tal de aquest disposés de liquiditat a canvi de la reducció del lloguer fins a una quantia social o assequible.



## Descripció del model

La *compra compartida* és la tinença que permet comprar un percentatge de la propietat sencera o absoluta d'un immoble. El comprador pot anar adquirint percentatges de la propietat fins a adquirir-ne la totalitat, evitant així haver de demanar finançament per la compra. El percentatge mínim de compra inicial ha de ser d'un mínim del 25%, i la resta de pagaments i terminis es determinen en el contracte. No obstant, no és obligatori arribar a la compra total de l'immoble, si així ha sigut acordat.

El model de *compra compartida* és un model especulatiu, doncs no trenca amb les dinàmiques mercantilistes de l'habitatge, però pot ser una eina per tal de que entitats públiques o sense ànim de lucre puguin assegurar el dret a l'habitatge de persones amb una situació de vulnerabilitat davant d'un avís de desnonament.

En cas de desnonaments hipotecaris, l'entitat solidària podria comprar un percentatge de l'habitatge del voltant del 25 o 60%, el deutor de l'hipoteca utilitzaria aquest capital per a l'amortització total o parcial del deute, que veuria reduïda la quota considerablement, i pagaria una retribució mensual a l'entitat en concepte de lloguer social per l'ús del percentatge de l'habitatge que no és seu.

Pel que fa als desnonaments per lloguer, l'entitat solidària podria realitzar una compra semblant al cas anterior, del voltant del 25-60% al propietari de l'immoble. A canvi d'aquesta compra, es pactaria un lloguer més econòmic entre el propietari i l'inquilí, valor del qual un percentatge seria per al propietari original, i l'altre percentatge seria per l'entitat solidària.

### Exemple A :

#### Dades de l'hipoteca :

<b>Valor de compra (2015)</b>	<b>150.000,00 €</b>
Percentatge hipotecat	80 %
Capital finançat	120.000,00 €
Termini de l'hipoteca	30 anys
Tipus d'interès	3,00 %
Any de l'hipoteca	2015
Mes de l'hipoteca	1
<b>Quota mensual de l'hipoteca</b>	<b>505,92 €/m</b>
<i>Interès mensual</i>	<i>0,2500 %</i>
<i>Nombre de quotes</i>	<i>360 quotes</i>
<i>Total a pagar pel préstec</i>	<i>182.132,94 €</i>
<i>Total d'interessos</i>	<i>62.132,94 €</i>

#### Càlcul del valor de compra compartida:

Valor de taxació actual	125.000,00 €
Percentatge de compra	25 %
<b>Valor de compra compartida (25%)</b>	<b>31.250,00 €</b>

#### Càlcul d'amortització de l'hipoteca :

Capital d'amortització	31.250,00 €
Any de l'amortització	2020
Mes de l'amortització	1
<b>Nova quota mensual de l'hipoteca</b>	<b>361,25 €/m</b>

#### Càlcul de la quota de lloguer:

Superfície de l'habitatge	80 €/m <sup>2</sup>
Preu m <sup>2</sup> del lloguer	4 €/m <sup>2</sup>
Quota mensual de lloguer	320 €/m
Percentatge de la compra compartida	25 %
<b>Quota mensual de lloguer (25%)</b>	<b>80 €/m</b>

#### Càlcul de la quota mensual final :

Quota mensual de la hipoteca	361,25 €/m
Quota mensual de lloguer (25%)	80 €/m
<b>Quota total mensual</b>	<b>441,25 €/m</b>

Posem el cas (Exemple A) d'un immoble hipotecat, que va ser comprat l'any 2015 per un valor de 150.000€ i finançat al 80% per un interès anual fix del 3,00%. El propietari a dia d'avui, porta quatre anys pagant una quota de 505,92€. Però actualment els ingressos familiars s'han vist reduïts considerablement, i requereixen d'ajuda per al pagament de l'hipoteca.

En aquest cas, una entitat sense ànim de lucre els compra el 25% de l'immoble sobre el valor de taxació actual, equivalent a 31.250€. El propietari original de l'immoble utilitza aquest capital per a l'amortització parcial de l'hipoteca que gràcies a això la quota s'ha vist reduïda a un valor de 361,25€/m. El total de la quota mensual serà la suma d'aquest valor, la nova quota de l'hipoteca, més el valor de lloguer social pactat, que serà d'un total de 441,25€/m.

