

Jornades Europees sobre  
MODELS D'ACCÉS A L'HABITATGE EN  
RÈGIM COOPERATIU

Sabadell

29 i 30 de novembre 2007



Generalitat de Catalunya  
**Institut per a la Promoció  
i la Formació Cooperatives**



FEDERACIÓ DE COOPERATIVES  
D'HABITATGES DE CATALUNYA

**Ponències:**

- Hans Jürgen Hermann
- Luciano Caffini
- David Rodgers

**Redacció i Edició:** Javiera Aguirre Romero i Rodrigo Prieto Drouillas, de l'Àmbit d'Investigació i Difusió Maria Corral.

**Traducció:** Àmbit d'Investigació i Difusió Maria Corral.

**Coordinació de les Jornades:** David Martínez, soci d'Addvante Economistes i Advocats.

**Moderadors:**

- Lluís Ordax, Addvante, Economistes i Advocats.
- Antoni Solanilla, Consultoria Barcelona Economia.
- Josep M. Vilaseca, Consultoria i mediació empresarial i assessorament especialitzat en empreses d'economia social.

**Copyright:** Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya

Amb la Col·laboració dels Departament de Medi Ambient i Habitatge, i el Departament de Treball, de la Generalitat de Catalunya.

# Índex

	<b>pàg</b>
Presentació.....	4
Programa de les Jornades.....	6
Metodologia de treball.....	8
Currículum dels ponents.....	10
Model alemany de cooperatives d'habitatge.....	11
Model italià de cooperatives d'habitatge.....	21
Model britànic de cooperatives d'habitatge.....	41
Altres aportacions.....	63
Quadres resum de continguts per països.....	67
Reflexions finals.....	74

## Presentació



Aquest document és el resultat de les exposicions i el debat que han tingut lloc durant la primera sessió de les Jornades Europees sobre models d'accés a l'habitatge en règim cooperatiu, organitzades per la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, a la Cambra de Comerç de Sabadell, els dies 29 i 30 de novembre de 2007.

La Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, sensible a la situació de l'accés a l'habitatge en el nostre país es va proposar promoure l'organització d'aquestes Jornades per a –posteriorment– intentar desenvolupar una proposta d'accés a una llar assequible per a tots, a través d'un nou model d'habitatges cooperatius.

La situació actual d'escàs accés a un lloc on viure per part dels joves, les persones grans, les famílies monoparentals i les famílies de nova creació no és una novetat per a ningú, però la solució encara és un tema sense resoldre. És per això que hem convidat a tres experts que han exposat amb detall el funcionament dels models cooperativistes diferents al model de construcció cooperatiu d'habitatge en propietat, a Alemanya, Itàlia i el Regne Unit.

El document que ara presentem, juntament amb el contingut de la segona sessió de les Jornades, permetrà que un equip de tècnics i especialistes avaluin minuciosament les característiques, els contextos, les possibles mancances i les possibilitats de cadascun, per a després proposar un nou model com alternativa de solució per al nostre país.

Els tres ponents van coincidir en alguns aspectes i van diferir en uns altres, però es van manifestar en total concordança entorn de dues idees: La rellevància dels principis del cooperativisme com a solució real als problemes

d'habitatge a Europa i la necessitat d'implicació social, dels actors polítics i econòmics per a poder arribar a un model adequat per a Espanya.

Us convidem a llegir detingudament els models aquí desenvolupats, i des de la Federació esperem ampliar la convocatòria a un marc social general perquè tots tinguem un lloc on participar i posteriorment, per a habitar.

Pere Esteve i Sala

President de la Federació de Cooperatives  
d'Habitatges de Catalunya



## PROGRAMA

### Jornades Europees sobre models d'accés a l'habitatge en règim cooperatiu

29 de novembre

- 8:30** Acreditacions
- 9:00** **Benvinguda i Presentació** a càrrec de *Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*
- Coordinador de la jornada:** *David Martínez, llicenciat en Ciències Econòmiques i soci d'Advante, Economistes i Advocats. Responsable de l'Àrea de Consultoria estratègica i financera*
- 9:15** **Bloc 1 Funcionament del model cooperatiu i de gestió**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*Moderador: David Martínez, llicenciat en Ciències Econòmiques i Soci d'Advante, Economistes i Advocats. Responsable de l'Àrea de Consultoria estratègica i financera*
- 10:30** **Bloc 2 L'obtenció de sòl**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*Moderador: Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*
- 11:30** Coffee Break
- 12:00** **Bloc 3 Finançament i ajuts de l'estat**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*empresarial i assessorament especialitzat en empreses d'economia social*  
*Moderador: Josep M. Vilaseca, advocat. Consultoria i mediació*
- 13:00** **Bloc 4 La Fiscalitat**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*Moderador: Lluís Ordax, llicenciat en Ciències Econòmiques. Advante, Economistes i Advocats*
- 14:00** Lunch
- 15:00** **Bloc 5 La relació amb els socis**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*Moderador: Josep M. Vilaseca, advocat. Consultoria i mediació empresarial i assessorament especialitzat en empreses d'economia social*
- 16:45** Coffee Break
- 17:15** **Bloc 6 Posicionament del model en el mercat**
- a Alemanya: *Hans Hermann*
  - a Itàlia: *Luciano Caffini*
  - al Regne Unit: *David Rodgers*
- Preguntes  
*Moderador: Antoni Solanilla, enginyer, professor de la Universitat Ramon Llull i soci de la Consultoria Barcelona Economia*
- 19:00** **Clausura de la Jornada** a càrrec de *Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*



**30 de novembre**

- 8:30** Acreditacions
- 9:00** **Presentació de la jornada** a càrrec de *Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*
- Moderador jornada:** *David Martínez, llicenciat en Ciències Econòmiques i soci d'Advante, Economistes i Advocats. Responsable de l'Àrea de Consultoria estratègica i financera*
- 9:15** **Resum sobre el Posicionament del model en el mercat**  
*a càrrec d'Antoni Solanilla, enginyer, professor de la Universitat Ramon Llull i soci de la Consultoria Barcelona Economia*
- Debat i intercanvi d'opinions
- Resum dels models sobre l'obtenció del sòl**  
*a càrrec de Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*
- Debat i intercanvi d'opinions
- Resum sobre els models de Finançament i ajuts de l'estat**  
*a càrrec de Josep M. Vilaseca, advocat. Consultoria i mediació empresarial i assessorament especialitzat en empreses d'economia social*
- Debat i intercanvi d'opinions
- 11:15** Coffee Break
- 11:45** **Resum sobre els models de Fiscalitat** a càrrec de *Lluís Ordax, llicenciat en Ciències Econòmiques, Advante, Economistes i Advocats*
- Debat i intercanvi d'opinions
- Resum sobre els models de relació amb els socis**  
*a càrrec de Josep M. Vilaseca, advocat. Consultoria i mediació empresarial i assessorament especialitzat en empreses d'economia social*
- Debat i intercanvi d'opinions
- 13:30** **Clausura** de les Jornades a càrrec de *Pere Esteve, President de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya*

## METODOLOGIA DE TREBALL

La primera sessió de les Jornades ha estat dirigida a conèixer les característiques dels diferents models de cooperatives d'habitatge que existeixen a Europa; concretament s'ha aprofundit en els casos d'Alemanya, Itàlia i el Regne Unit, que tenen una àmplia experiència en l'aplicació de models diferents als d'habitatge en propietat.

La sessió ha estat presidida pel Sr. Pere Esteve i Sala, president de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, sota el format de taula rodona. Aquesta ha estat dividida en 6 blocs temàtics, en cadascun dels quals cada ponent ha exposat durant uns 15 minuts, les característiques del model al seu país. En acabar cadascun dels blocs hi ha hagut un espai per a les preguntes i els comentaris dels participants.

Els blocs temàtics que s'han tractat són:

- 1.- Funcionament del model cooperatiu i de gestió
- 2.- L'obtenció del sòl
- 3.- Finançament i ajuts de l'estat
- 4.- Fiscalitat
- 5.- Relació amb els socis
- 6.- Posicionament del model en el mercat

A la segona sessió de les Jornades, diferents experts en cadascun dels temes, han moderat un debat amb els assistents, a partir de les principals aportacions fetes pels ponents en la sessió anterior, amb el propòsit d'estudiar la possibilitat d'implantar un nou model d'habitatge cooperatiu a l'estat espanyol.

Com a participants a les jornades s'ha comptat amb l'assistència de diferents professionals vinculats al món de les cooperatives d'habitatge, la Generalitat de Catalunya, el Ministerio de la Vivienda, i una representació de les gestores de



cooperatives de l'estat, així com diferents membres del CECODHAS procedents d'Irlanda, Noruega, Suècia i Espanya.

Per a l'edició d'aquest llibre s'han recollit tant les aportacions dels ponents com les preguntes dels participants en els diferents blocs temàtics de la primera sessió i s'han organitzat per països, amb el propòsit de presentar els diferents models de manera unitària i coherent.

Les preguntes dels participants no s'han transcrit, però sí els continguts de les respostes dels ponents, que han estat incorporades en la descripció dels seus models respectius.

Al final de la presentació dels tres models per països, s'inclou un conjunt de quadres comparatius que sintetitzen les principals característiques dels models presentats per blocs temàtics, així com algunes reflexions finals o reptes de cara a la possible creació d'un nou model de cooperatives d'habitatge en model de cessió d'ús a Espanya.

Els continguts treballats en la segona sessió de les Jornades seran inclosos en una segona publicació juntament amb un estudi desenvolupat per diferents tècnics sobre les condicions necessàries per a la implantació d'aquest nou model.



## CURRÍCULUM DELS PONENTS

### **Hans Hermann**

És Economista. Des del 1972 treballa a Domus Revision AG, d'on és membre de la junta directiva des del 1982. Des del 1972 ha tingut diverses funcions a la Federació Regional de Berlin-Brandenburg i a la Federació Nacional GdW. Del 2002 al 2004 va formar part de la Comissió d'Experts, creada pel govern Federal Alemany sobre Cooperatives d'Habitatges. Actualment és President del Comitè de Supervisió de Domus Revision AG.

### **Luciano Caffini**

És graduat en negocis de la Universitat Comercial Luigi Bocconi, de Milà. Des del 1975 al 1987 va ocupar diversos càrrecs públics en el Consell Municipal de Sant Benedetto Po. Entre els anys 1987 i 2000 va ser President del Consorci Regional Lombard de Cooperatives de Construcció d'Habitatges. Des del 1993 fins al 1999 va ser president de Prospettive Urbane, junta directiva de la qual segueix formant part. Actualment és membre de l'Aliança Internacional de Cooperatives de l'Habitatge, President de l'Associació Nacional de Cooperatives d'Habitatge LegaCoop i de la seva fundació "Habitar la ciutat".

