

MÉS ENLLÀ D'UN PROJECTE

PROJECT^œ
creem junts

ÍNDEX

0. A tall de presentació...	3
1. Qui som	4
2. Valors	5
3. Objectius	6
4. Com ho fem	7
5. Les nostres propostes	8
5.1. Una nova cultura de l'hàbitat	
5.2. Un model aplicable a tot tipus d'edificis	
5.3. Una estructura en xarxa	
5.4. El debat permanent	
6. Els socis i els projectes	16
6.1. Els socis	
6.2. Els projectes	
7. El camí fins a Projectae	19
7.1. El sector immobiliari el 2008	
- Els canvis econòmics	
- Els promotors i les entitats financeres	
- La baixada de preus	
- Els habitatges que s'ofereixen	
- El dret a l'habitatge	
- Si no hi fem res...	
7.2. El paper de les administracions públiques	
- L'acció legislativa	
- El suport financer	
- Les competències sobre la promoció pública de l'habitatge	
- Noves polítiques	
8. 24 propostes per a una nova política de l'habitatge	26
- La política urbanística	
- La política d'habitatge	
- Una competència municipal	
- Les cooperatives d'impuls públic	
- La promoció d'habitatges lliures	

A TALL DE PRESENTACIÓ...

Els éssers humans som animals de costums i tendim a assimilar ràpidament allò que no podem modificar. El convenciment que el nostre país està immers en una crisi realment profunda està fent que ens hi anem acostumant, que creiem que nosaltres sols no en sortirem, que necessitem que algú altre hi faci més que nosaltres.

Aquesta crisi, que vàrem definir primer d'«immobiliària», després de «financera» i que finalment va ser qualificada «de valors», ha convertit en habituals frases com «després de la crisi, res no tornarà a ser igual» o «les crisis generen oportunitats». A principis de 2008 els primers impulsors de Projectae vàrem començar a sentir que la crisi ens havia arribat i que, ben aviat, es notaria arreu. En desconèixiem l'abast i la magnitud que agafaria, però hi vàrem veure l'oportunitat que representava. Vàrem creure que si no ens posàvem en marxa de forma immediata i intentàvem definir els nous valors que haurien de regir el nostre sector, la sortida de la crisi ens arribaria de la mateixa manera que hi havíem entrat i tot seguiria igual.

Si l'objectiu real de les polítiques d'habitatge, més enllà del que diguin textos constitucionals i declaracions més o menys pomposes, és el benefici social, entès com l'accés efectiu de tothom a l'habitatge, la primera premissa, l'objectiu principal, és que això sigui econòmicament possible per a tothom sense haver de destinar-hi més del 40% dels seus ingressos. Només amb això les línies d'actuació comencen a quedar dibuixades. Cal incidir, especialment, en els components que tenen una major repercussió a l'hora de fixar el preu final de l'habitatge. I de la manera de fer-ho es tracta en els punts que conformen el capítol 5 d'aquest opuscle, en què detallem tota la nostra proposta.

Hem deixat per al final algunes de les reflexions i de les anàlisis que vàrem començar fent sobre el funcionament del sector immobiliari i el paper de les administracions públiques durant els anys anteriors. Extreure'n conclusions ha estat relativament fàcil, però ordenar-les i convertir-les en un nou model aplicable a una societat fortament mediatitzada ens ha fet arribar a un plantejament ambiciós i innovador: la resposta passa per dibuixar les grans línies del que descrivim com una nova cultura de l'hàbitat. Tot ha començat a tenir sentit quan hem definit l'objectiu principal.

Anar avançant en la implantació d'una nova cultura de l'hàbitat és el principal objectiu de Projectae. Però per a aquesta nova cultura que propugnem l'abaratiment del preu no és l'objectiu únic, ni potser el més important. Les nostres propostes incideixen en tots els aspectes dels processos que se segueixen en el sector immobiliari, des de la creació de sòl fins al servei de postvenda. I tenen, per damunt de tot, l'objectiu d'obtenir uns habitatges que responguin a les necessitats reals dels seus usuaris, que facilitin la relació entre els seus veïns i ho facin des de criteris de sostenibilitat i eficiència, en el sentit més ampli que puguem donar a aquestes paraules i a aquests valors. Per fer-ho possible, el nostre projecte proposa canvis estructurals i funcionals en el sector immobiliari i, molt especialment, en els agents que hi intervenen.

Pere Pugès i Dorca
Gerent de Projectae, SCCL
Setembre de 2010

1. QUI SOM

Projectae és una **cooperativa de serveis** amb una estructura flexible que li permet cobrir qualsevol servei dels que intervenen en els processos immobiliaris, amb capacitat per actuar en qualsevol municipi de Catalunya i amb voluntat d'ajudar a impulsar projectes semblants en altres països.

Els socis de la cooperativa **som professionals i empreses** que, d'una forma directa, exercim una activitat vinculada amb el procés immobiliari: gestors de projectes, arquitectes, enginyers (d'instal·lacions, de tecnologies ambientals, calculistes, etc.), urbanistes, interioristes, advocats, economistes, aparelladors, constructors, industrials del sector, gestors d'obra, dissenyadors gràfics, publicistes, assessors fiscals i comptables, assessors financers, informàtics, etc.

La composició de Projectae és plural i, ja avui, **cobreix tots els serveis que intervenen en qualsevol procés immobiliari**, però aquesta pluralitat no és una condició suficient per garantir la viabilitat d'aquest projecte empresarial. L'estructura de Projectae garanteix l'aplicació real del principi de «pensar globalment per actuar localment».

Som, alhora, **una plataforma comercial** creada per posar en contacte els professionals i les empreses que en són socis, entre si o amb els possibles clients, i **una xarxa impulsora de projectes** immobiliaris innovadors.

Ens hem organitzat en una cooperativa de serveis, Projectae SCCL, perquè hem cregut que és la forma d'organització que millor ens assegura:

- Participar en una **organització empresarial pròpia**, en pla d'igualtat amb la resta de socis i amb un funcionament democràtic;
- Mantenir la **màxima autonomia** de cada soci per organitzar el seu treball;
- **Competir en un mercat global** en què cada cop és més difícil que els professionals liberals, els autònoms i les petites empreses subsisteixin individualment;
- Oferir els nostres serveis directament a l'usuari final, eliminant els intermediaris i **competint amb avantatge** tant perquè podem oferir un servei més ràpid, directe i més personalitzat com perquè serà un servei amb la millor relació qualitat/preu.

Tots els professionals i les empreses vinculats al sector immobiliari poden ser socis de Projectae, però la seva admissió resta condicionada a l'acreditació professional, a l'acceptació dels principis del moviment cooperativista internacional i a l'aplicació efectiva dels valors que conformen l'ideari de Projectae.



2. VALORS

La xarxa de socis de Projectae ha d'actuar des d'uns principis clars i assumits plenament, que es concreten en els punts següents:

- **Democràcia:** tots els socis de la cooperativa tenen els mateixos drets i els mateixos deures i totes les decisions es prenen democràticament.
- **Participació:** les estructures de la cooperativa han d'afavorir la participació de tots els socis a tots els nivells i han d'actuar amb la màxima transparència.
- **Complementarietat:** tots els professionals i les empreses d'aquesta estructura han de desenvolupar activitats complementàries, de manera que tots tinguin espais o sectors de coincidència i tots puguin sumar en un determinat moment o projecte.
- **Flexibilitat:** és necessari mantenir la independència d'actuació de cada empresa i de cada professional que formi part d'aquesta estructura, com a camí per ampliar l'oferta de serveis sense que això representi una major complexitat ni per als clients ni per als mateixos professionals i empreses.
- **Compromís:** formar part d'aquesta estructura ha de comportar un doble compromís: donar prioritat als projectes o a les actuacions conjunts i oferir als nostres clients els serveis de la resta de professionals i empreses d'aquesta estructura.
- **Qualitat i competitivitat:** cal que les empreses i els professionals d'aquesta estructura ofereixin sempre el millor servei i al millor preu.
- **Arrelament:** l'estructura i els sistemes de participació han d'afavorir que el conjunt de professionals i empreses socis de la cooperativa pensin globalment i tinguin l'autonomia necessària per actuar localment. Per tant, els membres d'aquest conjunt han d'estar profundament arrelats al seu àmbit territorial d'actuació.
- **Projecció:** aquesta proposta neix amb una clara voluntat de projectar la filosofia d'actuació i el model organitzatiu més enllà del nostre país. Però ho vol fer ajudant a crear estructures semblants a d'altres països, amb professionals i empreses arrelats al seu territori, a la seva cultura i amb una visió de la globalització que es fonamenti en la suma de les parts i no en l'eliminació o la subordinació dels elements més febles.



3. OBJECTIUS

Oferir als professionals i a les empreses del sector **una estructura fonamentada en la col·laboració permanent i flexible** entre els seus associats, alhora que esdevingui la seva millor eina de projecció comercial i la plataforma que els permeti sumar els seus serveis per donar resposta a qualsevol tipus de projecte, per ambició que resulti.

Introduir **una nova cultura de l'habitatge** que reformuli els conceptes i els sistemes tradicionals emprats en el sector immobiliari i es fonamenti en els principis següents:

- Assegurar la participació de l'usuari en tot el procés de creació i promoció;
- Introduir els principis d'eficiència i sostenibilitat en els projectes i els processos constructius, més enllà de les normatives actuals;
- Afavorir la mobilitat;
- Aconseguir que, mensualment, els recursos destinats a l'habitatge representin una despesa per sota del 40% dels ingressos totals de la unitat de convivència;
- Incorporar espais i serveis comuns en els edificis;
- Oferir quatre tipus principals d'agrupació d'habitatges: base, familiars, plus i assistits (per a més detalls, vegeu www.projectae.cat);
- Afavorir el canvi d'habitatge a causa de la mobilitat produïda tant pels canvis laborals com pels canvis deguts a la variació de la necessitat d'espai en el transcurs del cicle vital de les persones.

Promoure **el debat entre els professionals del sector** sobre tots els aspectes que incideixen en el procés immobiliari.

Promoure el **cooperativisme** tant com a sistema d'organització i col·laboració professional com per a la promoció d'habitatges.

Promoure la **intercooperació** a partir del motor econòmic que representa la promoció d'habitatges en règim cooperatiu.



4. COM HO FEM

Tot això ho fem possible a partir de les **tres seccions de la cooperativa**:

- **Centre de serveis:** que impulsa i coordina tot el projecte empresarial.
- **Xarxa professional:** que disposa d'un web 2.0 que vehicula de forma eficaç els processos de treball en grup, la productivitat i la qualitat en l'exercici professional dels socis.
- **Gestió integral de projectes:** integrada per un nucli central i una xarxa territorial organitzada en nuclis locals de gestió, formada per professionals i empreses del sector que comparteixin els objectius de Projectae.