## Exemple B :

### Dades inicials :

<b>Renta mensual de lloguer</b>	<b>750,00 €/m</b>
Superfície de l'habitatge	65 m <sup>2</sup>
Preu m <sup>2</sup> del lloguer	11,54 €/m <sup>2</sup>

### Càlcul del valor de compra compartida:

Valor de taxació actual	90.000,00 €
Percentatge de compra	50 %
<b>Valor de compra compartida (25%)</b>	<b>45.000,00 €</b>

### Càlcul de la quota de lloguer:

Superfície de l'habitatge	65 m <sup>2</sup>
Preu m <sup>2</sup> del lloguer	8 €/m <sup>2</sup>
<b>Quota mensual de lloguer (25%)</b>	<b>520,00 €/m</b>
<i>Quota mensual propietari original (50%)</i>	<i>260,00 €/m</i>
<i>Quota mensual entitat pública (50%)</i>	<i>260,00 €/m</i>

Posem el cas (Exemple B) que malgrat no té càrregues bancàries, la part propietària en cobra 750€/m en concepte de lloguer. La família inquilina no pot suportar aquesta càrrega i es dirigeix a l'ajuntament per tal de sol·licitar una prestació per al pagament del lloguer. Davant d'aquesta situació, l'ajuntament decideix iniciar una campanya de compra compartida d'immobles a través del fons econòmic de la diputació.

En aquest cas, degut a que l'entitat pública vol garantir una protecció pública d'aquest habitatges en compra el 50%, que ascendeix a un valor de compra de 45.000€. L'entitat pública a canvi li demana a la propietat que el valor de lloguer de l'immoble quedi limitat a 8€/m<sup>2</sup> equivalent a la qualificació d'habitatge concertat. Així, la família inquilina ha vist reduïda la seva despesa mensual de 750,00€ a 530,00€, i l'ajuntament s'ha assegurat una propietat semipública que en cas de quedar buida podrà llogar pel mateix valor, o inclús per 260€ si decidís renunciar a la seva part del lloguer.

## **Normativa d’aplicació**

- » LLEI 19/2015, del 29 de juliol, d’incorporació de la propietat temporal i de la propietat compartida al llibre cinquè del Codi civil de Catalunya.

## **Debilitats i forteses**

La *compra compartida* és un model que a dia d’avui encara no ha mostra exemples a l’estat espanyol, doncs es tracta d’un model tan desconegut com ho és la compra temporal. Aquest model també ha sigut determinat dins el Codi Civil l’any 2015, junt a la compra temporal, i per la seva qualitat especulativa, les organitzacions de l’economia social i solidaria no la considerem com un model a impulsar. Malgrat això, personalment considero que aquest model pot servir per a la compra parcial d’immobles a l’hora de crear un parc d’habitatge públic o públic-privat, ja sigui a través d’estratègies municipals o supramunicipals.

## Conclusions

Les alternatives d'accés a l'habitatge i les tinences intermèdies descrits en el present projecte són models que sorgeixen de la necessitat d'alternatives davant d'un marc econòmic, jurídic i urbanístic centrat en el binomi compra-lloguer que ha ocasionat tantes limitacions alhora d'oferir solucions.

Aquestes són per tant la via estratègia que cal seguir per tal de lluitar contra l'especulació immobiliària i el control del preu de mercat per part de grans tenidors i entitats financeres.

Malgrat això, el camí per al desenvolupament de forma exitosa i amb força per representar una competència real a l'oferta de lloguer i compra és encara llarg. En aquest sentit, caldrà seguir treballant en la millora i perfeccionament dels models en la rapidesa de la seva execució, la viabilitat econòmica i la coordinació públic-privada per al desenvolupament d'aquestes.

Per altra banda, un punt important per l'impuls d'aquestes iniciatives és el finançament. En aquest sentit, els productes bancaris de les entitats ètiques de finançament queden encara curts pel que fa a tota iniciativa que no sigui impulsada des d'un col·lectiu, associació o empresa de l'àmbit social i solidària. En aquesta línia és molt probable que apareguin noves formes de finançament col·lectiu en la direcció de les plataformes de crowdfunding que defensen i recolzen projectes ètics i de transformació social.

## Bibliografia

FORÈS, L. (2019) "La demanda del lloguer augmenta un 56% en un any a l'Estat" *Ara (Economia)*, 20 maig 2019.

ORTEGA, M. (2019) "Cohabitatge, casa meva és tot l'edifici" *Ara*, 15 setembre 2019.

PUIG, M. (2019) "Paradoxes de l'habitatge" *Ara (Opinió)*, 18 abril 2019.

PUIG, M. (2019) "Paradoxes de l'habitatge (i 2)" *Ara (Opinió)*, 18 abril 2019.

TRIAS DE BES, F. (2019) "El preu del lloguer continua a l'alça, però modera el creixement" *Ara (Opinió)*, 20 gener 2019.

VVAA. (2015) "*Estratègies i accions municipals per mobilitzar l'estoc residencial privat cap a l'oferta d'habitatges assequibles*" (Diputació de Barcelona, Sèrie Territori 30, Barcelona, 2015)

VVAA. (2014) "*Guia metodològica per a la redacció de plans locals d'habitatge*" (Diputació de Barcelona, Sèrie Territori 26, Barcelona, 2014)

VVAA. (2017) "*Masoveria urbana. Guia metodològica*" (Diputació de Barcelona, Col·lecció Eines, Barcelona, 2017)

VVAA. (2017) "*La propiedad compartida y la propiedad temporal (Ley 19/2015)*" (Tirant lo Blanch, Valencia, 2017)