### **David Rodgers**

Des del 1972 treballa amb les Cooperatives d'Habitatge CDS (Societat limitada de Desenvolupament Cooperatiu), de la qual, actualment n'és Director Executiu. És administrador del grup parlamentari "All Party" que dóna suport a les cooperatives d'habitatge en el parlament. També és membre de la junta d'administració del col·legi de cooperatives i és secretari fundador de la societat cooperativa de finançament de l'habitatge. Actualment, també és el representant del Regne Unit en la junta de l'Aliança Internacional de Cooperatives i autor de diferents publicacions especialitzades sobre el tema.

# MODEL ALEMANY DE COOPERATIVES D'HABITATGES

---



**Hans Jürgen Hermann**

President del Comitè de Supervisió de Domus Revision AG

## Introducció

A la fi del segle XIX va haver un augment exponencial de la població a Berlín, que es traduïa en una demanda mitjana de 76 persones per habitatge a la ciutat. Aquesta situació va ser el principal antecedent que va motivar la creació de la llei de cooperatives de 1873, incorporant així un element nou en la política d'habitatge del país, des del sector privat.

Des d'aleshores i fins a ara les cooperatives han fet una aportació important aporti en la gestió de les polítiques d'habitatge a Alemanya, adaptant-se a les diferents situacions històriques que han esdevingut en el país.

La cooperativa Domus Revision AG es va crear el 1892 a Berlín, amb més de 10 mil socis fundadors, amb el propòsit de col·laborar en l'emancipació de la classe treballadora a través de l'accés a l'habitatge, donada la inexistència d'un programa estatal de suport a aquest sector. La premissa bàsica d'aquesta entitat en aquell moment era promoure l'estalvi dels socis, per a després poder construir.

Aquest projecte va comptar amb el suport d'importants arquitectes de l'època i van aconseguir fites importants, com la construcció d'una escola bressol, una fleca i una biblioteca, entre altres serveis comunitaris.

## 1.- L'obtenció del sòl

A Alemanya es dóna una situació molt especial en aquest moment, perquè hi ha una tendència a una reducció de la població, que s'estima serà de 80 a 60 milions de persones en els pròxims 20 anys. Això, indubtablement es relaciona amb l'obtenció i l'ús del sòl.

A Berlín existeixen Plans de Desenvolupament Urbanístic, que defineixen uns usos específics i fixos del sòl. El pròxim pas és elaborar plans de promoció per a definir la forma en que aquests sòls seran utilitzats.

Generalment les cooperatives obtenen el sòl del sector privat i no del govern, ja sigui local o federal, i per tant han de treballar en aquest marc de situació.

Per a les cooperatives és molt important obtenir el terreny, per tant compten amb molts instruments com ara l'Índex de la Renda, un mapa del valor dels sòls o la possibilitat de subscriure contractes de promoció del sòl amb el govern local, entre altres. El mateix s'aplica a les disposicions que regeixen el desenvolupament urbà, i el desenvolupament de noves àrees.

En el cas específic de la renovació d'àrees urbanes existeixen subsidis del govern, que possibiliten l'establiment d'una espècie d'associació entre sector públic i privat, en que les cooperatives treballen pel govern i no pel seu propi interès.

No obstant això, la pregunta és si la ciutat de Berlín utilitza el sòl per a les cooperatives d'habitatge, Doncs no, no és així.

Hi ha una enorme diferència entre Berlín Est i Berlín Oest. El valor del sòl de Berlín Est, en general, està molt per sota del de Berlín Oest. Hi ha una diferència en l'estructura de la demanda en ambdues parts de la ciutat.

En definitiva, per a obtenir el sòl, les cooperatives no funcionen com empreses d'urbanització, sinó que ho fan a través d'un sistema cooperatiu.



## 2.- Finançament i ajuts de l'Estat

Abans de la reunificació alemanya de 1990 era molt fàcil per a les cooperatives d'habitatge de Berlín obtenir suport per al finançament de projectes, perquè la demanda de pisos era molt elevada; no obstant això, la situació va canviar radicalment després de la caiguda del mur, perquè es va constatar l'existència de 100 mil habitatges buits a la ciutat.

En relació a les subvencions públiques pels habitatges de lloguer, en els últims anys s'ha constatat una sostinguda tendència a la disminució, que –segons totes les projeccions– es mantindrà. Efectivament, el 1989, prop del 80% del lloguer estava subvencionat. Avui, aquesta xifra només arriba al 7% i s'estima que cap a l'any 2020, les subvencions públiques hauran desaparegut, per tant, el finançament haurà de sortir d'altres fonts.

A conseqüència d'aquesta situació, es que es va crear el Banc d'Estalvi, que actualment té més de 80 milions d'euros en estalvis.

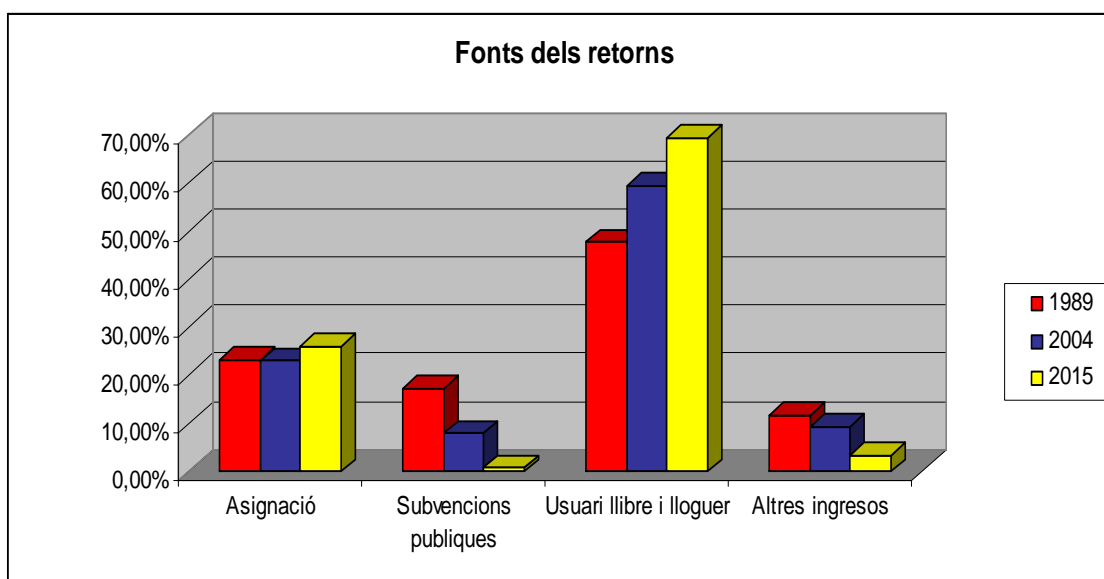
A Alemanya l'augment dels estalvis ha estat impressionant. En l'última dècada el volum d'estalvi ha augmentat de 2 milions a gairebé 80 milions d'euros, entre l'any 1995 i el 2005. El benefici que obtenen les cooperatives treballant amb aquest banc és que existeix una diferència d'entre un 1,5 % a un 2%, de l'interès que han de pagar als clients i el qual s'ha de pagar com hipoteca, la qual cosa es tradueix en 1,5 milions d'euros de beneficis per a la cooperativa. Això dóna una idea de la gran importància que tenen el bancs d'estalvi per a les cooperatives d'habitatge, doncs constitueixen la major part del finançament.

L'aplicació d'aquest model depèn del context de cada país; no obstant això, és clar que la unió de diverses cooperatives petites pot generar paquets financers importants que els permetrien crear aquest tipus d'entitats d'estalvi. Particularment per a persones que es troben en situacions de dificultat és un instrument financer molt convenient.

La mateixa fórmula s'utilitza per als plans de pensió addicionals als de l'Estat, que es gestionen a través d'aquests bancs d'estalvi.

Les cooperatives d'habitatge estan treballant perquè els llogaters puguin seguir pagant el lloguer dels seus pisos quan siguin pensionistes, ja que aleshores, les seves rendes disminueixen gairebé a la meitat, la qual cosa afecta dramàticament la seva qualitat de vida. L'Estat contempla un sistema de suport econòmic pels pensionistes, que ha servit com instrument per a finançar l'habitatge dels socis jubilats de la cooperativa.

El manteniment dels habitatges i les despeses operatives permanents de la cooperativa es calculen addicionalment al lloguer.



### **3.- Fiscalitat**

A Alemanya 48 cooperatives tenen les seves pròpies entitats d'estalvi, que disposen de diferents mecanismes per a assegurar que els seus fons estiguin segurs. En primer lloc, no se'ls permet deixar diners a tercers, només poden fer préstecs per a la seva pròpia utilització. A més, cada vegada que fan un préstec han d'avisar al Banc Central, perquè quedi un registre de les seves operacions.

En general, el beneficis estatals per a les diferents promocions immobiliàries de les cooperatives són diferents, depenent de cada cas i de cada zona.

A nivell fiscal, existeix un impost d'un 25% pels beneficis de les cooperatives, encara que aquestes no paguin impostos per les quotes d'ingrés, ja que són entitats sense finalitat de lucre.

També existeix un impost de transferència immobiliària que aplica l'estat similar a l'IVA, a més d'un impost de sòl, que és d'un 2,5%, del valor d'aquest, per any, per metre quadrat.

Les cooperatives d'habitatge en règim només de lloguer, poden alliberar-se del 25% de l'impost de societats, perquè es considera que només lloguen unitats i no han de rebre més d'un 10% de subvenció, ja sigui de les entitats com d'altres institucions.

Aquest tipus de cooperatives no es troba en altres països, mentre que a Alemanya n'hi ha prop de 2000, que en conjunt tenen més de dos milions i mig d'habitatges i tres milions de socis.



## **4.- Relació amb els socis**

### **4.1 Principis**

El principi bàsic és que qualsevol ciutadà pot formar part d'una cooperativa d'habitatge.

A Alemanya les cooperatives d'habitatge es guien pel principi d'igualtat entre propietaris i llogaters; d'aquesta manera, els llogaters també són considerats propietaris de l'empresa, i per tant, tenen dret a opinar i decidir sobre les qüestions que li afecten.

D'aquesta manera es pretén rellevar el valor de ser membre d'una cooperativa, posant-lo al mateix nivell que solen tenir els accionistes o propietaris en l'empresa privada. Sota aquesta premissa, el principi bàsic de les cooperatives d'habitatge és donar suport i escoltar als socis. En la pràctica aquest valor es tradueix en diferents actors que participen en la discussió dels temes importants de les cooperatives: un consell rector, un consell d'administració, un consell de supervisió i representants dels socis. De la mateixa manera, en les assemblees de la cooperativa es respecta el principi d'un "soci, un vot".