També ho fem possible amb la introducció de **nous sistemes de treball** en el sector:

- **Fórmules de tinença alternatives a la de propietat**, com els sistemes de lloguer o d'adquisició del dret de superfície, la cessió d'ús, etc.
- Impulsió de **sistemes d'autopromoció** d'habitatges (en règim de cooperativa o comunitat de propietaris) que facin revertir els beneficis de promoció en els mateixos usuaris o destinataris finals.
- La programació dels processos de disseny i dels constructius que assegurin l'**eficiència i la sostenibilitat**.
- La implementació de nous sistemes de construcció basats en la **industrialització i la contractació directa**.
- El finançament per mitjà dels recursos propis dels futurs usuaris, de la divisió del risc hipotecari des del mateix moment de la concessió del préstec hipotecari i a partir del criteri **d'autolimitació del finançament extern**.

Ens encarreguem de la **gestió de tot el procés immobiliari** per poder crear habitatges i edificis a mida de les necessitats i les preferències dels usuaris mitjançant entitats impulsores, a partir de la col·laboració amb:

- Les **administracions i els organismes públics** que promoguin habitatges sense ànim de lucre;
- Les **cooperatives i les organitzacions socials** que promoguin habitatges per als seus associats;
- Les **entitats financeres** que, més enllà de gestionar el seu estoc d'habitatges, disposen de sòl edificable o edificis en construcció que necessiten una gestió molt més especialitzada i diversificada;
- Diversos **agents amb interessos molt específics**, com els propietaris de sòl que volen promoure un edifici per destinar-lo a lloguer o a treure'n una renda cedint temporalment el dret de superfície sense perdre'n la propietat, els promotors privats que volen optimitzar els costos sense renunciar al sistema de promoció convencional, grups d'amics que volen fer-se un edifici a mida, etc.

I impulsem la **intercooperació** a partir de quatre eixos d'actuació:

- Des d'una cooperativa de serveis **ajudem a impulsar la promoció d'habitatges**, ja sigui amb la creació de noves cooperatives o col·laborant amb cooperatives d'habitatges existents perquè puguin desenvolupar els seus projectes o amb altres cooperatives (de treball, agràries, de serveis, etc.) que vulguin promoure habitatges en règim cooperatiu per als seus socis.
- **Aplicar el nostre sistema de gestió per a la construcció d'altres tipus d'edificis** (escolars, assistencials, dotacionals, etc.) que necessitin les cooperatives o les organitzacions socials que els promoguin.
- Ajudar a la **impulsió de cooperatives de serveis, buscar-ne d'existents o promoure l'autogestió** dels veïns d'un o diversos edificis, per gestionar els espais i els serveis comuns dels edificis promoguts seguint les nostres propostes.
- Alhora, **proposem crear xarxes de distribució directa de productes** alimentaris (o altres) que, a partir de comandes en línia, assegurin el subministrament directe des de les cooperatives agràries, de consum o d'altres als edificis impulsats per Projectae, gràcies als serveis previstos en cada edifici o grups d'habitatges (recepció, guarda i distribució, etc.).

5. LES NOSTRES PROPOSTES

5.1. UNA NOVA CULTURA DE L'HÀBITAT

Introduir una nova cultura de l'hàbitat que reformuli els conceptes i els sistemes tradicionals emprats en el sector immobiliari és un dels objectius principals de Projectae. És una nova forma de concebre el funcionament del procés immobiliari que parteix d'un plantejament en el qual el destinatari final, **l'usuari, n'esdevé l'eix vertebrador**.

Si l'usuari final ha de ser el principal beneficiari d'aquest nou plantejament, el primer objectiu de les promocions d'habitatge és que no es destini més del 40% dels ingressos de la unitat de convivència, o unitat familiar, a totes les despeses relacionades amb l'habitatge (quota mensual de lloguer, del finançament hipotecari o de la cessió d'ús, rebuts mensuals dels subministraments, com aigua, gas o electricitat, etc.). És una condició fonamental per poder assolir la fita del que des de Projectae anomenem «**l'objectiu del 30-40-30**», que formula un repartiment de les despeses entre tres grans conceptes: necessitats bàsiques, habitatge i lliure disposició. Sense una distribució d'aquest tipus, serà difícil creure que s'assoleixen els nivells adequats d'una societat que es pugi qualificar «del benestar». (Figura 1)

Una nova cultura de l'habitatge ha de partir de la repercussió que tenen, a l'hora de definir els nous habitatges, elements com el nombre de membres i les **diferents tipologies de les unitats de convivència**, o unitats familiars en el sentit més ampli, la **mobilitat** provocada pels canvis en les unitats de convivència o en la situació laboral, els **canvis de necessitats en el transcurs de la vida** d'una persona o la conveniència d'introduir **serveis comuns en els edificis per fer-los cada cop més eficients energèticament**. Aquests elements, entre d'altres, condicionen la forma i l'estil de vida i els nous habitatges han de donar-hi la millor resposta.

Les línies d'actuació sobre les quals sustentar aquesta nova cultura de l'habitatge i que, ara, constitueixen **els eixos de treball de Projectae**, són:

- La impulsió de **sistemes d'autopromoció** que facin revertir els beneficis de promoció en els mateixos usuaris o destinataris finals;
- La **participació dels destinataris o usuaris** en el procés de creació del projecte;
- La incorporació **d'espais i serveis comuns** en els edificis que afavoreixin la relació, la comunicació i l'autogestió entre els veïns;

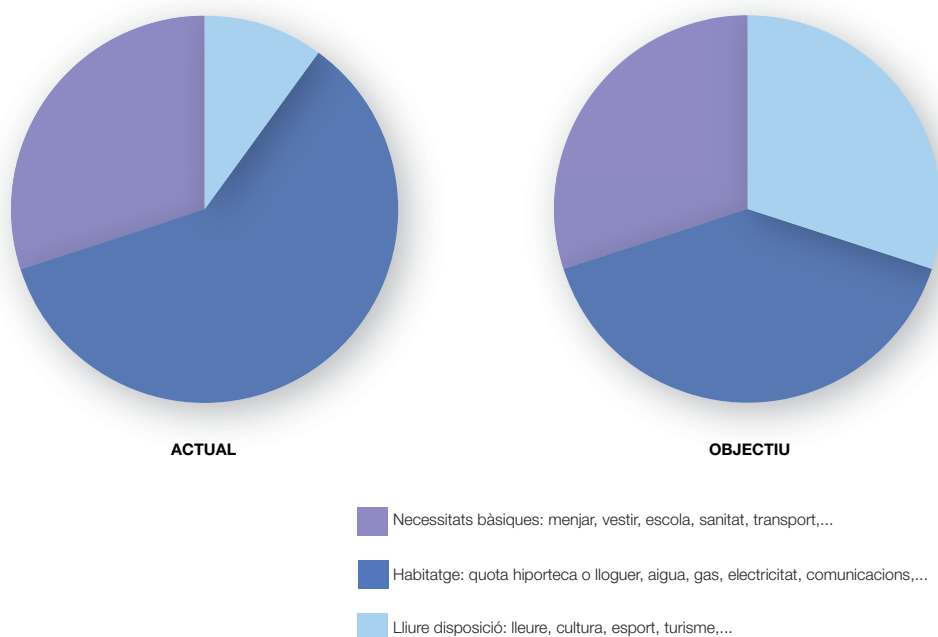


Figura 1: Situació actual i 30-40-30

- La inclusió dels principis **d'eficiència i sostenibilitat** des del mateix moment del disseny del projecte, en els processos constructius i en el funcionament de l'edifici;
- La impulsó de sistemes de construcció basats en la **industrialització i la contractació directa**;
- L'anàlisi i la proposta **dels règims de tinença més adequats** per a cada usuari;
- **L'especialització dels edificis d'habitatges** en quatre grans grups: els habitatges base, els familiars, els plus i els assistits;
- **L'intercanvi d'habitatges i la col·laboració** entre entitats d'autopromoció;
- L'estudi, la proposta i la gestió del **millor sistema de finançament** per a cada promoció;
- El **debat permanent** entre els professionals del sector i els usuaris, sobre tots els aspectes que incideixen en el procés immobiliari.

Les fórmules d'autopromoció impulsades des de Projectae són les **cooperatives d'habitatges, les comunitats de béns o de propietaris** i qualsevol altre sistema de promoció sense ànim de lucre. Projectae impulsa el **sistema de propietat temporal** a partir de l'obtenció de sòl, públic o privat, per concessió del dret de superfície i, per aquest mateix sistema, ofereix la possibilitat de la **propietat comuna i la cessió d'ús**.

Per als habitatges **en règim de lloguer**, Projectae compta amb empreses que promouen el projecte i tot el procés a partir d'un acord de cessió del dret de superfície amb el propietari del solar, privat o públic. Aquestes mateixes empreses s'encarreguen de gestionar i administrar l'explotació dels edificis i d'abonar el corresponent cànon a la propietat del sòl.

La **participació dels destinataris o usuaris en tot el procés de promoció** dels seus habitatges és el segon dels eixos de treball de Projectae. Els sistemes d'autopromoció faciliten la plena participació dels futurs usuaris en la presa de decisions. Trien d'acord amb les seves necessitats, s'impliquen en el projecte i el fan seu. La implicació, alhora, genera un compromís, integra els usuaris en el projecte i genera la cohesió necessària per consolidar la comunitat creada.

Quant a la definició del producte, **els usuaris participen en tres fases** molt concretes del procés: de forma individual, en la personalització de la distribució interior del seu habitatge durant la fase de redacció del projecte executiu; col·lectivament, en la decisió sobre els diferents usos a què es destinaran els espais comunitaris i sobre els serveis col·lectius de què es dotarà l'edifici i, finalment, en l'inici de les obres, el moment en el qual cadascun dels veïns podrà escollir els materials interiors dels acabats del seu habitatge.

Els nous edificis, o grups d'edificis, han de dissenyar-se a partir de **dos tipus d'espais: els d'ús privat i els d'ús col·lectiu**. La incorporació d'espais d'ús col·lectiu en un edifici permet disposar de moltes més prestacions i possibilitats que les que ofereix un habitatge, i amb un cost molt menor. Alguns d'aquests espais estaran destinats a oferir serveis bàsics comuns o altres serveis que, per raons d'espai o de cost, sigui impossible tenir de forma individualitzada i altres que estiguin pensats per facilitar la relació entre els veïns.

Els serveis comuns tindran sentit des de l'eficiència energètica de l'edifici, però **l'increment significatiu de la qualitat de vida dels usuaris es produirà gràcies als espais comuns**, a les activitats que s'hi podran desenvolupar i als serveis addicionals que, per raons de cost, només podran preveure's si es comparteixen.