### **4.2 Democràcia del llogater**

Un exemple d'aquesta manera de funcionar és una cooperativa de Berlín que ha desenvolupat un sistema anomenat "Democràcia del llogater", per a promoure la participació de tots els ocupants d'una de les seves finques on té 15 blocs d'apartaments. El model consisteix en que els ocupants de cada bloc han de seleccionar un portaveu que els representarà després en un comitè que reuneix als representants dels 15 blocs. D'aquesta manera, es fomenta un tipus d'autogovern que fa que els llogaters s'hagin d'organitzar per a discutir i resoldre temes d'interès comunitari com l'educació, l'esport, etc.

Pels administratius de la cooperativa, aquests comitès són molt útils doncs els permeten conèixer la perspectiva dels socis, els seus interessos i les seves preocupacions, fet que representa un avantatge molt gran.

### 4.3 Compromís veïnal

El principal resultat d'aquesta manera de funcionar és que, en general, els veïns dels barris d'habitatges cooperatius se senten més identificats i compromesos amb el manteniment dels immobles, dels serveis comunitaris i del barri en general, doncs són conscients de les seves responsabilitats i els seus drets.

Això es fa palès en fer la comparació amb els barris d'habitatges socials promoguts per l'Estat, en el que els llogaters són anònims i no tenen cap tipus de vinculació ni participació en la gestió del barri. Conscient d'aquesta situació, l'administració està estudiant la millor manera de descentralitzar aquesta gestió.

En un nivell molt més concret de relació amb els socis, en el cas de defunció d'un d'ells, els hereus poden conservar els seus drets sobre la propietat, sempre que s'incorporin com ha socis a la cooperativa.



## **5.- Posicionament del model en el mercat**

### **5.1 Característiques de les cooperatives**

Actualment a Alemanya hi ha 2000 cooperatives d'habitatge, de les quals 80 estan a Berlín. Aquestes últimes gestionen un total d' 1,8 milions d'habitatges, que equivalen al 10% del total de la ciutat. D'aquestes, un 88 % són de lloguer, i el 12 % restant, de propietat.

En general les cooperatives que tenen més de 2000 pisos disponibles, concentren el 55 % de l'estoc d'habitatges cooperatius del país i solen estar molt professionalitzades. Per la seva banda, les cooperatives petites i mitjanes manegen un volum inferior d'habitatges i tenen nivells més bàsics de professionalització.

### **5.2 Valor diferencial**

El valor diferencial de les cooperatives d'habitatge, respecte d'altres operadors privats del sector és que no necessiten tenir beneficis, per tant no realitzen especulació ni apugin els preus artificialment; a més, ofereixen diferents serveis socials als clients, que marquen una diferència respecte de les altres maneres d'accedir a un habitatge, disponibles en el mercat.

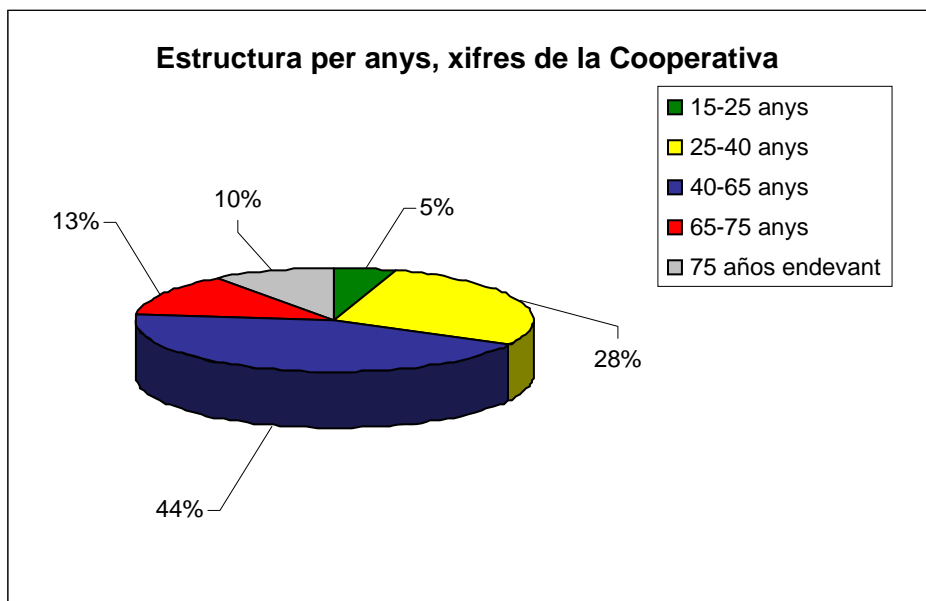
### **5.3 Rol social de les cooperatives**

Un valor afegit molt important de les cooperatives d'habitatge a Alemanya, és que s'impliquen amb la realitat social dels barris, construint els seus projectes, per exemple, a través de la creació de xarxes de suport per als nens, la gent gran, les persones amb discapacitat o els grups ètnics que en ells habiten.

Aquest rol es va veure reforçat després de la reunificació alemanya de 1990, doncs la distribució de la població a les ciutats va canviar de manera radical: les persones amb més ingressos van deixar les zones que habitaven i es van instal·lar a les afores de la ciutat, mentre que diferents sectors de població amb menys educació i treballadors de zones industrials es van instal·lar en aquestes zones abandonades, provocant una certa saturació en alguns barris.

Davant d'aquesta situació, les cooperatives van generar diferents projectes en els quals no només s'aportaven solucions d'habitatge als socis, sinó una àmplia xarxa de recursos socials orientats a millorar el benestar de la comunitat.

Un exemple emblemàtic del rol social de les cooperatives d'habitatges a Berlín, és el barri de Manheim, que estava habitat majoritàriament per ciutadans estrangers i presentava alts índexs de vandalisme i inseguretat. En el barri hi havia 400 apartaments propietat de l'associació municipal d'habitatges que l'ajuntament pretenia enderrocar per tal de promoure una renovació en el lloc. No obstant això aquesta mesura no va arribar a concretar-se, gràcies a un projecte impulsat per una cooperativa d'habitatge, que va aconseguir transformar completament, tant la fisonomia com les dinàmiques de relacions del barri, arribant a convertir-lo en un dels millors barris de la ciutat.



## MODEL ITALIÀ DE COOPERATIVES D'HABITATGE

---



**Luciano Caffini**

President de l'Associació Nacional de Cooperatives d'Habitatge LegaCoop i de la Fundació "Habitar la Ciutat"

### Introducció

A Itàlia les cooperatives existeixen des de finals del segle XIX. La primera va ser creada a Milà el 1869, i fins l'actualitat encara es vigent.

Durant el període feixista es va dictar una llei (1938) que imposava un control exhaustiu sobre les cooperatives, doncs s'estava utilitzant aquesta figura legal per a crear entitats falses. En l'actualitat, aquest esperit de control sobreviu a través de diferents mecanismes. Per exemple, el 1992 es va crear un registre nacional de cooperatives, amb la corresponent obligació de registrar-se per a totes les entitats. Al mateix temps també el 10% de l'activitat de les cooperatives està subjecte al control públic.

El 2001 es va aprovar una nova llei civil de cooperatives amb la qual es van crear les cooperatives privades mútues, que desenvolupen la seva activitat, principalment, en benefici dels seus membres (el 51% dels habitatges construïts s'han de vendre o llogar entre aquests). Aquesta llei va sorgir malgrat l'oposició de la dreta que considerava que el volum de producció d'habitatges de les cooperatives respecte del total era massa alt (7%) i, per tant, aquestes s'havien de convertir en empreses. No obstant això, la llei va confirmar l'existència de les cooperatives i els va donar un nou impuls institucional.

Una característica diferencial del sistema cooperatiu d'habitatges d'Itàlia és que han de destinar el 3% dels seus beneficis nets a un fons mutu nacional intersectorial, destinat a promoure les noves cooperatives.

Actualment el moviment cooperatiu d'habitatges a Itàlia té tres fonaments

generals que defineixen la seva identitat organitzacional. El primer és el fet que aquestes entitats actuïn com empreses no marginals, podent competir en el mercat, amb pluralisme i amb una base social àmplia, capaç d'absorbir els interessos de diferents col·lectius (gent gran, noves famílies, persones immigrades, etc.). El segon fonament és que es tracta d'entitats de llarga durada, en les quals el benefici resulta de l'acumulació d'actius a través del temps. I finalment, el tercer eix característic de les cooperatives és que no pretenen una finalitat lucrativa amb la seva activitat, sinó que es plantegen l'obtenció d'un benefici limitat.

## **1.- L'obtenció del sòl**

A Itàlia existeix una llei del 1962 –que segueix activa, encara que ja no s'utilitza– que permetia a les autoritats locals definir plans públics d'habitatges socials a través de l'expropiació i el traspàs de terrenys a organitzacions públiques, privades o cooperatives, per tal de construir cases econòmiques o destinades a lloguers de baix cost.

Aquest mecanisme va funcionar durant 30 anys, encara que després d'aquest període (és a dir a partir de la dècada dels '90) va ser molt difícil d'aplicar, perquè la Constitució va rebutjar el fet que els esmentats terrenys tinguessin obligatòriament un baix cost, la qual cosa atemptava contra la llibertat de venda dels propietaris dels terrenys.

Una altra contradicció d'aquesta llei és que afavoria la creació de guetos, pel fet que en aquests tipus de terrenys només es construïen habitatges per a famílies d'escassos recursos, amb la qual cosa es generava una concentració de determinades capes socials en aquests barris.

Els únics barris no marginals construïts en els terrenys obtinguts a través d'aquesta llei, van ser els barris construïts i gestionats per cooperatives. Això queda clarament evidenciat en el Barri 167, on dins d'un mateix context es poden apreciar clarament, els habitatges que són públics i els que són de cooperatives, en funció de la qualitat dels habitatges i de la vida en general en aquesta zona.

Per aquest motiu hi havia zones on el sòl era molt econòmic, i no representava més del 20% de la inversió inicial dels projectes immobiliaris a Itàlia, a diferència d'avui que correspon al 45%, segons indiquen alguns estudis recents.