Els nous edificis han de ser eficients i sostenibles en l'accepció més àmplia d'aquests conceptes, que han de regir des del disseny arquitectònic fins a la tria dels materials de construcció, passant per l'estalvi energètic, la reutilització de l'aigua, la correcta gestió dels residus o la decisió sobre quins han de ser els serveis comuns de l'edifici. El **disseny arquitectònic ha d'estar al servei de l'eficiència i la sostenibilitat** i la qualitat constructiva mai no ha de quedar-ne supeditada.



La millor garantia per a la sostenibilitat de les promocions és **la industrialització de la construcció i la utilització de materials amb menys impacte ambiental**, que minimitza els residus i redueix els terminis d'execució de les obres i alhora millora la qualitat del producte. **La contractació directa entre cada entitat impulsora i els diferents industrials** que intervenen en l'execució d'un projecte ajuda a reduir el cost final de la promoció. Projectae aposta clarament per aquesta línia de treball i ha establert acords de col·laboració permanent amb indústries d'aquestes característiques.

En funció de les necessitats i les possibilitats dels futurs usuaris, **la decisió sobre el millor sistema de tinença** resultarà un factor fonamental a l'hora de constituir la futura entitat, comunitat de propietaris o cooperativa, promotora del projecte. Lògicament, aquest procés és previ a la constitució formal de l'entitat promotora i, per tant, el naixement del projecte ha de fer-se coneixent el sistema de tinença proposat (propietat, propietat temporal, propietat col·lectiva i cessió d'ús, lloguer, etc.). Aquesta decisió està íntimament lligada a la definició dels serveis i els espais comuns que es proposen en cada edifici.

La major part de les propostes anteriors només seran viables si els edificis es destinen a grups d'usuaris força homogenis. Les necessitats d'espais privats i sobretot d'espais comuns són molt diferents segons l'edat dels usuaris, la composició del nucli de convivència, el temps lliure disponible o els costums i els hàbits culturals. És per això que, des de Projectae, **proposem quatre tipus d'edificis**, en funció dels diferents grups que els poden ocupar:

- **Habitatge base:** per a aquells que volen accedir al seu primer habitatge, els que han de recomençar o els que han decidit de viure sols.
- **Habitatge familiar:** per a les persones soles o les parelles que tenen fills o en volen tenir.
- **Habitatge plus:** per a les persones soles o les parelles madures que ja no tenen fills a casa, que disposen de molt temps lliure i plena autonomia de funcionament.
- **Habitatge assistit:** per a les persones soles o les parelles grans que necessiten suport assistencial permanent o temporal.

La culminació de la proposta de Projectae es produirà quan es promogui la construcció de sectors urbans suficientment grans que incloguin diferents usos: habitatges de diferents tipus (base, familiar, plus i assistit), dotacions i equipaments comunitaris i que permetin la utilització de sistemes energètics comunitaris per a tot el sector.

La promoció de sectors urbans d'aquestes característiques permetrà l'existència de suficients edificis construïts segons aquests plantejaments per facilitar, dins el mateix sector o barri d'una població, **el canvi de tipus d'edifici a causa del canvi de necessitats dels usuaris** o el trasllat d'una ciutat a una altra per adaptar-se amb facilitat als canvis de tot tipus que la majoria dels ciutadans hauran de gestionar al llarg de la seva vida. Per aquesta raó, serà fonamental que vagin introduint-se sistemes de tinença com el de la propietat col·lectiva dels edificis i la cessió d'ús que permeten el canvi d'habitatge entre els associats de diferents cooperatives d'habitatges sense haver de suportar les despeses lligades a la transmissió de la propietat dels habitatges (notaria, registre, IVA, impost de transmissions, etc.).

Una altra premissa fonamental per a la implantació progressiva d'aquesta nova cultura de l'habitatge és la necessitat de **replantejar el sistema de finançament** de les promo-

cions immobiliàries. Per a Projectae, la regla bàsica i primera és que l'usuari o destinatari de l'habitatge no pot dedicar més del 40% dels seus ingressos a tot el que fa referència a l'ús del seu habitatge (quota hipotecària, quota d'ús, lloguer, consums energètics, etc.). La segona regla és que, en el cas de finançament hipotecari, l'única garantia ha de ser el mateix immoble. I, finalment, i amb l'excepció de les promocions destinades a lloguer o cessió d'ús, el préstec hipotecari ha de ser dividit, des del mateix moment de la seva concessió, entre els elements de l'edifici per tal de fraccionar les responsabilitats i el risc de totes les parts. (Figura 2)

El Pla territorial sectorial de l'habitatge, degudament adaptat a les noves circumstàncies, i els **plans locals d'habitatge (PLH)** són uns dels instruments adequats per impulsar aquesta proposta i Projectae disposa de l'estructura adequada per redactar els PLH amb la màxima eficàcia i celeritat.

L'altre element fonamental per impulsar aquesta proposta és la realització de la primera experiència de **promoció per sistemes d'autopromoció en alguna de les àrees residencials estratègiques (ARE) aprovades**. Aquesta experiència ha de permetre redefinir la resta d'ARE i introduir les correccions necessàries per fer-les possible.

Projectae es marca com a objectiu a curt termini **l'actuació en cinc o sis poblacions de Catalunya per impulsar les experiències pilot** que permetin definir les pautes que haurien de seguir-se en la redacció dels PLH concebuts a partir d'aquest nou plantejament. Aquestes cinc o sis poblacions haurien de decidir-se per criteris com: nombre d'habitants, àmbit territorial d'influència, necessitats objectives d'habitatges, sòl edificable disponible, validesa del planejament general vigent i existència o no d'una oficina o d'una empresa municipal de l'habitatge. Els municipis o les comarques que han estat nominats com a territoris d'excel·lència cooperativa podrien ser els més adequats, ja que també responen a aquests criteris.

5.2. UN MODEL APLICABLE A TOT TIPUS D'EDIFICIS

La proposta de Projectae, pel que fa als sistemes de treball i de gestió, no només és vàlida per a la promoció d'habitatges sinó que també ho és per a d'altres tipus d'edificis, ja siguin destinats a usos dotacionals (llars d'infants, escoles, edificis assistencials, sanitaris, culturals, etc.), industrials o terciaris (oficines, comerços, hotels, etc.).

La participació del destinatari o usuari en la definició del projecte, la modulació del projecte que faciliti la industrialització dels sistemes constructius, l'anàlisi prèvia de la viabilitat econòmica del projecte, la determinació del període d'amortització i l'anàlisi del millor sistema de tinença, etc. aporten millores significatives, més enllà de la reducció de costos, en qual-sevol tipus de projecte respecte de les fórmules de promoció convencionals.

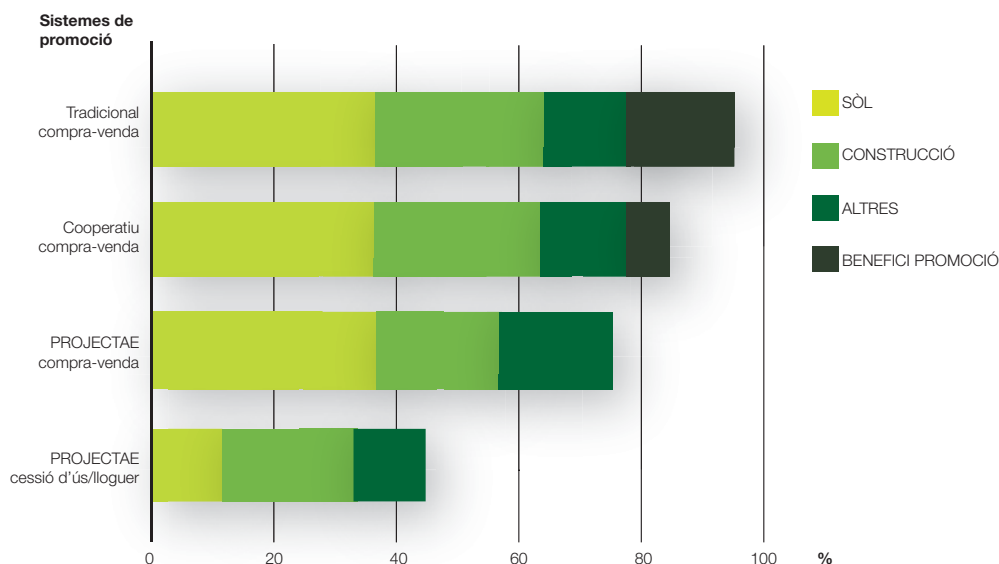


Figura 2: Comparativa incidència preu sòl segons règim de tinença.

5.3. UNA ESTRUCTURA EN XARXA

Projectae s'estructura en tres seccions que disposen de plena autonomia organitzativa i econòmica: la de gestió integral de projectes, la xarxa de professionals i el Centre de Serveis. (Figura 3)

La gestió integral de projectes (GIP)

La GIP-Projectae és la secció encarregada **d'impulsar els nous projectes** d'habitatges, o d'edificis per a altres usos, que responen als criteris i als plantejaments que formen part de la nova cultura d'habitatge esmentada anteriorment.

Aquesta secció està formada pels socis fundadors de Projectae i pels socis treballadors adscrits a la secció. Els socis treballadors, els socis de treball i el personal contractat per la secció integren el **nucli central de GIP**, amb seu al Centre de Serveis. Aquest nucli central és l'encarregat d'analitzar la viabilitat dels projectes i de definir-ne els criteris i les pautes d'actuació, de crear els nuclis locals de gestió i de dotar-los dels mitjans necessaris per portar a terme els diferents projectes.

Les funcions principals dels nuclis locals, formats per **socis adherits**, són personalitzar els habitatges amb la participació dels destinataris o usuaris i vetllar per la correcta execució de les obres. Els **socis col·laboradors** són els encarregats d'oferir els serveis i els mitjans necessaris per definir tots els elements que configuren el projecte, per realitzar les obres i, en general, per oferir tots els serveis necessaris per a la bona marxa de la promoció.

Els projectes impulsats des de la GIP poden provenir de quatre grans blocs del que, des de Projectae, s'anomenen «**agents impulsors**»:

- L'Administració pública catalana;
 - Les cooperatives d'habitatges, les comunitats de propietaris i les organitzacions socials ja constituïdes;
 - Els particulars (propietaris de sòl, promotors o grups de futurs usuaris);
 - Les entitats financeres.
- L'Administració pública catalana pot esdevenir l'agent impulsor més important si adopta els plantejaments que es fan en l'apartat 7.3 d'aquest opuscle. El model proposat permet cobrir tota la demanda d'habitatge protegit existent, i **els ajuntaments catalans, per mitjà de les seves oficines locals d'habitatge, poden esdevenir el canal més eficaç per donar resposta a aquella demanda**, sense necessitat d'aportar uns recursos econòmics dels quals no disposen ni disposaran en un futur immediat.