Actualment, la majoria de les cooperatives d'habitatge a Itàlia compren el terreny per als seus projectes en el mercat; per la qual cosa, es reuneixen amb altres operadors. En algunes ciutats com Milà, Bolonya i Roma, les

cooperatives formen part d'una empresa privada de plans urbanístics, amb la qual cosa poden accedir al sòl a preus més econòmics. També es formen grups de cooperatives que puguin plantar cara a la competitivitat del mercat, per a obtenir el màxim benefici en el cost del terreny. Després, aquests terrenys es divideixen entre les cooperatives que formen part el grup, per a la construcció dels seus respectius projectes.

### Habitatge cooperatiu a Itàlia

<b>Regió</b>	<b>Inscrits en el registre nacional</b>	<b>Nombre de membres</b>	<b>Habitatges construïts des de 1969</b>
Piemonte e Valle d'Aosta	21	14.800	20.098
Lombardia	160	142.759	62.401
Liguria	29	4.500	12.310
Veneto	9	13.500	8.950
Friuli e Trentino	1	3.600	3.600
Emilia Romagna	35	119.394	61.200
Toscana	44	18.845	34.100
Umbria	2	6.100	7.210
Marche	9	2.119	7.600
Lazio	103	25.600	29.200
Abruzzo e Molise	10	2.178	650
Campania	55	6.200	13.150
Basilicata	14	1.200	1.560
Calabria	17	3.440	5.010
Puglia	19	6.000	16.800
Sicilia	368	17.500	22.200
Sardegna	21	6.198	4.800
<b>Total</b>	<b>917</b>	<b>393.933</b>	<b>310.839</b>



La única solució pública per a l'accés al sòl per part de les cooperatives d'habitatge, té a veure amb alguns terrenys residuals, a través d'una negociació, per a obtenir voluntàriament un percentatge del volum que es destina als habitatges socials.

En els últims 10 anys s'ha intentat negociar aquesta transformació urbana amb els operadors privats, però el que l'administració demana són escoles, carreteres, piscines, etc., tot tipus de serveis comunitaris, i no terrenys per a habitatges socials. Això demostra que és possible negociar, encara que sempre depèn de les prioritats de l'administració.

A partir d'aquesta experiència, actualment les cooperatives d'habitatge han fet un esforç per convocar a l'administració pública a discutir aquests temes, i a convèncer-la que és possible arribar a acords sense que sigui necessària una nova llei. El poder de transformació urbana no radica només en les esferes més altes o institucionalitzades de l'administració, sinó també en les autoritats locals. Si un alcalde desitja que un 2% o un 3% de la construcció d'habitatges en el seu municipi es destinin a habitatges socials, no hi ha dubte que el mercat podria assumir el cost social que això suposa. A més, un projecte d'aquestes característiques contribueix a resoldre dos problemes simultàniament: a) aporta terrenys de baix cost a les cooperatives, i b) evita la creació de guetos; afavorint la diversitat.

Així doncs, les cooperatives solien resoldre aquests problemes destinant voluntàriament un percentatge del seu volum de construcció a habitatges socials. Construïen, per exemple, 5 blocs de pisos per als seus socis i 1 per a llogar. Però aquestes solucions van de baixa perquè requereixen de fons d'hipoteques d'un 20 o 30 %, a més dels seus propis estalvis.

Les cooperatives incorporen en els seus projectes gran part dels seus estalvis. 500 milions d'euros, la qual cosa dóna una gran confiança a l'opinió pública; no obstant això és necessari mantenir un equilibri entre els estalvis que s'inverteixen i els que es mantenen, perquè els socis poden sol·licitar en qualsevol moment el retorn dels seus estalvis. Per aquest motiu, davant

l'absència de subsidis públics, en emprendre qualsevol projecte, les cooperatives han de mantenir l'equilibri de la seva inversió, i la única possibilitat d'assolir-ho és combinant les fonts de finançament.

Davant d'aquesta situació, les cooperatives d'habitatge han presentat un projecte al parlament, en el qual plantegen que l'administració pública cedeixi gratuïtament el sòl, amb la qual cosa no seria necessari cap altre tipus de subvenció per a la construcció d'habitatges assequibles. Si això s'aconsegueix, les cooperatives d'habitatge estimen que podrien crear habitatges de lloguer de baix cost (a 500€ aproximadament), utilitzant els estalvis, el capital social i les hipoteques. La condició prèvia per a començar aquesta cadena de valor és l'adquisició del sòl. No obstant això, alguns consells rectors, per exemple a Florència, Milà i Bolonya, han començat a definir solucions locals proposant que un 20 % del volum de construcció es destini a l'habitatge social.

Aquesta fórmula de negociació no és fàcil, doncs no sempre els promotors estaran interessats. Per exemple, en el cas d'un promotor que desitja construir un hotel, és difícil que accepti destinar el 20% del volum de la seva construcció a habitatges socials; i en cas de fer-ho, no acceptarà cap altre cost addicional – com carreteres, piscines, etc. Per aquest motiu, és necessari crear una espècie de mercat local amb drets que puguin ser intercanviables. Aquest sistema està actualment en discussió al Parlament, amb el suport de diferents sectors polítics.

Un pas important en aquest debat va ser el reconeixement per part del Tribunal Constitucional que els habitatges socials impliquen a tots els nivells institucionals, la qual cosa coincideix amb el plantejament del projecte en el qual s'estableix que els habitatges socials han de considerar-se sempre en el pla urbanístic de qualsevol ciutat com una obligació, deixant als ajuntaments la llibertat d'establir els percentatges d'aquesta obligatorietat, d'acord a la situació social de cada localitat.

En aquest context actual públic i privat, les cooperatives d'habitatge tenen dues alternatives de funcionament:

1.- La manera tradicional, en la qual la cooperativa construeix els habitatges, que són de la seva propietat i, de les quals cedeix el seu ús.

2.- Una fórmula innovadora segons la qual un grup de cooperatives construeix els habitatges, que són venuts a un fons estatal promogut per les cooperatives; aquest fons paga en efectiu i després les cooperatives gestionen i cedeixen habitatges d'aquest fons que posseeixen parcialment.



## **2.- Finançament i ajuts de l'Estat**

Aquest nou tractament financer és molt interessant perquè reuneix a un grup de cooperatives per a construir cases per al fons. Per la seva banda, el fons té l'obligació de finançar la construcció, buscant diferents solucions, ja sigui a través de recursos públics o privats. El fons paga a la cooperativa per aquestes construccions, amb una acció del mateix fons o en efectiu. Les cooperatives assignen habitatges als seus membres, recapten el lloguer i ho ingressen al fons. La cooperativa assegura al fons que el pagament del lloguer no està en risc. Actualment s'està promovent aquest model a Roma, Milà i Bolonya i ja hi ha destacades entitats bancàries interessades en donar-hi suport.

El fons es considera un fons ètic, és a dir, el finançament es promou amb l'expectativa d'una remuneració de no més d'un 4 o un 5 %.

A més, el fons ha de definir les característiques concretes del projecte (tipus d'habitatges, emplaçaments, etc.), mentre que les cooperatives s'encarreguen de la construcció i de la gestió d'aquest.

Donat que els Fons Ètics tenen diverses implicacions en l'àmbit general, polític, social i econòmic, és necessari implicar a tot el moviment cooperatiu, per a donar suport a aquesta proposta i sumar forces en el sector immobiliari. És necessari implicar, per exemple, a les cooperatives de treballadors que són molt importants en el sector immobiliari, o a les principals gestores immobiliàries del país, que són cooperatives.

Les cooperatives d'habitatge normalment es financen a través d'hipoteques de taxa comuna o a taxes molt baixes quan existeixen subvencions. Aquesta era una fórmula molt comuna en el passat que ja no existeix; de fet, el 70% dels habitatges de lloguer que existeixen a Itàlia es van finançar parcialment amb hipoteques amb interessos molt baixos.

Les taxes de les hipoteques i altres fonts de finançament es relacionaven amb la capacitat de les cooperatives d'invertir els seus recursos. D'aquesta manera, les cooperatives amb un alt nivell d'estalvis –com la més important de Milà– tenen 100 milions d'euros d'estalvis amb una base social de 7 mil membres; d'altres més petites, amb mil socis, tenen un capital social molt més baix.

En el passat també se'ls oferien hipoteques amb interessos baixos a les cooperatives petites. El percentatge de capital social es va reduir comparat amb les hipoteques de lloguer baix. Gradualment es va anar produint una inversió d'aquest percentatge, ja que cada vegada hi havia menys hipoteques amb subvenció, i més estalvis, capital social i investigació i reserves. Per aquest motiu les cooperatives han dit que es consideren operadors de l'Estat, raó per la qual han aconseguit sòls a baix preu.

Les hipoteques amb interessos baixos són un tema clau per al subministrament d'habitatges socials, que permetin complir amb l'objectiu de crear més instruments de benestar social. L'any 2001 es va experimentar un plantejament de cofinançament.

El primer govern de Romano Prodi va aprovar una llei que pretenia crear 20 mil habitatges de lloguer, a través d'un 40% de subvenció estatal del cost original que podia concretar-se a través d'una aportació financera o bé, de sòl cedit gratuïtament. El 60% restant havia d'obtenir-se a través de la inversió privada. Aquesta llei va establir períodes molt estrictes de promoció.

En aquesta ocasió l'Estat va promoure la participació dels governs regionals, afirmant que si les regions augmentaven el seu compromís, l'Estat augmentaria també la seva aportació. Com una part d'aquest projecte, l'Associació Nacional de Cooperatives d'Habitatge, LegaCoop, va construir 3.800 apartaments, convertint-se en el principal operador relacionat amb aquesta llei en tot el país.

Els habitatges que van ser construïts a partir d'aquesta llei havien d'assignar-se únicament a categories molt concretes de població, com inquilins desallotjats

per manca de pagament, joves, gent gran amb baixos ingressos, que són en definitiva les que generalment esperen aquest tipus d'habitatges.

També existeixen subvencions per a habitatges en condominis privats i no per a cooperatives, la qual cosa constitueix una discriminació, però és part de la realitat. La inversió de les cooperatives es relaciona amb el cost de les fonts financeres, que van des de 100 a 500 euros al mes, depenent del període de la inversió.

Fa 20 o 30 anys, la cooperativa definia el pla d'amortització del fons en el moment de la inversió, el lloguer s'actualitzava en funció de l'índex del cost de la vida, la qual cosa suposava un plantejament voluntari que no estava intervingut per cap llei. En aquest cas, prevalen els estatuts de la cooperativa, que assenyalen que els lloguers han d'actualitzar-se. Això també succeeix quan l'ocupant marxa de l'habitatge. En aquest moment les cooperatives augmenten molt el lloguer, sobretot quan es tracta de lloguers antics. Les persones que han entrat fa 20 anys, o les que han mort o han marxat de la cooperativa, possibiliten l'augment de la rendibilitat de l'habitatge, perquè en tots els altres casos els inquilins tenen el dret a mantenir el preu original del lloguer amb la única variació del preu del cost de la vida.

Els bancs han assumit un rol fonamental en l'activitat de les cooperatives, ja sigui com una forma de marketing, o per un interès i compromís reals pel benestar social. Aprofitant aquesta implicació, les cooperatives –agrupades en associacions nacionals- han dedicat molta energia a establir i conservar acords amb aquestes entitats financeres. Per la seva banda, els bancs paguen a les associacions nacionals de cooperatives d'habitatges, uns honoraris per les seves activitats de promoció immobiliària, doncs gràcies a elles obtenen grans quantitats de nous clients. De fet, cada any els bancs que treballen amb LegaCoop, creen 8 mil nous comptes bancàries per als nous socis de les cooperatives, motiu pel qual estan tan amatents a cooperar. Una altra forma i vinculació de LegaCoop amb els bancs és la d'obtenir informació sobre els actius, la qual cosa és una eina molt útil per a la gestió de la cooperativa. En

definitiva, a Itàlia existeix una relació molt estreta i positiva entre la banca i les cooperatives.

Quant als estalvis de les cooperatives, és important que existeixi la possibilitat d'obtenir diners dels socis, però això ha de gestionar-se amb molta prudència, doncs pot convertir-se en un instrument perillós si no és així. A Itàlia, per a evitar l'utilització negligent d'aquests recursos existeix un límit respecte de la dimensió que aquests poden tenir: per a les cooperatives l'estalvi no pot superar en més de 3 vegades el capital social net; i per als socis individuals, l'estalvi no ha de superar els 30 mil euros. Així també està reglada una manera molt estricta de comunicar als socis la forma en que les cooperatives inverteixen aquests estalvis.

En el cas concret que la inversió de les petites cooperatives financi la construcció, és convenient que aquestes es reuneixin per a generar una nova dimensió, que incrementi el seu nivell de fiabilitat, tant davant dels socis, com de les entitats financeres.

Entre el 1992 i el 2005 les cooperatives de LegaCoop tenien 630 milions d'euros de beneficis nets, que van esdevenir actius de les cooperatives.



### 3.- Fiscalitat

A Itàlia, a partir de la nova Llei Civil s'han dividit les societats en dues categories: mútues i no mútues. Respecte de l'impost de societats, les cooperatives que són mútues paguen considerant el benefici net al 100%.

De la totalitat, el 30% va destinat a Reserva Legal (no paga impostos), el 3% a un fons mutualista (no paga impostos), de la resta (67%) del benefici no distribuït, el 37% no paga impostos, mentre que el 30% restant sí que ho fa.

<b>Tractament fiscal Cooperatives a Itàlia</b>	
Benefici brut	100%
Reserva legal (sense impostos)	30%
Fons mutu (sense impostos)	3%
Reserva no distribuïble (37% sense impostos, 30% amb impostos)	67%
Beneficis imposables	30%

Les cooperatives que no paguen el 3% al fons mutual perden els seus beneficis fiscals.

Aquest és un tema polític europeu, donat que existeix un expedient europeu promocionat per l'associació de distribuïdors privats de gran format, que s'oposa a la legislació Italiana, en particular, a les cooperatives de consum, que tenen el mateix tractament fiscal.

Aquest expedient és un risc per a les legislacions que donen suport a la idea que el benefici que es queda dins de l'associació, de l'empresa o de la cooperativa, que no està disponible durant tota la vida de la filiació, no pagui impostos, la qual cosa és una idea que pot afavorir a les cooperatives, però que encara està en discussió.



En el cas del lloguer privat, la transacció entre el propietari i el llogater està lliure de l'IVA. És a dir, quan les cooperatives lloguen els habitatges a través d'un contracte de lloguer privat, especialment quan els que signen el contracte no són socis sinó ciutadans privats, l'IVA no s'aplica. El mateix succeeix amb el dipòsit inicial del lloguer o fiança està exempt d'IVA, donat que es registra com un deute de la cooperativa amb el soci. No obstant això, quan les cooperatives assignen un contracte atípic quant a la utilització de la propietat (com el de cessió de dret d'ús als socis cooperativistes), el lloguer té un impost d'un 4%.

A Itàlia existeix la possibilitat de realitzar un *leasing* instrumental immobiliari, encara que de moment les cooperatives no ho han utilitzat, perquè els habitatges de propietat cooperativa no es consideren instrumentals.

Per altra banda, l'Impost de Propietat és definit pels ajuntaments, la qual cosa deixa oberta la possibilitat que aquests afavoreixin a les cooperatives, no en el seu conjunt, però sí per a un determinat edifici o projecte.

A Itàlia no existeix un impost de plusvàlua per la venda d'immobles, ja que va ser eliminat fa anys. En la actualitat, s'estan estudiant alternatives per a donar suport a la política d'habitatges a través d'aquesta fórmula, no només a través d'instruments financers, sinó també a través d'instruments fiscals.



Vista general d'alguns dels participants

## **4.- Relació amb els socis**

### **4.1 Context**

Fa 20 anys era fàcil promoure la cooperació, doncs existien diferents organitzacions que la fomentaven com ara els sindicats o els partits polítics, entre d'altres. Avui les cooperatives naveguen sense protecció, per tant, la idea que pertanyin als llogaters és una inversió per a les generacions més joves, que no estan relacionades amb les ideologies del segle XIX.

En aquest context, la nova llei civil va determinar que el govern de les cooperatives estarà reglamentat a través dels estatuts que definiran les regles i les disposicions per a gestionar l'intercanvi mutu. Això significa que qualsevol persona pot sol·licitar l'ingrés i és el Consell Rector qui accepta o nega la petició.

Aquesta decisió suposa la responsabilitat de les cooperatives quant al fet de «pertànyer a» dels llogaters, han d'estar obertes a tot tipus de persones, per ser capaces de gestionar la transformació social.

Sobre aquesta base es justifica que el model cooperatiu sigui general, doncs està orientat tant als habitatges de propietat com als de lloguer, així com als serveis que aquests requereixen.

### **4.2 Consell Rector**

El Consell Rector és l'òrgan de regència les activitats de les cooperatives. Fins l'any 2001 només els socis podien formar part d'aquest consell. Després de la reforma legislativa d'aquell any, es va establir que també podien fer-ho alguns no socis, encara que de tota manera els socis han de ser majoria.

Amb aquesta modificació es pretén promoure la incorporació de professionals externs en el Consell amb dos propòsits principals: a) enfortir la responsabilitat dels membres que són majoria en el Consell i que representen l'interès general

dels socis; i b) millorar les possibilitats de competència de les cooperatives davant la complexitat del mercat, dels entorns financers i de la governabilitat.

### **4.3 Captació de socis**

Una de les tasques fonamentals del Consell Rector és la captació de nous socis per a la cooperativa. La principal eina amb la que es compta en aquest sentit, és un informe social anual –que s'elabora conjuntament entre cooperatives i associacions– en el que s'expliquen per a quines persones es busca ajuda a les cooperatives, quins beneficis obtenen, com són les seves relacions amb la comunitat local, quina importància se li dóna als temes mediambientals, com és la relació amb els proveïdors i amb el moviment cooperativista, etc.

### **4.4 Incorporació dels socis**

Per a formar part d'una cooperativa d'habitatge a Itàlia, els ciutadans han de subscriure dos contractes: el primer, per a convertir-se en socis, que –segons la llei– suposa el pagament d'una quota mínima de 25 euros; i el segon, de lloguer o compra de l'habitatge, els quals tenen valors diferenciats depenent de les condicions de la negociació de cada soci amb la cooperativa i de l'etapa de desenvolupament en el que es troba el projecte en el moment de la seva incorporació. Pels habitatges de lloguer, normalment, els socis han de pagar entre mil i dos mil euros com dipòsit d'entrada. En el cas d'adquisició de l'habitatge, els pagaments depenen del cost de la inversió. Per la seva banda, el que compra l'habitatge al principi de la inversió té alguns avantatges respecte del que compra durant la construcció.

Aquesta duplicitat de contractes possibilita que hi hagi persones que formen part d'una cooperativa sense necessitat de comprar o llogar un habitatge, ni d'ingressar estalvis en el seu fons.

Així com les condicions contractuals, el procés general d'incorporació de nous socis a les cooperatives és molt estricte, per la qual cosa els consells rectors han de justificar clarament, davant l'assemblea, l'acceptació o rebuig de les sol·licituds d'ingrés.

#### **4.5 Participació dels socis**

La cooperativa organitza assemblees periòdiques, perquè aquells socis que comparteixen interessos o desitgin sol·licitar uns determinats serveis, es reuneixin a discutir i enfortir els seus consensos.

#### **4.6 Morositat i Defunció**

A les cooperatives d'habitatge Italianes el percentatge d'impagats de les quotes és molt reduït; no obstant això, els estatuts defineixen un procediment a seguir per a aquesta situació. Si la morositat és persistent, el Consell Rector pot decidir l'expulsió d'un soci i l'inici d'un procés judicial ordinari per a recuperar els pagaments no realitzats.

En cas de defunció d'un soci de la cooperativa, els seus drets amb aquesta són transferits al seu cònjuge, als seus hereus o a la persona que figuri com hereu en un testament oficial.

#### **4.7 Reptes**

Un tema històricament pendent de les cooperatives d'habitatge a Itàlia és la seva vinculació amb les persones immigrades, doncs, encara que hi ha voluntat d'obertura, no se sap com concretar-la. Malgrat això, existeix la certesa que no és convenient construir edificis exclusius per a la població immigrant, sinó que, s'ha d'avançar cap a una barreja social. Això és un repte.

Aquest model no és un paradís, no totes les cooperatives són la panacea en aquests temes, però no obstant això, l'associació treballa dia a dia, per fomentar la implicació dels presidents i dels membres de les cooperatives.

En aquest sentit és important que les cooperatives fomentin la informació i la formació dels seus socis, amb el propòsit de formar futurs líders que impulsin aquestes entitats. Per a això, cal invertir molt de temps en un debat sobre els principis, les relacions i els objectius de les cooperatives d'habitatge en particular, així com el valor de la cooperació en general.

#### **4.8 Relació amb altres actors públics i privats**

La relació de les cooperatives amb les autoritats locals no es regeix per cap normativa específica, per tant existeixen diferents experiències i/o estratègies de vinculació. A Torí, per exemple, una cooperativa va construir un terç de la Vila Olímpica, i els operadors van vendre els apartaments en acabar els jocs olímpics. A Milà, una cooperativa va aconseguir que es construïssin 11 escoles-bressol en el seu barri, perquè era un tema prioritari per a la comunitat i no result per l'autoritat. Com aquests, hi ha molts i diversos casos en tot el país.