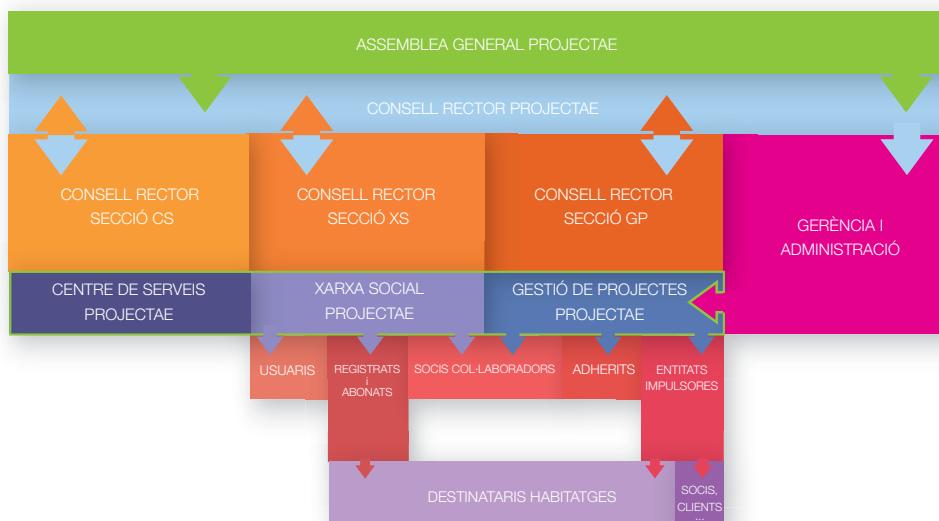


Figura 3: Esquema organitzatiu i territorial, i de relació amb usuaris, registrats i abonats.

Les cooperatives existents, d'habitatges o d'altres tipus, les comunitats de propietaris i les organitzacions socials ja constituïdes són alguns altres dels agents impulsors d'habitatges, ja sigui per cobrir la demanda dels seus associats o per ampliar la seva base social fent arribar la seva oferta a nous possibles socis.

El tercer gran grup d'impulsors inclou un grup heterogeni que va des dels **propietaris de sòl** edificable o urbanitzable que volen activar-lo, els **grups d'amics** que volen posar en marxa un projecte o **els professionals del sector que tenen un projecte** però no disposen de tots els mecanismes per desenvolupar-lo.

Finalment, hi ha un quart grup o bloc de possibles impulsors de promocions que està format per **les entitats financeres** que, sobretot en una primera etapa, poden aportar molt del sòl necessari per cobrir la major part de la demanda d'habitatges de preu concertat i lliure i, en part, de la d'habitatge protegit. Però les entitats financeres també poden fer arribar als seus clients les diferents ofertes de promocions d'habitatges.

El **funcionament bàsic del procés** proposat per Projectae és semblant per als quatre tipus d'agents impulsors. El procés s'inicia quan algun dels agents impulsors proposa l'anàlisi de les possibilitats d'un solar determinat o canalitza l'interès d'un grup de possibles usuaris per obtenir un habitatge, cas en el qual el pas següent consisteix en la recerca d'un possible solar en el municipi desitjat. El nucli central de GIP-Projectae s'encarrega de redactar l'avantprojecte i l'estudi de viabilitat de cada possible promoció, a partir dels quals proposa les pautes d'actuació més adequades, amb la participació dels socis col·laboradors escollits per a cada projecte. El pas següent és la signatura del conveni de col·laboració amb l'agent impulsor involucrat i el procés es posa en marxa. En tots els casos, el paper de Projectae es limita a la gestió tècnica de la promoció, en estreta col·laboració amb l'entitat impulsora.

(Figura 4)

L'eina principal de relació entre el nucli central, els socis col·laboradors, els nuclis locals i els destinataris dels productes és un **web 2.0**, amb diferents nivells d'accés.

El sistema de gestió emprat per GIP-Projectae es basa en la **contractació directa** de cada servei per part de l'entitat promotora impulsora per a cada projecte i GIP-Projectae actua, en aquest cas, d'organisme coordinador.

La gestió de la informació i dels diferents processos necessaris es fa, fonamentalment, per mitjà de la **intranet incorporada al web 2.0**, www.projectae.cat.

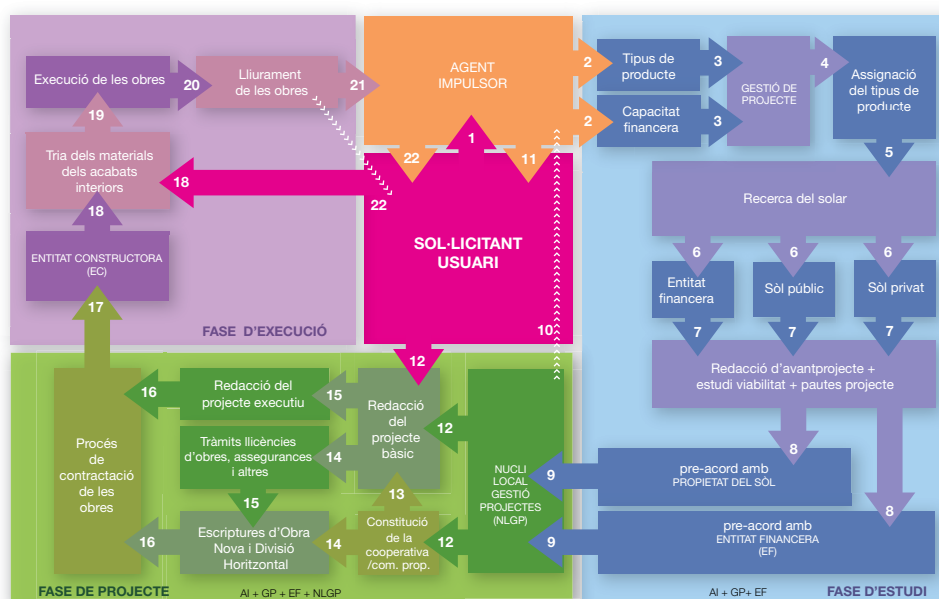


Figura 4: Organigrama de funcionament general.

La secció GIP-Projectae genera els seus **ingressos** per la facturació dels serveis de gestió integral de la promoció, directament a l'agent impulsor que esdevé la promotora del projecte. Els **excedents cooperatius** que pugui generar aquesta secció reverteixen en els mateixos socis de la secció, de la forma que anualment aprovi l'assemblea de la secció, tot i que una part anirà sempre destinada a fons de reserva voluntària

La xarxa de professionals (XP)

L'XP-Projectae és la secció encarregada de **subministrar tots els serveis necessaris** per portar a terme qualsevol tipus de projecte immobiliari, ja sigui impulsat per la secció GIP-Projectae o per qualsevol promotor extern que el sol·liciti. També és la secció encarregada de posar en contacte el soci més adequat de la secció per cobrir la demanda de qualsevol usuari que sol·liciti un servei concret a través del web 2.0, www.projectae.cat.

Són **socis d'aquesta secció** tots els professionals i les empreses que ofereixen, de forma permanent o temporal, els seus serveis a través de www.projectae.cat. També en formen part els socis fundadors. Entre els socis d'aquesta secció hi ha els **socis col·laboradors**, amb una relació permanent amb Projectae, que són els professionals i les empreses que ofereixen els seus serveis per a la realització dels projectes i de les obres, i els **socis adherits**, amb una relació temporal amb Projectae, enquadrats en els nuclis locals de la secció GIP, que són els responsables de la relació amb els usuaris que integren cada promoció impulsada des de la GIP.

L'XP-Projectae està organitzada en **sis àrees de gestió**:

- Gestió de sòl i de projectes;
- Arquitectura i enginyeria;
- Execució d'obra;
- Assessoria i gestoria;
- Màrqueting i publicitat;
- Serveis de suport a l'empresa.

Totes les **informacions i els processos** relacionats amb la prestació dels serveis que s'ofereixen des d'aquesta secció es difonen per mitjà de www.projectae.cat, a partir dels protocols d'actuació publicats en la mateixa web i que responen a l'estructura que es detalla en el gràfic següent. (Figura 4)

El **sistema de gestió** es basa en un simple procés de petició de servei i resposta per mitjà del web 2.0, coordinat per l'XP-Projectae, i la posterior contractació directa de cada servei entre el sol·licitant i el professional o l'empresa que s'esculli. Els fluxos econòmics que genera aquest sistema queden recollits en el gràfic. (Figura 4)

Tots els processos estan supervisats i coordinats pels **responsables de cadascuna de les àrees de la secció**, que són els que reben les diferents peticions de serveis, les canalitzen cap als professionals o les empreses que els poden atendre amb més garanties i fan arribar les respostes i els pressupostos, si escau, als sol·licitants. Si aquesta operació genera un procés de contractació, també el coordina i supervisa el coordinador corresponent.

Només en el cas que es generi un **procés de contractació**, la secció XP genera una factura al soci –professional o empresa– pels serveis prestats per la secció en el procés, segons els criteris que anualment fixa l'assemblea de socis de la secció.

Els possibles **excedents cooperatius** reverteixen en els socis de la secció, de la forma que anualment aprovi l'assemblea de la secció, tot i que una part anirà sempre destinada a fons de reserva voluntària.

El Centre de Serveis (CS)

El CS està ubicat en l'espai físic en què Projectae té la seva seu social i des del qual ofereixen els seus serveis les altres seccions de la cooperativa. Està concebut com **un espai de treball i de reunions** entre els socis de la cooperativa i entre aquests i els seus clients. Pot ser, alhora, l'oficina virtual dels professionals que així ho desitgin.

El CS-Projectae està constituït com **la tercera secció de la cooperativa** i en formen part, únicament, els socis que desenvolupen la seva activitat professional en aquest espai. La gestió de la secció és responsabilitat del gerent de Projectae que, alhora, també ho és de totes les seccions.

Des del CS-Projectae s'ofereixen **serveis específics a la resta de socis de la cooperativa**. La relació d'aquests serveis i els preus establerts es poden consultar a www.projectae.cat/centredeserveis i els fixa l'assemblea de socis de la secció a partir de l'objectiu que els preus siguin els mínims per garantir l'autofinançament de la secció

5.4. EL DEBAT PERMANENT

Projectae impulsa, entre els seus **associats i entre els usuaris dels habitatges, un debat necessàriament obert, viu i participatiu**. Els mateixos professionals que participin en aquest procés han de ser els primers promotors d'aquest debat sobre la nova cultura de l'habitatge i sobre el disseny arquitectònic, els sistemes constructius o els materials que portaran a una arquitectura cada cop més eficient i sostenible. La participació activa dels usuaris és un element clau per garantir l'èxit del debat.

Aquest debat que porti a definir i assumir una nova cultura de l'habitatge ha d'incidir de forma especial tant en els **règims de tinença com en la introducció d'espais per a usos col·lectius** en els edificis per potenciar la relació entre els veïns i per poder disposar de més i millors serveis a preus assequibles. Aquest debat ha de tornar a introduir, entre els propietaris públics i privats del sòl edificable, **els sistemes de promoció en règim de lloguer o en aplicació del dret de superfície**, que permeten el manteniment de la propietat i els faciliten rendes anuals que s'actualitzen periòdicament.

Més enllà dels canvis en la mentalitat dels usuaris que aquesta nova cultura de l'habitatge ha d'introduir, és necessari que el debat també ajudi a definir els criteris que han de regir **unes noves polítiques de sòl i d'habitatge** totalment inseribles en aquesta nova cultura.

El debat s'estructura en diferents àmbits temàtics i es fa, exclusivament, per mitjà del bloc integrat a www.projectae.cat. **Per ser soci de Projectae cal participar activament en aquest debat**. Anualment, les conclusions dels diferents debats s'aniran incorporant al **llibre d'estil** de Projectae, que recollirà els paràmetres i les pautes d'actuació que hauran de seguir els projectes impulsats des de Projectae.



6. ELS SOCIS I ELS PROJECTES

Projectae va començar el seu recorregut el desembre de 2008 i pràcticament durant tot l'any 2009 es va anar estructurant com a empresa i definint el seu projecte empresarial. 2009 fou l'any de posada en marxa del Centre de Serveis, de configuració de la primera fase del web 2.0 i de compleció del primer nucli de socis col·laboradors. No fou fins a finals de 2009 quan es va emprendre l'etapa de projecció i, com a conseqüència, d'impulsió de les altres dues seccions de la cooperativa: l'XP i la GIP.

Com a resultat de les primeres presentacions a possibles entitats impulsores, s'han obert diversos camins que poden portar a la realització de diferents projectes i ja s'han tancat els primers contractes. En aquesta publicació ens limitarem a exposar els projectes derivats dels contractes ja tancats i a enunciar alguns dels camins oberts per a la realització de projectes que considerem estratègics per al desenvolupament de Projectae.

6.1. ELS SOCIS

El socis fundadors de Projectae són:

Alejandro Betancur Alzate, llicenciat en Publicitat, i **Enric Crespo Clavero**, llicenciat en Ciències de la Informació, socis de MALOCA, SCP, empresa dedicada al disseny gràfic, el màrqueting i la publicitat. Responsables del disseny de la web de Projectae, del pla de màrqueting i, el segon d'ells, de la coordinació de l'àrea de Màrqueting i Publicitat de la Xarxa Projectae.

Pere Pugès i Dorca, diplomad en Arquitectura, gestor de projectes immobiliaris i titulat en Direcció d'Empreses Cooperatives per ESADE. Gerent de Projectae i responsable de l'àrea de Gestió de Sòl i de Projectes de la Xarxa Projectae.

Màrius Alfonso Luna, arquitecte. Cap de projectes i responsable de la coordinació de l'àrea d'Arquitectura i Enginyeria de la Xarxa Projectae.

Toni de Jaumar Vilas, enginyer de telecomunicacions. Soci principal i administrador de BI-

NARIUM, empresa de TIC dedicada a la conceptualització i el desenvolupament d'aplicacions corporatives en línia. És responsable de l'àrea de Serveis de la Informació de la Xarxa Projectae.

Durant l'any 2009 s'hi varen anar incorporant els socis col·laboradors següents:

Giró&advocats, equip d'advocats especialitzats en els camps de l'urbanisme i l'habitatge.

Joaquim Carbonell i Dalmases, enginyer i representant de Quadrant, una societat d'enginyeria dedicada a les tècniques ambientals, l'optimització energètica i les instal·lacions.

Enric Ainsa i Puig, assessor en IT i ERP, i impulsor del projecte indexCAT dedicat a l'àmbit de la programació informàtica per als Països Catalans.

Antoni Llobet Nogués, consultor i soci de QUANTRAS CONSULTING SL, empresa especialitzada en la consultoria i l'organització empresarial. Responsable dels treballs de suport en l'elaboració del Pla d'Empresa i altres tasques d'organització empresarial.

Albert Bordera i Jordi Sanz, arquitectes tècnics i socis de PORTIC NORD PLANIFICACIÓ I GESTIÓ SL, empresa especialitzada en la gestió d'obres (Construction Management – Project Manager). Responsables de l'àrea de gestió d'obres de la Xarxa Projectae.

Lluís Vilajoana Rovira, enginyer industrial, conseller delegat d'EUROCONSTRUC, SA, empresa constructora.

Joan M. Coll Valls, conseller delegat d'EUROPROJECTES Immobiliaris, SA, empresa promotora d'habitatges de lloguer social, entre d'altres.

Rafael Fernández, d'AV SYSTEMS, SL, empresa dedicada a projectes i instal·lacions multimèdia.

GRUP BATLLE, SL, corredoria d'assegurances.

Carlos Chacón Zabalza, administrador d'ANALOGA, empresa de traductors i intèrprets jurats.

Ingeniamas, Soluciones Avanzadas de Ingeniería, SL, especialistes en instal·lacions domòtiques.

ARÇ Corredoria d'Assegurances, SCCL, serveis integrals d'assegurances.

Amb acords de col·laboració estable, però sense que encara s'hagi formalitzat el nivell de relació societària hi ha els professionals i les empreses següents:

Jornet, Llop i Pastor, SLP, arquitectes urbanistes.

López-Pedrero-Roda Arquitectes, SLP, especialistes en arquitectura industrialitzada.

AIGUASOL, SCCL, consultoria energètica, projectes, software, R+D+i.

UNI.CO, clúster de cooperatives. TIC, energies renovables, industrials i instal·ladors.

MODULTEC, SL, sistemes modulars industrialitzats per a la construcció.

TECCON EVOLUTION, SL, sistemes metàl·lics preindustrialitzats per a la construcció.

A partir de primers de 2011 i en funció del progrés dels diferents projectes en marxa, s'aniran incorporant els socis adherits que integraran els nuclis locals de gestió de projectes que es vagin formant i s'anirà ampliant el nombre actual de socis col·laboradors.

6.2. ELS PROJECTES

Els projectes amb encàrrec o contracte ja tancat i en procés d'execució, encara que en fases molt diferents, cobreixen tres línies de productes molt diferents: habitatges, oficines i sanitari-oassistencial.

Pel que fa a **edificis d'habitatges**, la primera promoció és fruit de l'encàrrec d'Ecoprat, Via de la Plata, SCCL, i consisteix en la realització de dos edificis en sòl urbà al Prat de Llobregat, amb un total de 48 habitatges del tipus base i familiar.

Per encàrrec d'Eurecos, SL, s'ha realitzat l'estudi de l'anàlisi de sostenibilitat del projecte d'**edifici d'oficines** que s'ha de construir al sector 22@, de Barcelona, i de les mesures correctores per obtenir el certificat MAH/685/2010 per a aquest edifici.

Per encàrrec de 6tell, SCCL, s'ha realitzat l'avantprojecte i l'estudi de viabilitat d'un **edifici sanitarioassistencial** al Bages, amb més de 4.000 m2 construïbles.

D'altra banda, els camins oberts que poden portar a la realització de projectes estratègics són els següents:

- Conveni d'intercooperació amb les cooperatives d'habitatges del Prat de Llobregat, Cooperativa Obrera de Viviendas, SCCL i Ecoprat, Via de la Plata, SCCL, per a la promoció d'un o més edificis d'habitatges de protecció oficial al sector de la **Ronda Sud** del Prat de Llobregat i impulsó del sector llevant de l'ARE de l'**Eixample Sud** també al Prat de Llobregat, per a la promoció de més de 1.200 habitatges amb diferents nivells de protecció oficial o lliures.

- Possible conveni d'intercooperació amb diverses cooperatives de treball, especialitzades en serveis d'atenció a les persones, per impulsar un model de promoció i gestió d'**edificis dotacionals** que permeti a aquestes cooperatives competir amb altres operadors en aquest sector i obtenir els contractes de gestió de les administracions públiques impulsores d'aquests edificis.





7. EL CAMÍ FINS A PROJECTAE

El contingut d'aquest capítol recull les conclusions més importants del debat produït durant l'any 2008 i els primers mesos de 2009 entre bona part dels socis de Projectae. D'aquestes conclusions anaren sorgint propostes alternatives, primer deslligades les unes de les altres i, en general, quasi com a negació de moltes de les conclusions de les quals es partia. Després, a poc a poc, les propostes alternatives s'anaren agrupant i acabaren sortint-ne les propostes que teniu a les mans. Hem decidit recollir i publicar les conclusions perquè no s'oblidin les causes i les conseqüències d'una crisi com la que va iniciar-se l'any 2008, amb l'esperança que no les tornem a repetir.

7.1. EL SECTOR IMMOBILIARI EL 2008

Els canvis econòmics

1.- Durant el període 1998-2008 l'increment del preu dels habitatges havia estat molt més alt que el dels sous. Mentre els sous varen pujar una mitjana d'un 30%, els habitatges varen sobrepassar el 300%.

2.- Durant el mateix període la quota hipotecària en relació amb els ingressos familiars ha passat del 30-32% a més del 50% i les hipoteques han passat d'una durada mitjana d'uns 15 anys a terminis superiors als 30 anys. (Figura 5)

3.- A finals del període, els preus de venda i de lloguer i la capacitat d'endeutament havien sobrepassat, de molt, els límits raonables.

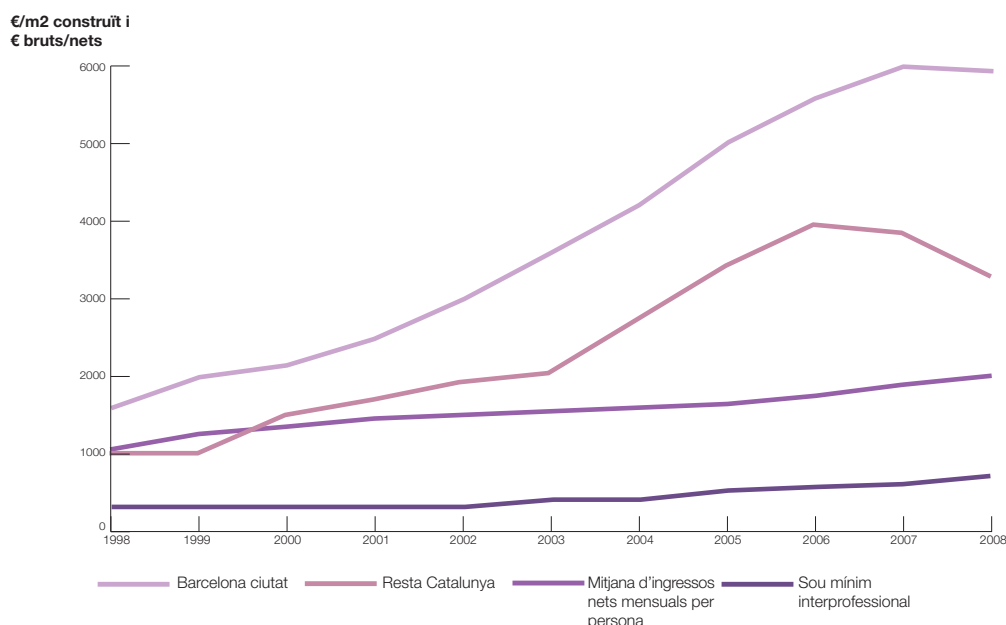


Figura 5: Evolució dels sous i del preu mitjà d'oferta dels habitatges de nova construcció a Barcelona ciutat i Catalunya

Els promotors i les entitats financeres

4.- Després de l'esclat financer als Estats Units les entitats financeres deixaren de donar suport a qualsevol projecte immobiliari i la promoció privada tradicional va aturar la producció de nous habitatges.