Amb les entitats financeres succeeix exactament el mateix: no hi ha un model únic, sinó una suma d'experiències. A Milà, per exemple, on el sistema financer és molt fort, existeix una entitat privada anomenada Euro Milano –que va sorgir de la unió entre diferents empreses i institucions socials– que promou grans projectes immobiliaris destinats a diferents sectors de mercat.



Vista general de la Sala de Plens de la Cambra de Comerç de Sabadell on es van celebrar les Jornades

## **5.- Posicionament del model en el mercat**

Qualsevol política d'habitatge públic o estratègia de mercat de les cooperatives d'habitatges ha de basar-se necessàriament en el coneixement del mercat, les seves característiques i el seu funcionament, per tal de donar resposta a les necessitats que en aquest es detecten.

### **5.1 El mercat immobiliari**

L'última dècada ha estat un període de gran expansió del mercat immobiliari a Itàlia, en el qual gairebé tot el que es produïa es venia, sense importar el preu ni la qualitat. Actualment aquesta situació està canviant, per la qual cosa s'ha decidit no augmentar la producció, sinó seleccionar les inversions, compensant a través de beneficis socials o enfortint el mercat d'habitatges de lloguer. De fet, les xifres del sector indiquen que a Itàlia no existeix dèficit en la producció d'habitatges, sinó en l'assequibilitat d'aquests per a un sector important de la població.

Per altra banda, els últims informes del sector indiquen que el 80% de la població del país viu en habitatges de propietat (la qual cosa constitueix un dels percentatges més alts d'Europa), el 14% viu de lloguer i el 6% són usuaris gratuïts. Concretament en el mercat del lloguer, la demanda està motivada per les necessitats dels joves, de les persones immigrades, de les noves famílies i de la gent gran.

Conscients d'aquestes noves condicions socials, els operadors públics i privats del sector van debatre àmpliament durant el primer semestre del 2007 sobre la necessitat de fer un nou esforç per a solucionar els problemes d'habitatge del país. En aquest procés es va fer evident la necessitat de definir un nou cicle de construcció que sigui capaç d'enfrontar-se a aquest nou escenari social, a través de diferents mecanismes urbanístics, fiscals i financers.

## **5.2 L'aposta de les cooperatives**

Davant d'aquesta conjuntura, les cooperatives d'habitatge han demanat la confiança de les autoritats per a emprendre aquesta tasca, ja que saben que poden ocupar un rol fonamental perquè tenen quatre elements diferencials, que no és possible trobar en cap altra entitat: el mercat, els habitatges, els serveis i el benestar. Respecte d'aquest últim, les cooperatives tenen el valor agregat de constituir una alternativa per a plantar cara a la problemàtica social de l'habitatge, sense generar en el procés cap externalitat negativa de marginació, i a més, sense necessitat d'obtenir un gran lucre, sinó d'obtenir un benefici limitat.

En un sentit més ampli, el moviment cooperatiu d'habitatges té tres grans fortaleeses que sens dubte poden afavorir el seu posicionament en el mercat: a) la seva capacitat de mantenir i augmentar el consens social, la qual cosa és un factor bàsic de la seva activitat; b) la seva capacitat de fusionar-se i de treballar en xarxa, per a obtenir millors condicions de producció; i c) Les polítiques públiques que afavoreixen la construcció d'habitatges de lloguer per renovació urbanística, fiscal o financera.

A més, d'aquest afany d'implicació social de les cooperatives, s'està elaborant actualment –en col·laboració amb un important centre d'investigació italià– un informe per a justificar la importància del moviment cooperativista en el context actual del país, i evidenciar així, com aquest ha estat desatès per les institucions locals. Aquest document es donarà a conèixer al gener del 2008.

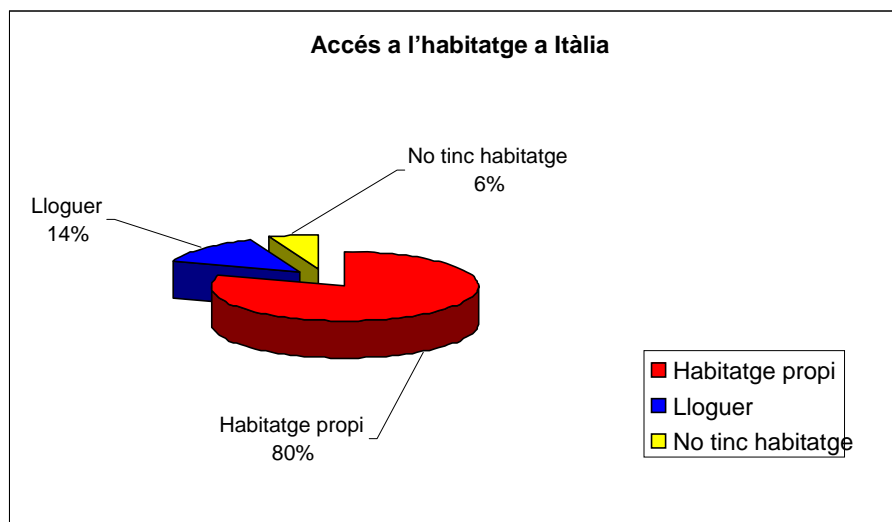
## **5.3 Acceptació del model en el mercat**

En les condicions actuals del mercat immobiliari a Itàlia, totes les propostes que contribueixin a resoldre l'assequibilitat dels habitatges, solen ser ben rebudes, tant per les entitats financeres, com per l'administració i la comunitat.

Concretament respecte dels potencials socis de les cooperatives, és possible congrega-los entorn de projectes que responguin a les seves necessitats. Si una família necessita llogar una casa, no li preocupa tant el contingut del contracte, sinó la possibilitat de cobrir aquesta necessitat. Per aquest motiu, és

necessari que el model cooperatiu es basi en les necessitats de la població, per a després transformar el mètode tradicional de propietat directa en un model innovador de finançament.

No obstant això, el punt crític que està actualment en estudi és fins a quin punt és factible que aquestes solucions es mantinguin en el mercat. Tots els antecedents coneguts fins el moment, indiquen que és possible, sempre que les autoritats públiques defineixin una política d'habitatge que ho possibiliti.





## MODEL BRITÀNIC DE COOPERATIVES D'HABITATGE

---



### **David Rodgers**

Director executiu de la Societat Limitada de Desenvolupament Cooperatiu Representant del Regne Unit a la junta de l'Aliança Internacional de Cooperatives

### **Introducció**

La Societat Limitada de Desenvolupament Cooperatiu (CDS) és una agència que presta serveis a gestors i administradors de serveis cooperatius d'habitatge. Des d'aquesta entitat s'està promovent un model d'habitatges cooperatius que pugui donar resposta a la problemàtica de l'accés a l'habitatge del mercat intermedi, és a dir, d'aquelles persones o famílies que no tenen ingressos suficients per a adquirir un habitatge en el mercat lliure; ni tan baixos, com per a accedir a les ajudes socials.

**Context econòmic** En els últims 30 anys el preu de l'habitatge ha augmentat 2,5% cada any; el que equival a un 2,5 punts per sobre la inflació. De mantenir-se aquesta tendència en el ritme de substitució dels habitatges, un habitatge adquirit avui hauria de durar 1.200 anys.

Un altre actor del context és l'augment demogràfic en el Regne Unit. Segons les estimacions, dels 60 milions d'habitants que hi ha actualment, s'arribarà a 70 milions l'any 2050.

L'impacte de la combinació entre creixement demogràfic i falta de producció d'habitatges, significa que aquests seran cada vegada menys assequibles. Actualment el preu d'un habitatge suposa 9 vegades la suma dels ingressos mitjans dels ciutadans. Això és tres vegades superior als preus vigents fa 12 anys. En algunes zones del país, els preus mitjans dels habitatges equivalen a 12 vegades els ingressos mitjans dels ciutadans. Mentrestant, els plans de construcció assenyalen que en els pròxims anys només es cobrirà el 80% de les necessitats d'habitatge.

<b>Projecció de la relació entre el preu mitjà de l'habitatge i l'ingrés mitjà a Anglaterra</b>	
<b>Any</b>	<b>Projecció</b>
2007	7,1 vegades els ingressos mitjans
2016	7,9 vegades els ingressos mitjans
2026	9,5 vegades els ingressos mitjans

Font: BBC 20 Octubre 2007

El govern conscient d'aquesta situació ha fet estimacions que no són menys encoratjadores. Segons els seus càlculs, encara que s'assolís construir 240 mil nous habitatges en els pròxims anys, aquests seguirien essent no assequibles per al mercat intermedi.

En conseqüència, el mercat immobiliari britànic és disfuncional i per tant urgeix un canvi de model que reguli el sector en favor dels sectors menys afavorits. El projecte que s'està promovent des de CDS assumeix aquest repte i ofereix una alternativa innovadora per a plantar-li cara.

## **1.- L'obtenció del sòl**

Com deia Mark Twain: «El problema amb el sòl, és que ja ningú en fabrica». En un país tan dens com Anglaterra, el sòl és un tema clau. En aquest país existeix un procés molt formal per a la definició de l'ús del sòl, per a saber quin sòl podria estar disponible o no per a la urbanització.

Existeixen estratègies regionals, a partir de les quals les regions del país tenen uns patrons d'utilització del sòl, per a definir quina terra podria estar disponible per a la urbanització. D'aquesta manera, les autoritats locals han de considerar un marc de desenvolupament de sòl, per a complir amb les necessitats d'habitatge en la seva zona. Dins d'aquest context, es busca el sòl per a construir.

No obstant això, el cost del sòl és tan alt que, en el model de cooperatives d'habitatge que es proposa des de la CDS, creiem que aquest hauria d'actuar com una subvenció, ja sigui en l'adquisició d'aquest per part de qui construeix habitatges sense ànim de lucre -com les cooperatives- o a través de la cessió d'aquest a aquestes organitzacions.

Les administracions públiques –a nivell local i nacional– tenen enormes carteres de terres que no utilitzen, que podrien servir per a resoldre el subministrament d'habitatges assequibles. Per exemple, el govern central, a través de la Societat Anglesa, té més de 7 mil hectàrees de sòl de propietat governamental.

La CDS (Societat limitada de Desenvolupament Cooperatiu) ha estat capdavantera en la campanya de promoció perquè el sòl es posi a la disposició de les comunitats, com una forma de subvenció, doncs s'ha adonat que la capacitat del govern per a augmentar les subvencions és limitada a través del sistema fiscal. Per això, la CDS planteja que s'hauria de donar a les comunitats la capacitat d'identificar el sòl que dins de la seva pròpia comunitat podria ser utilitzat com actiu comunitari per a fabricar habitatges assequibles.