5.- Avui, l'estoc d'habitatges per vendre o desocupats és molt alt i, sense cap intervenció externa específica, a finals de 2008 varen començar a baixar de preu. Cada cop més, les empreses promotores estan desapareixent i els seus immobles acaben passant a mans de bancs i caixes.

6.- Cal considerar que bancs i caixes són, i seguiran sent, la part més interessada a treure al mercat els immobles que, en el cas d'anar a subhasta, o s'adjudiquen a preus molt baixos o, la majoria de les vegades, se'ls han d'acabar adjudicant les mateixes entitats financeres.

7.- Per diferents raons, les entitats financeres donen prioritat a la venda dels immobles ja acabats i destinats a habitatges i deixen per a una segona fase el sòl, els edificis en construcció o els immobles destinats a altres usos (comercials, oficines, etc.).

8.- Les entitats financeres mantenen en el seu poder el sòl del qual ara disposen, tant perquè no els genera cap tipus de problema de gestió ni de degradació com perquè el consideren un valor més segur i de futur, ja que quan el mercat hagi absorbit l'actual estoc d'habitatges consideren que el preu del sòl anirà recuperant –en un termini més o menys llarg– els nivells anteriors a la crisi actual. D'altra banda, el sòl necessita una inversió real per convertir-lo en un element «vendible» i les entitats financeres no disposen d'aquests recursos ni els interessa treure nous productes al mercat fins que pràcticament s'esgoti l'estoc d'habitatges buits.

La baixada de preus

9.- De la mateixa manera que les entitats financeres en el seu conjunt són les màximes responsables del fort increment dels preus dels habitatges, a causa de la perversió que va representar que també entressin a fer el paper de promotors i alhora pel control que exercien sobre les empreses de taxació, ara estan actuant per controlar la baixada del preu dels habitatges. Un cop en poder de les entitats financeres, els immobles varen començar a sortir al mercat per uns preus que se situaven entre un 15% i un 20% per sota del seu valor teòric

inicial, però que podríem considerar com a valor equivalent al que tenien abans de la darrera gran pujada produïda en l'última etapa de creixement (2005-2007).

10.- Les entitats financeres estan gestionant directament el seu patrimoni immobiliari per intentar limitar la baixada de preus, per obtenir liquiditat i per crear les condicions òptimes per recuperar, a mitjà termini, la dinàmica del mercat immobiliari.

11.- La limitació en la concessió de préstecs hipotecaris, fins i tot dels ja compromesos per finançar la promoció d'habitatges protegits, s'ha d'entendre no només per la manca de liquiditat d'aquestes entitats sinó també per donar prioritat a la sortida del seu estoc immobiliari i per limitar la baixada dels preus de venda.

12.- En un període relativament curt de temps (2010-2011) els preus reals de venda d'aquest producte podrien baixar fins a l'entorn d'un 30% en relació amb els preus de finals de 2007. La poca demanda solvent existent i sobretot l'allau d'ofertes des de les entitats financeres i des de les promotores immobiliàries que es mantenen en el mercat portaran a aquesta situació.

13.- No obstant això, i des de la perspectiva del possible comprador, els preus encara haurien de baixar fins a nivells clarament per sota del 50% dels preus de finals de 2007, per tal de situar-se al nivell de la capacitat financera de la majoria de la població (que tornaria a definir-se pel criteri de sempre que deia que destinar a la compra o al lloguer de l'habitatge més d'un 35% dels ingressos familiars començava a situar el comprador en zona de risc financer).

Els habitatges que s'ofereixen

14.- El mercat immobiliari ha posat en venda un gran nombre d'habitatges que, fora de comptades excepcions, responen tots als mateixos paràmetres. La demanda ha hagut d'adaptar-se a l'oferta, tant pel que fa a les característiques del producte com a les alternatives de finançament. El canvi més significatiu de la darrera època ha estat que, en general, els habitatges han reduït les seves dimensions i el termini d'amortització dels préstecs hipotecaris ha augmentat, per tal de fer-los assequibles per als compradors.

15.- El model imperant ha estat la promoció d'habitatges en règim de compravenda, donant els habitatges totalment acabats i, a base d'anar reduint superfícies i ampliant els terminis de finançament, intentant acostar-se a les possibilitats dels compradors, però mantenint els marges de benefici. La innovació en els plantejaments dels projectes i la introducció de criteris mediambientals en l'elecció dels materials o d'avenços tecnològics en les instal·lacions i els sistemes constructius d'edificació han quedat reduïdes a operacions de màrqueting, més pensades a aparentar que en la mateixa eficàcia dels sistemes introduïts.

16.- Cada cop més, s'ha anat consolidant el model concèntric pel que fa a la distribució territorial dels preus dels habitatges i, en general, a major preu, millors són l'equipament i els acabats. Han estat els promotors els que han decidit sobre tots aquests aspectes. Tot i que l'habitatge és el producte més car que adquireix la majoria de la gent al llarg de la seva vida, és en un dels que té menys alternatives i menys coses a decidir.

El dret a l'habitatge

17.- El dret a l'habitatge s'ha anat convertint en una declaració de principis cada cop més allunyada de la realitat. El sistema d'accés a l'habitatge s'ha concentrat quasi en exclusiva en el de compravenda, o propietat, basant-se en el principi més que qüestionable que la compra d'un habitatge és, a la curta o a la llarga, una inversió rendible. Tot el sistema s'ha organitzat en funció d'aquest objectiu i ha estat molt difícil trobar una oferta mínimament significativa d'habitatges en lloguer o, encara menys, en altres sistemes de tinença.

18.- Les informacions que han rebut els ciutadans han estat cada cop més contradictòries en relació amb les ofertes realment rebudes. Mentre s'ha anat introduint conceptes com «la

societat del benestar» o «la cultura del lleure», han anat creixent les despeses obligades relacionades amb les necessitats bàsiques, com l'habitatge, els subministraments d'aigua, electricitat, gas i telèfon, el menjar, el vestit, l'escola, la sanitat o els transports, alhora que s'han creat noves necessitats que ja han esdevingut bàsiques per a la majoria de la població. Cada cop més, treballar més s'ha convertit en imprescindible per poder mantenir exclusivament aquestes necessitats bàsiques.

19.- Entre totes les necessitats bàsiques, l'accés a l'habitatge és la que ha anat adquirint un pes econòmic més gran en el pressupost de la major part dels ciutadans. Més enllà del que diguin les xifres macroeconòmiques, per a la majoria dels ciutadans la sortida a la crisi econòmica actual només serà possible si l'accés i l'ús de l'habitatge no els representa haver-hi de destinar més d'un 35% dels seus ingressos.

20.- Atès que els ingressos de la majoria dels ciutadans catalans no superen la barrera dels mil euros mensuals, és imprescindible que el preu dels habitatges baixi per sota del límit del 50% dels preus de l'any 2007 i/o que les polítiques públiques donin prioritat a sistemes d'accés diferents al de propietat.

Si no hi fem res...

21.- En el sistema aplicat fins ara, el preu del sòl havia anat adquirint un pes cada cop més alt en el preu total dels habitatges. Quan se superi la crisi, l'escassetat de sòl edificable, la necessitat de no expandir encara més els nuclis urbans i les dificultats per actuar de forma significativa en sectors urbans ja consolidats no faran res més que ajudar a recuperar el preu del sòl d'abans de la crisi.

22.- El valor del sòl és el component més alt dels que conformen el preu d'un habitatge i el que més ha influït en l'augment dels preus. El marc legal no ha incorporat mesures realment efectives per potenciar la promoció d'habitatges de lloguer, la cessió temporal del dret de superfície o altres sistemes que permetin reduir considerablement la repercussió del valor del sòl en el cost final d'un habitatge.

23.- El nou escenari que la crisi ha posat de manifest mostra els eixos principals del camí que s'ha de seguir. Cal un canvi d'objectiu i aquest únic canvi comportarà la revisió de quasi tot el procés immobiliari. Si decidim i actuem perquè l'objectiu sigui que tots els ciutadans de Catalunya tinguin realment accés a un habitatge i això sigui possible sense que cada ciutadà hagi de destinar a l'habitatge més d'un 40% dels seus ingressos, tot el sistema immobiliari conegut fins ara s'ha de replantejar en profunditat.

24.- No n'hi haurà prou amb mesures parcials que afavoreixin la rehabilitació del parc actual d'habitatges, que subvencionin els tipus d'interès dels préstecs hipotecaris, que incrementin el sòl destinat a habitatge protegit, de propietat o lloguer, en els sectors de nova urbanització o amb qualsevol altra mesura correctora. Caldrà actuar en tots els àmbits i els agents que intervenen en el procés immobiliari per anar implantant una nova cultura de l'habitatge que faci possible, a mitjà termini, adequar realment l'oferta a les necessitats i les possibilitats reals de la demanda.

7.2. EL PAPER DE LES ADMINISTRACIONS PÚBLIQUES

L'acció legislativa

25.- L'existència d'habitatges a preu assequible i en un nombre suficient per atendre la demanda real depèn, en exclusiva, de les polítiques de creació de sòl i de promoció pública d'habitatges. Generalment, des de l'Administració pública sempre s'ha considerat que era la iniciativa privada la impulsora de les actuacions urbanístiques i que la creació de sòl públic destinat a habitatges era la conseqüència d'aquella iniciativa i de l'aplicació dels mecanismes urbanístics previstos en la legislació.

26.- L'Administració pública no ha utilitzat a fons els mecanismes legals al seu abast per incidir clarament en el mercat de l'habitatge. No ha creat sòl públic en quantitat suficient ni ha promogut prou habitatges públics que ajudessin a regular, per la via de la competència, els preus dels habitatges.

27.- Quan ha creat sòl, en general ho ha fet com a conseqüència de l'aplicació de la legislació per a altres finalitats: per al desenvolupament urbanístic promogut per la iniciativa privada, per a la resolució de situacions de marginalitat urbana, per a l'afavoriment del creixement econòmic, etc. La creació de les ARE no ha estat una excepció a aquesta regla, sinó més aviat el contrari.

28.- La legislació ha tendit a regular les característiques i la qualitat dels habitatges i a facilitar-ne l'accés als sectors més dèbils. En la promoció d'habitatges, el sector públic ha tendit a cobrir el segment de la demanda que, per raons econòmiques, no trobava resposta en l'oferta privada i, per la poca capacitat financera pròpia, la majoria dels habitatges públics s'han ofert en règim de compravenda.

29.- No ha estat fins als darrers anys que s'ha començat a dissenyar una política urbanística que afavoreixi una major creació de sòl destinat a habitatges de promoció pública. Els mecanismes existents a la normativa urbanística i d'habitatge, sobretot a partir de l'entrada en vigor de la Llei d'urbanisme de Catalunya (LUC) i de la Llei de l'habitatge (LH), poden permetre bastir una política pública de sòl i d'habitatge més ambiciosa que en anteriors èpoques, però encara del tot insuficient per incidir en la regulació del mercat immobiliari per la via de la competència.

30.- El poc temps transcorregut des de l'aprovació del nou marc legal, l'arribada de la crisi immobiliària i financera, la poca decisió política per arbitrar propostes més ambicioses i menys dependents de la iniciativa privada, la poca capacitat tècnica i organitzativa de la majoria dels municipis i la necessitat d'atendre les urgències permanents, han fet que els resultats reals siguin, a hores d'ara, molt més minsos que el que es podia esperar.

31.- El planejament urbanístic general és un instrument vàlid per preveure reserves de sòl i habitatges dotacionals públics per constituir o ampliar el patrimoni públic de sòl. Els percentatges d'aprofitament públic de cessió gratuïta i obligatòria previstos en el planejament derivat, així com mecanismes com les àrees de templeig i retracte o les declaracions de l'incompliment de l'obligació d'edificar són altres mesures vàlides per incrementar el patrimoni públic de sòl per destinar-lo a polítiques de creació d'habitatges socials. En general, es tracta de mesures a mitjà i a llarg termini i que poden donar resultats en èpoques de creixement, però que difícilment en donaran en èpoques de recessió econòmica.

32.- Les característiques de l'actual crisi estan fent que no es compleixin moltes de les previsions de creixement que servien de premissa per a determinades propostes. En conseqüència, caldrà revisar en profunditat alguns dels instruments ja aprovats (el Pacte nacional per a l'habitatge i els plans locals d'habitatge existents), redefinir alguns dels que estaven a punt de ser aprovats, com el Pla territorial sectorial d'habitatge, o revisar els plantejaments sobre els quals se sustentaven propostes com les de la creació de les ARE, les quals es fan pràcticament inviables per les fortes càrregues de dotacions, sistemes generals i d'urbanització que han de suportar.

33.- Per incidir realment en el preu del sòl, i més enllà de la creació de nou sòl per a habitatges, cal actuar decididament en dos grans fronts: les actuacions de millora urbana que permetin la remodelació dels sectors urbans més degradats, amb un increment de densitats que generin les plusvàlues necessàries per fer-hi front, i els canvis legislatius necessaris per afavorir que els propietaris privats de sòl edificable el destinin a la promoció d'habitatges de lloguer, en cessió temporal del dret de superfície, en cessió d'ús o aplicant qualsevol altre sistema que permeti reduir considerablement la repercussió del valor del sòl en el cost final d'un habitatge, alhora que els permeti gaudir d'uns ingressos permanents i preservar el seu patrimoni.

34.- Els canvis legislatius han d'assegurar que el sòl públic destinat a habitatge es mantingui de titularitat pública alhora que es rebaixin els preus d'accés a l'habitatge. Això és possible si es promouen habitatges en règim de lloguer o de cessió temporal del dret de superfície, un sistema que permet la promoció d'habitatges en cessió d'ús o de propietat temporal. Poder disposar d'una oferta elevada d'habitatges de lloguer i apostar per un important parc públic de lloguer ha demostrat en alguns països centreeuropeus que és una mesura que incideix clarament en els preus del sòl i limita l'especulació.

El suport financer

35.- Els plans de finançament per als habitatges protegits s'han sustentat a subvencionar el tipus d'interès dels plans d'habitatge que ofereix la banca privada per als habitatges en règim de propietat. Aquest suport, però, ha desaparegut quan el sector ha entrat en crisi i les entitats financeres han deixat de concedir préstecs hipotecaris, malgrat l'existència real de demanda. El suport financer a altres règims de tinença ha tingut, en la pràctica, un caràcter testimonial.

36.- Massa vegades el sòl públic edificable ha servit com a moneda de canvi per a altres operacions o simplement per obtenir uns ingressos extraordinaris que les arquitectures públiques, generalment municipals, sempre han agraït.

37.- Les necessitats financeres de les administracions públiques i els pocs recursos econòmics públics destinats a la promoció d'habitatges no han permès quasi mai utilitzar altres sistemes que els de compravenda, amb la qual cosa i més enllà de comptades excepcions, ha estat impossible oferir habitatges en règim de lloguer, o en altres tipus de règim sustentats en la cessió del dret de superfície i, per tant, l'escàs patrimoni públic de sòl s'ha reduït i, alhora, els adjudicataris dels sortejos s'han convertit en autèntics afortunats.

38.- Tradicionalment, en època de recessió econòmica, només l'obra pública ha pogut rebaixar o suavitzar els efectes de la crisi en el sector de la construcció. La promoció d'habitatges, però, n'ha quedat al marge i, en general, és l'activitat que ha patit més directament els efectes de la recessió, malgrat que la demanda d'habitatges subsistís.

Les competències sobre la promoció pública de l'habitatge

39.- En la darrera etapa de creixement econòmic, la promoció privada d'habitatges ha tendit a fer habitatges en règim lliure i moltes administracions públiques han vist la necessitat de cobrir la demanda dels sectors econòmicament més febles, que estaven quedant fora del sistema de promoció privada.

40.- A part de les administracions públiques d'àmbit general, que ja s'havien dotat de les estructures per a la promoció d'habitatges públics de preu protegit, altres nivells de l'Administració pública –local– han anat creant les seves pròpies estructures destinades a aquest mateix tipus de promoció.

41.- Els ajuntaments tenen autonomia suficient i competències reconegudes en matèria de promoció d'habitatges i poden subscriure i concertar actuacions amb altres administracions i agents d'iniciativa social i privada que actuen sobre el mercat de l'habitatge protegit i el lliure. Els ajuntaments que fins ara han actuat en aquest camp ho han fet, en general, de forma descoordinada respecte d'altres ajuntaments o administracions d'àmbit superior.

42.- El resultat final ha estat que, tot i respectar l'autonomia municipal, les administracions superiors han intentat coordinar les iniciatives de promoció pública d'habitatge a partir de mesures com el registre únic de sol·licitants d'habitatges protegits, que no han anat més enllà.

43.- La promoció pública d'habitatges, en el seu conjunt, no ha tingut mai el volum suficient per incidir en el preu del sòl. Més aviat ha posat pedaços en el sistema, cobrint una part de

la demanda que no podia accedir a les ofertes de la promoció privada. En l'actual situació només una actuació decidida de les administracions públiques pot influir en l'acceleració del descens del preu dels habitatges fins a límits raonables i, sobretot, en el manteniment d'aquests preus més enllà de l'època de crisi.

Noves polítiques

44.- Tradicionalment, el sector immobiliari privat, i molt especialment el residencial, ha actuat de forma molt conservadora i en el que és essencial no ha variat els seus plantejaments des de fa dècades. Malauradament, l'Administració pública tampoc ha innovat de forma significativa en els habitatges de promoció pública i, com a molt, s'ha limitat a introduir normatives que vagin millorant les característiques tècniques o ambientals o la qualitat dels espais.

45.- Les èpoques de recessió econòmica, amb el mercat immobiliari pràcticament aturat, són el moment per reflexionar primer i per arbitrar després les propostes que cal introduir per corregir les desviacions del sistema en l'època anterior i per activar les mesures que permetin un funcionament millor en el futur.

46.- L'Administració pública catalana ha de recuperar el dinamisme i l'esperit innovador d'altres èpoques i ha de ser la impulsora dels grans canvis que necessita el nostre país també en matèria d'habitatge.

47.- La societat catalana està preparada per assumir els canvis que es deriven d'una veritable innovació en el sector de l'habitatge, sempre que aquests canvis donin respostes adequades a les seves necessitats reals, vagin acompanyats d'un finançament adequat, ofereixin habitatges que permetin posar en pràctica les diferents opcions de vida que avui es donen a Catalunya i responguin a una nova cultura de l'habitatge, on es puguin compartir espais i serveis que millorin la qualitat de vida dels usuaris d'una forma realment sostenible.

48.- Una nova cultura de l'habitatge que giri entorn de nous objectius i proposi tots els grans canvis que s'han de produir en el sector necessita l'impuls de l'Administració pública i la participació efectiva de tots els agents socials, però molt especialment dels destinataris finals dels habitatges.





8. 24 PROPOSTES PER A UNA NOVA POLÍTICA DE L'HABITATGE

El debat dut a terme ens va portar a elaborar les propostes que potser depenien de nosaltres, aquelles que podíem impulsar des de la iniciativa privada, però també a definir molts elements que depenen de la iniciativa pública. Perquè pensem que la cosa pública també és nostra i perquè creiem en la necessitat de participar en els afers col·lectius i en la manera en què es gestiona la nostra Administració pública, hem cregut convenient reproduir tot allò que va anar sorgint en aquell debat. És ben segur que no es tracta d'una proposta tancada i, molt probablement, pot tenir algunes contradiccions «internes» o a algú li poden semblar propostes irrealitzables en el marc polític actual. Segur. Però cal que tornem a aprendre a dir-nos què és el que volem i necessitem com a societat i si després veiem que no tenim el marc polític que ho faci possible, potser ens caldrà canviar-ho. A Catalunya, la consciència col·lectiva que el sòl és un bé escàs, una cultura urbanística molt més arrelada, les característiques específiques de la demanda d'habitatge i la composició sociològica de la societat fan que necessitem disposar de la capacitat per elaborar no només la nostra pròpia legislació urbanística sinó també la nostra pròpia legislació d'habitatge que, sobretot, disposi dels recursos econòmics que es necessiten i no estigui, com en tot, subordinada a una normativa estatal que buida de continguts reals el marc legislatiu català en matèria d'urbanisme i d'habitatge.

La política urbanística

1.- La política urbanística ha de donar prioritat a la creació de sòl destinat a la promoció pública d'habitatges, ja sigui definint noves àrees de creixement urbà o transformant àrees urbanes degradades o obsoletes. Una part significativa de les plusvàlues generades ha de revertir en benefici de la comunitat, assegurant l'execució de les obres d'urbanització i dels edificis dotacionals previstos en el planejament i obtenint la cessió gratuïta de sòl destinat a habitatges protegits de promoció pública.