### **1.1 Fideïcomís de sòl comunitari**

En el model que s'està treballant, es proposa que el sòl públic (també anomenat "terra marginal") es transfereixi com un actiu de propietat comunitària a través d'un fideïcomís comunitari, que és una organització democràtica local, creada per la comunitat específicament per a facilitar la construcció d'habitatges assequibles a la seva zona. Aquest fideïcomís seria considerat una entitat sense ànim de lucre i es regiria per unes lleis parlamentàries específiques.

El fideïcomís està format per tres categories de socis. La primera categoria està formada per qui aporta el sòl, que pot ser un organisme de l'administració local o nacional, una empresa privada o un propietari particular. En la segona categoria estan els membres de la comunitat local, que han de pagar uns honoraris per a convertir-se en socis del fideïcomís. I la tercera categoria està formada pels residents dels habitatges. El propòsit de la creació d'aquestes tres categories és equilibrar els interessos entre tots els involucrats.

La gestió del Fideïcomís està a càrrec d'un administrador contractat per la cooperativa o que pertany a una organització no lucrativa.

### **1.2 La propietat del sòl al Regne Unit**

A Anglaterra existeix un sistema molt antic de propietat, doncs tot el sòl del Regne Unit és de la corona. El sistema contempla dues opcions: a) una fórmula de Plena Propietat en el qual el propietari pot vendre la propietat; o bé b) un contracte de *leasing* que pugui ser de llarg termini (fins a 90 anys); o de curt termini, pagant un lloguer mensual o setmanal mentre s'utilitza l'immoble.

Donat que el valor del sòl és molt alt (representa entre el 40 i el 50 % del cost d'urbanització), la proposta que es planteja des de la CDS planteja que aquest ha de transferir-se en la fórmula de Plena Propietat a un fideïcomís comunitari, a un cost baix o gratuït, perquè la comunitat –a través d'una cooperativa- pugui utilitzar-lo per a la construcció de cases assequibles.

### **1.3 Mecanisme de control per a evitar el mal ús del sòl**

El model que es proposa des de la CDS contempla que aquesta transferència de la propietat del sòl tingui restriccions que garanteixin que cap persona pugui obtenir beneficis incontrolats per aquesta propietat. Concretament, aquest control es materialitza a través de cobertures restringides que estan explicitades en els documents de cessió del sòl, en els quals s'estableix que aquest només podrà ser utilitzat per a un projecte específic. De no complir-se aquesta restricció, el propietari del terreny pot reclamar la seva devolució i exigir que s'apliquin penalitzacions als infractors.

### **1.4 Sòl de propietat privada**

El sòl pot provenir també dels promotors immobiliaris del sector privat. Actualment els promotors han de destinar el 33% del total de la seva producció a habitatges assequibles, com a condició per a obtenir un permís de construcció. No obstant això, la necessitat d'habitatges assequibles és tan aguda que fins i tot l'alcalde de Londres ha dit que aquest percentatge hauria d'augmentar-se a un 50%. Aquest percentatge sol dividir-se en habitatges de lloguer i altres per al mercat intermedi, que són subvencionats, de baix cost.

És possible que el sector privat pugui desenvolupar aquest mercat intermedi a través de l'obligació que se'ls hi imposa, doncs actualment, gairebé la meitat dels 47 mil habitatges assequibles existents, s'han construït a través d'aquest sistema obligatori que s'ha imposat a promotors privats.

Una limitació d'aquest sistema és que molts d'aquests habitatges assequibles, deixen de ser-ho quan marxen els primers ocupants, perquè entren directament al mercat obert. Per aquest motiu, el que s'intenta a través del model de cooperatives d'habitatge és assegurar que aquesta assequibilitat es mantingui perpètuament.

Des de la CDS s'advoca perquè aquest model pugui ser aplicat també a les zones rurals, perquè encara que Anglaterra té molta població, només un 11% o un 12% del sòl està urbanitzat.

En algunes zones rurals d'Anglaterra existeixen propietaris de terrenys que estan preocupats per la sostenibilitat de les seves comunitats, doncs a causa de l'alt cost dels habitatges, les escoles no poden contractar mestres; ni els hospitals, infermeres. Conscients d'aquesta situació, molts d'ells estarien disposats a donar part dels seus terrenys a un fideïcomís comunitari, si tinguessin la seguretat que aquest sòl es mantindria perpètuament per al benefici de la comunitat local.

Així mateix, hi ha molts agricultors que tenen camps als voltants d'un poble que acceptarien vendre part de les seves terres al preu actual d'ús agrícola, si tinguessin la seguretat que aquest sòl s'utilitzarà per a desenvolupar habitatges assequibles en benefici de la comunitat. Cal assenyalar que el preu del sòl agrícola és molt inferior que el del sòl residencial.

Si el sistema de planificació de l'ús del sòl autoritzés canviar l'ús agrícola o industrial per a l'ús residencial, la meitat d'aquest augment del valor del sòl, s'hauria d'utilitzar en benefici de la comunitat, a través dels fideïcomisos de sòl comunitari que es proposen des de la CDS.

Ambdues situacions són socialment conegudes; de fet se sap que hi ha hagut ofertes concretes d'aquest tipus de propietaris, motiu pel qual el model dels fideïcomisos es va començar a discutir en el parlament.

Una proposta d'aquest tipus té implicacions en tot l'espectre polític, per això s'ha estat treballant molt sobre el tema amb els diferents sectors, ja que tots ells són conscients que l'assequibilitat de l'habitatge és un tema important per a la població.

Aquest model requereix que es capaciti a les comunitats per a assumir la propietat del sòl i altres actius en la seva comunitat per a poder fabricar habitatges assequibles. És una forma d'enfortir un model d'empreses cooperatives comunitàries.

La idea dels fideïcomisos del sòl és una fórmula que s'ha recuperat d' Austràlia i EEUU, on aquest model funciona des de fa més de 25 anys, oferint una alternativa real per a facilitar habitatges assequibles, a través de possessió individual o de gestió del nivell de preus, o a través de mecanismes com el que es proposa des de la CDS, de propietat cooperativa.



## **2.- Finançament i ajuts de l'Estat**

### **2.1 Plena Propietat, dret d'us i arrendaments**

Al Regne Unit tots els terrenys són de la corona però la plena propietat també està en el lliure mercat, ja que la majoria de les propietats poden comprar-se i comerciar-se, per tant, hi ha dret d'ocupació i de venda.

El dret d'ocupació –o *leasing*– consisteix en que un propietari cedeix a un altra persona a través d'un contracte, el dret d'ús de la seva propietat per un nombre determinat d'anys, que solen ser 99 o 125 anys, a canvi del pagament dels serveis de manteniment, entre altres. Aquest mecanisme és el que s'utilitza normalment pels apartaments.

Les persones que tenen contractes de llarg termini poden sol·licitar una pròrroga d'aquest i negociar amb la titularitat d'aquest contracte.

Quan es parla d'ocupació i llogaters, es fa referència a un contracte d'arrendament breu i molt més limitat, subjecte al pagament de quotes mensuals a qui té la propietat de l'edifici o el contracte per dret d'ús de llarg termini.

### **2.2 Propietats estatals i cooperatives**

Existeix una enorme diferència entre les propietats que posseeix l'Estat i les que són propietat de cooperatives. En aquestes últimes existeix un major compromís dels residents amb l'edifici i els serveis comunitaris i, per tant, solen ser comunitats molt millors per a viure-hi que els habitatges socials de l'Estat.

Tots els projectes de les cooperatives amb les quals treballa CDS es van construir amb subvencions estatals. Algunes d'aquells habitatges –com els primers en construir-se l'any 1998- van tenir prop del 80% de subvenció en els costos de sòl i construcció, per la qual cosa el preu i els contractes de lloguer eren molt baixos i de curt termini. D'aquesta manera eren assequibles per a



persones amb rendes molt baixes, a través d'ajudes que aquestes rebien a priori.

Actualment les subvencions s'han reduït fins al 40% o 50% del cost dels habitatges assequibles de lloguer.

L'objectiu és augmentar la construcció d'habitatges assequibles, dins dels pròxims 3 anys. Amb aquest propòsit, s'ha previst la inversió de 8 bilions de lliures de subvencions directes de capital a través d'associacions d'habitatges sense ànim de lucre, com les cooperatives, per a augmentar la producció d'aquest tipus d'habitatges orientats a un mercat intermedi.

Amb el projecte que s'està impulsant des de la CDS el que es pretén és oferir més habitatges assequibles per a les famílies de baixos ingressos i no redirigir les subvencions estatals (perquè això augmenta la bretxa entre el preu subvencionat i el de mercat).

Aquest és el context bàsic per a explicar els compromisos que existeixen amb el govern respecte de les subvencions i el desenvolupament del mercat intermedi, ja que la única manera de baixar el preu dels habitatges és a través d'algun tipus de subvenció, com per exemple, en l'accés al sòl.

Si el sòl no fos suficient com a subvenció per a reduir els costos, des de la CDS s'està proposant que alguns dels habitatges que es construeixin puguin ser venuts al mercat lliure, de manera que el valor del terreny que s'allibera sigui recuperat a través d'un fideïcomís, generant així una espècie de subvenció creuada per a reduir els preus dels habitatges.

Els models que es basen en els fideïcomisos de sòl comunitari, com el que es proposa des de la CDS, també podran rebre subvencions de capital, encara que no s'ha definit encara fins a quin punt, doncs s'ha d'estudiar aquest límit per a promoure el desenvolupament del mercat intermedi. El propòsit de la CDS és que aquests beneficis puguin ser redirigits cap a les cooperatives, donat que el tipus de projectes que aquestes realitzen fa que l'assequibilitat

dels habitatges es mantingui en el temps, a diferència de la inversió actual que només beneficia al primer ocupant.

Segons el model que es proposa, el cost de la construcció se subvenciona amb les quotes mensuals dels residents, que no han de superar el 35% dels seus ingressos nets mensuals.

Després, els socis han de pagar un dipòsit d'un 5% per a accedir al pla, amb el qual aconsegueixen un contracte de llarg termini de la seva propietat, havent de pagar els costos d'hipoteca i de construcció. I aquesta hipoteca es finança a través d'un préstec corporatiu del sector privat que, es pretén, sigui un fons ètic.

Aquest pla contempla que a mesura que augmenta la renda dels socis, aquests van comprant més unitats d'accions d'aquest fons ètic.