2.- L'actual patrimoni públic de sòl i tot el que es rebí en cessió gratuïta a causa de l'execució de planejament han de seguir essent de titularitat pública. Els sistemes de promoció que s'apliquin han d'assegurar el creixement del patrimoni públic de sòl, aplicant els canons rebuts per la cessió del dret de superfície a aquesta finalitat.

3.- Per disposar de suficient sòl per a la promoció d'habitatges protegits, s'ha de donar prioritat a la redacció de planejament urbanístic general que contempli aquesta finalitat en la seva memòria social.

4.- En les poblacions metropolitanes i, en general, en totes les que han expandit excessivament el seu nucli urbà, el planejament urbanístic ha de tenir com a objectiu la millora urbana i els plans de millora urbana (PMU) han de tenir com un dels seus objectius prioritaris generar sòl per a habitatges protegits. Una major densificació, el creixement en altura i la definició de nous usos per a les plantes baixes han de permetre la generació de plusvàlues que facilitin aquest tipus d'actuacions. Alhora, el patrimoni públic d'habitatges ha de permetre el real·lotjament temporal necessari per portar a terme actuacions urbanístiques de millora urbana que afectin habitatges existents.

5.- El planejament i les normatives urbanístiques han de promoure la implantació dels criteris de sostenibilitat i eficiència energètica, tant a escala urbana com en els edificis, definint nous paràmetres que donin prioritat a criteris mediambientals per davant dels que defineixen volumetries rígides i computen les superfícies dels gruixos de façana i d'elements com terrasses i galeries, que poden actuar positivament des del punt de vista mediambiental. El planejament també ha de desterrar els usos comercials obligatoris en les plantes baixes dels edificis de moltes zones, plantejant la necessitat de barrejar en el mateix edifici l'ús residencial amb altres usos més directament associats.

La política d'habitatge

6.- Una nova política pública d'habitatge ha de perseguir tres grans objectius:

- Encetar el debat per a una nova cultura de l'habitatge, en aspectes com usos (espais privats i espais comuns), serveis compartits, règim de tinença, criteris de sostenibilitat (eficiència energètica, eficiència constructiva, estalvi i tractament de l'aigua, costos mediambientals, etc.);
- Oferir habitatges que permetin als seus usuaris no haver de destinar a les despeses derivades del seu ús (quota mensual de lloguer o de propietat temporal i serveis associats: aigua, gas, electricitat, etc.) més del 40% dels seus ingressos;
- Aprofitar aquesta època de recessió per ocupar una quota de mercat suficient per incidir realment en el preu del sòl quan acabi aquesta etapa.

7.- A partir d'aquests objectius és imprescindible replantejar el Pla territorial sectorial de l'habitatge, que ha de tenir com a objectiu prioritari determinar les necessitats reals d'habitatge en la nova situació econòmica i establir les línies bàsiques d'actuació i els àmbits territorials de coordinació entre els diferents PLH, d'àmbit municipal o supramunicipal.

8.- El sòl de titularitat pública ha de destinar-se a la promoció d'habitatges en règim de lloguer protegit o a habitatges de propietat temporal, per mitjà de la concessió del dret de superfície per un termini fixat. L'habitatge dotacional ha de ser destinat a col·lectius en situació de «quasimarginalitat». La promoció pública d'habitatges ha de fer-se directament des dels ajuntaments que disposin d'empreses públiques especialitzades o per concertació amb cooperatives o altres entitats sense ànim de lucre.

Una competència municipal

9.- La promoció pública d'habitatges ha de tendir a ocupar ràpidament el buit deixat per la iniciativa privada. Per fer-ho amb la celeritat necessària, l'Administració pública catalana s'ha de dotar de mecanismes àgils, desburocratitzats i que no representin una nova càrrega per

a la despesa pública. Si les propostes del Pacte nacional de l'habitatge no han estat possibles per la inhibició de promotors privats i de la banca, ho han de ser a partir de la iniciativa municipal que cerqui l'acord amb el teixit territorial format pels professionals i les empreses del sector immobiliari.

10.- Els PLH han d'afavorir les actuacions de promoció d'habitatge en règim de lloguer i les impulsades des dels grups d'autopromoció que ho facin amb el suport i la supervisió de les oficines municipals d'habitatge (OMH).

11.- En una primera etapa els PLH han de donar prioritat a les actuacions en solars urbans, ja siguin de nova construcció o de rehabilitació. Per poder disposar de sòl, en una segona etapa els PLH han de definir àrees d'expropiació i sectors o àmbits de millora urbana amb reserves importants de sòl per a habitatges de promoció pública. Les ARE poden representar una important reserva de sòl edificable per al futur immediat.

12.- Aquests PLH han de posar èmfasi tant en la detecció real de les necessitats d'habitatge, de qualsevol tipus i en règim de lloguer o de venda, com en el sòl urbà disponible, privat i públic, amb l'objectiu de quantificar les necessitats de creació de nou sòl edificable i de proposar els mecanismes per a la promoció pública d'habitatges.

13.- Els objectius d'aquests PLH han de ser:

- Detectar la demanda real d'habitatge i les seves característiques;
- Quantificar el potencial de creixement del parc d'habitatges en el sòl urbà existent i detectar els solars sense edificar existents;
- Donar prioritat a les polítiques d'actuació en sòl urbà consolidat enfront de les propostes de creixement i d'extensió;
- Proposar les actuacions urbanístiques necessàries per poder generar nous habitatges en sòl urbà;
- Donar resposta a les necessitats d'habitatge de la població i, en especial, als sectors amb més dificultats per accedir a l'habitatge;
- Proposar les mesures per millorar la cohesió social, l'autogestió i el canvi en la cultura de l'habitatge (règim de tinença, sostenibilitat, espais i serveis comuns, etc.);
- Millorar la qualitat del parc d'habitatges existent;
- Coordinar, en el seu àmbit territorial, les polítiques de sòl i d'habitatge de les diferents administracions.

14.- L'oferta pública d'habitatges ha de fer-se, en exclusiva, des dels ajuntaments o dels organismes supramunicipals, que han de dotar-se, per nova creació o per transformació de les estructures existents, d'una oficina local d'habitatge (OLH) encarregada de gestionar tota la política pública d'habitatge.

15.- Les OLH han de desenvolupar les funcions següents:

- Informació sobre la política pública d'habitatges;
- Gestió del registre municipal de sol·licituds d'habitatges protegits;
- Assessorament per a la formació de grups d'autopromoció;
- Tramitació d'ajuts;
- Gestió dels habitatges de segona mà derivats de les promocions públiques;
- Servei de mediació;
- Tramitació dels tests de l'edifici i els informes interns d'idoneïtat;
- Servei de control del manteniment dels habitatges públics.

16.- Per poder cobrir el màxim de la demanda existent, actual i futura, l'OLH ha de gestionar les noves promocions sense necessitat de destinar-hi recursos econòmics significatius, intervenint com a màxim en l'adquisició del sòl o en la promoció de les iniciatives públiques, en la formació de les entitats promotores quan es tracta de cooperatives o entitats sense ànim de lucre i en el control de tot el procés, per garantir-ne el resultat final.

17.- Per a les OLH l'objectiu és que la seva activitat no representi un cost addicional en el pressupost municipal ordinari. La promoció pública d'habitatges, directament o de forma concertada amb cooperatives i altres entitats sense ànim de lucre, ha de representar ingressos suficients per garantir el seu funcionament ordinari, el manteniment del patrimoni d'habitatges públics i l'increment del sòl públic. Per als habitatges de promoció pública els ajuntaments haurien de crear una taxa municipal de l'habitatge, que garantiria el funcionament i el servei de les OLH.

18.- Com a primera mesura cal establir un pla pilot en diversos municipis catalans que, a partir de l'elaboració de PLH, tingui per finalitat la posada en marxa de les respectives OLH que serveixin de model per a la resta de municipis.

Les cooperatives d'impuls públic

19.- Els objectius d'aquesta nova política d'habitatge només podran assolir-se amb un increment considerable de l'oferta d'habitatge públic protegit i una gestió eficaç que elimini intermediaris innecessaris i reverteixi els beneficis de promoció en els usuaris o destinataris finals.

20.- L'oferta pública d'habitatges ha de tendir a cobrir la major part dels diferents tipus de demanda: habitatge base (per a persones joves, soles, etc.), habitatge familiar, habitatge plus i habitatge assistit, tant en règim de lloguer com de propietat temporal. La classificació de la demanda des de l'OLH és el primer pas per impulsar la creació de cooperatives d'habitatges de composició homogènia.

21.- Les ARE poden ser una opció molt interessant per a les cooperatives d'habitatges amb un elevat nombre de socis, ja que poden exercir les funcions inicialment destinades als promotors privats, però amb clars avantatges. Hi ha algunes iniciatives en marxa, basades en la intercooperació entre cooperatives d'habitatges, de serveis i de crèdit, que poden representar un exemple a seguir en la majoria de les altres ARE previstes.

La promoció d'habitatges lliures

22.- Els elevats actius immobiliaris dels bancs i de les caixes és el primer lloc on anar a buscar el sòl necessari que permeti promoure habitatges lliures en règim de venda a uns preus finals que estiguin clarament per sota del valor de finals de 2007. Aquest pot ser un camí a seguir, en temps de crisi, per a la promoció privada, tot i que la majoria de les entitats financeres donen preferència a la sortida al mercat dels habitatges ja acabats que formen part dels seus actius.

23.- Els promotors privats amb sòl adquirit però sense obres iniciades són l'altre gran grup de proveïdors potencials de sòl ja que, en general, tenen càrregues financeres difícils de suportar per gaire temps. Les entitats financeres que varen facilitar l'adquisició d'aquest sòl estan interessades a facilitar una sortida que no sigui la d'acabar passant aquest sòl als seus actius. Les circumstàncies actuals del mercat poden permetre, a més, les promocions d'habitatge protegit o concertat, de compravenda, en sòl lliure.

24.- Per poder garantir el finançament d'habitatges de nova construcció, les entitats financeres donaran prioritat a les promocions que es plantegin, des de l'inici, a partir de dos paràmetres principals: el mínim risc i la màxima solvència. Això exigirà o bé un promotor que ofereixi les màximes garanties reals o, la majoria de les vegades, l'existència dels compradors, o destinataris finals, des de l'inici de l'operació, cosa que permetria la divisió del risc i l'anàlisi prèvia de la solvència dels possibles compradors. Un cop més, els sistemes d'autopromoció poden ser-ne la solució, ja siguin cooperatives o comunitats de propietaris.

PROJECT^æ

creem junts

WWW.PROJECTAE.CAT

info@projectae.cat **TEL** +34 93 218 6657 **FAX** +34 93 415 8157
Passeig de Gràcia 122-124, 3r 1a 08008 - Barcelona