Les cooperatives no esperen que els seus socis puguin pertànyer a aquest sistema de lloguers personals, perquè estan comprant un actiu, encara que hi ha un pla de suport als ingressos, de manera que si perden la seva ocupació, podrien optar a un suport del sistema social.

### **2.3 Bancs d'estalvi**

Les formes cooperatives d'estalvi i d'inversió, són una manera molt important d'obtenir aquests fons, no només per als socis, sinó per a la població en el seu conjunt. Al Regne Unit, en els últims anys, hi ha hagut una entitat financera que ha servit com garantia davant els préstecs de la banca, ja que si es fa un préstec a una cooperativa, aquesta entitat pagarà l'interès durant 12 mesos, mentre es resol la situació de conflicte.

Actualment el volum d'aquesta garantia és de prop de 10 milions de lliures, però des de la CDS s'està intentant que –de cara a desenvolupar noves propostes per al mercat intermedi– aquesta societat es transformi en una entitat d'estalvis i inversió. Aquest interès respon a la certesa que la població està cada vegada més interessada a tenir mecanismes ètics d'inversió, que li permetin saber què es fa amb els seus diners.

## 2.4 Accions de capital

Diferents investigacions sobre l'assequibilitat de l'habitatge van concloure que a Anglaterra les famílies poden pagar com a màxim fins a un 35% dels seus ingressos nets familiars en costos de residència. Per aquest motiu, un dels objectius del nou model promogut per la CDS és que els seus socis no paguin més d'aquest percentatge, incloent tots els serveis de gestió, manteniment, il·luminació, etc.

Al Regne Unit, com un mètode d'augment de capital, es va optar perquè fos la cooperativa la que es beneficiés de tenir una propietat comunitària, en lloc de recórrer a la venda individual amb clàusules de revenda. D'aquesta manera és la comunitat la que té la propietat dels habitatges a través d'accions amb les quals es finança una part de capital social de la cooperativa.

Operativament, es divideix el valor de l'edifici en unitats de mil lliures –accions– que són adquirides pels socis de la cooperativa, d'acord als seus ingressos, sense sobrepassar el 35% màxim que s'aconsellava en els estudis previs. D'aquesta manera, quants més ingressos té un soci, més capital social de la cooperativa pot finançar. Les mateixes investigacions van demostrar que les persones volen anar avançant en "l'escala de la propietat", en la mesura que les seves circumstàncies personals ho permetin.

El traspàs d'accions entre els socis és possible a causa de la mobilitat d'aquests, ja sigui per abandonament de la cooperativa o per mort. Per exemple, si un soci té 100 accions i al cap d'uns anys decideix retirar-se de la cooperativa, aquestes accions poden passar a altres socis o bé, a persones que desitgin incorporar-se a l'entitat, la qual cosa afavoreix el reciclatge de la propietat.

Aquest sistema possibilita que els habitatges segueixin essent assequibles en el temps, ja que la propietat no es compra ni es ven, sinó que continua essent possessió de la Cooperativa, la qual cedeix el seu dret d'ús. Aquest mecanisme és molt més barat que vendre o comprar perquè s'eviten els honoraris legals, de taxació, a més dels costos d'hipoteca i els honoraris de registre del sòl.

També és possible comparar aquest sistema amb un fons de pensions, en els quals quant més guanya una persona, més pot pagar i més capital pot comprar i quan arribi el moment serà venut per a constituir la pensió, quan la persona decideixi jubilar-se.

## **2.5 Traspàs d'accions de la cooperativa**

Les accions de capital es regeixen per la llei de cooperatives i són considerades com un actiu que pertany al soci. Per tant, en cas que aquest mori, per a accedir a aquestes accions, els hereus han de regir-se pels termes del contracte adscrit.

Si l'hereu ho desitja, pot subscriure les accions, respectant sempre els termes del contracte original i amb el consentiment de la cooperativa.

Si el soci que mor deixa en herència el dret d'ús de l'habitatge a un beneficiari, la cooperativa ha de respectar-ho, sempre que aquest últim sigui familiar del soci i hagi estat vivint a l'habitatge almenys 12 mesos abans de la mort del titular.

Els ingressos que es generen per a la cooperativa a través del lloguer dels socis, serveixen per a pagar les despeses de manteniment, però també s'inclou aquest IVA que es repercuteix sobre els serveis d'administració.

Tots els serveis que ofereix la cooperativa estan inclosos en el valor de la factura que es divideix en accions de capital i que després compren els socis. D'aquesta manera, quan es reuneixen tots els pagaments dels socis, hi ha d'haver suficients diners per a cobrir tots aquestes despeses, a més del cost de construcció i del crèdit hipotecari.

## **2.6 Finançament en general**

Al Regne Unit la forma de finançar la construcció de la propietat és a través d'un préstec de desenvolupament, en una etapa que és controlada pels fundadors de la cooperativa, els quals poden ser alguns residents potencials o bé els socis del fideïcomís.

Una vegada acabada la construcció, el cost total d'aquesta es divideix en accions de capital i aquestes es distribueixen als membres de la cooperativa, a través dels pagaments mensuals. Aquests paguen una acció d'una lliura i a través del lloguer van pagant el crèdit de desenvolupament de llarg termini amb el qual es va finançar la construcció. Una vegada s'acaba el pla, aquest crèdit de curt termini s'ha convertit en un préstec de llarg termini que es paga amb les quotes mensuals dels socis.



Vistes generals d'alguns dels participants

### **3.- Fiscalitat**

En general, el sistema fiscal vigent per a les cooperatives d'habitatge en el Regne Unit no contempla beneficis a part dels que té qualsevol servei immoble com l'impost municipal, la il·luminació dels carrers, les escoles, i tots els serveis locals, que són recaptats per l'autoritat local.

A part d'això, existeixen impostos estatals, aplicables i una situació positiva respecte de l'impost de societats, ja que si hi ha beneficis, no estan subjectes a ell.

En els pagaments de capital, els membres de les cooperatives, estan exempts de l'impost per l'increment d'aquest. Això explica l'augment dels preus, doncs es tracta d'una inversió sense repercussions fiscals, per tant moltes persones volen invertir en un habitatge, perquè hi ha molts beneficis fiscals.

En relació a l'IVA, la nova construcció té una taxa del 0%, i les reformes, d'un 17,5%. Els interessos de les reserves sí estan subjectes a l'impost sobre societats i el tipus impositiu en l'impost sobre Actes Jurídics Documentals és molt baix.

En el cas de transmissió de l'habitatge la tributació és molt baixa. No existeixen impostos especials per a les transmissions dels habitatges cooperatius, a part dels que s'apliquen a qualsevol transacció d'aquest tipus, encara que existeixen clàusules de restricció en la transmissió del sòl.

El manteniment dels habitatges, així com la gestió, l'administració i els serveis, són despeses directes de la cooperativa. No existeix cap tipus d'IVA que es pugui repercutir pel lloguer ja que està exempt, en canvi sí estan subjectes a l'IVA la resta de despeses.

Existeixen també una sèrie d'impostos municipals com l'Impost sobre béns immobles.



El Sr. David Rodgers en un moment de la seva intervenció

## **4.- Relació amb els socis**

### **4.1 Principis cooperatius**

Al Regne Unit, qualsevol organització que vulgui convertir-se en una cooperativa, ha de conèixer i acceptar els 7 principis de la cooperació. Per la mateixa raó, és fonamental per a qualsevol cooperativa, que tots els seus socis sàpiguen clarament en què consisteixen aquests principis i s'adhereixin a ells.

Cal posar un èmfasi especial en el compliment del cinquè principi, que és l'educació permanent. A més, d'ell es desprenen els principis d'obertura, transparència i orientació cap a les necessitats de la comunitat. Si es respecten aquests principis, s'anul·la la possibilitat que existeixin diferències d'enfocament o d'orientació dins les mateixes entitats.

Per aquest motiu, una part important del pressupost anual de les cooperatives hauria de destinar-se a l'educació i formació dels socis i del consell rector, ja que d'aquesta manera es fomenta la participació de forma efectiva.

### **4.2 Accés**

A Anglaterra l'accés a les cooperatives d'habitatge és lliure per a tots els ciutadans, tot i que hi ha certs criteris d'accessibilitat als habitatges, relacionats amb el nivell i l'estabilitat dels ingressos, així com les connexions personals dels potencials socis amb la localitat on s'emplaça el projecte. En alguns casos molt concrets, es dona prioritat a professionals d'àrees socials (educació, salut, etc.), ja sigui com un mecanisme per a promoure la sostenibilitat de les localitats, o bé, quan el sòl per al projecte sigui una aportació d'una entitat pública d'aquests àmbits.

### **4.3 Consell Rector**

El Consell Rector és triat per tots els socis de la cooperativa, que tenen dret a participar sota la fórmula d'un soci, un vot. Aquest dret està vinculat al valor nominal d'una acció (1 lliura), que han d'adquirir obligatòriament en el moment



d'associar-se a la cooperativa. Les accions de capital són un tipus diferent d'acció, que no està relacionada amb el dret de vot dels socis.

Al Regne Unit, les cooperatives estan facultades per a incorporar en els seus Consells Rectors a tres persones que no siguin sòcies de l'entitat. Aquests membres solen ser experts que contribueixen a la gestió i que a més serveixen per a equilibrar la relació de forces a l'interior del consell. Aquests tres experts són nomenats pel mateix consell, que té també la facultat de cessar-los de les seves funcions quan ho estimi convenient.

De la mateixa manera, cadascun dels membres del Consell Rector té dret a un vot sobre cada tema, i els temes es resolen per majoria.

El Consell Rector funciona d'acord al marc de governabilitat i bones pràctiques, establert pels mateixos socis de la cooperativa –o eventualment amb alguna assessoria externa– els quals estan assegurats a través de convenis legals que la cooperativa estableix amb el fideïcomís comunitari.

De la mateixa manera, en el fideïcomís de sòl, cada membre té dret a un vot sobre els diferents temes. Cal recordar que existeixen tres categories de socis del fideïcomís, la qual cosa podria desequilibrar les votacions; per aquest motiu, quan aquest és constituït, es procura que el nombre de socis de cada categoria sigui similar.

#### **4.4 Relació amb els socis**

La relació dels socis amb la cooperativa s'estableix a través d'un contracte de termini fix, la durada del qual depèn tant del nombre d'accions que s'adquireixin, com del compliment del pagament d'aquestes i dels serveis de gestió i manteniment.

Davant la possibilitat de no pagament, la cooperativa pot rescindir el contracte; no obstant això el desallotjament de l'habitatge només pot fer-se a través d'una sentència judicial en la qual es demostrï la raó de la infracció. En totes les altres situacions d'incompliment per part dels socis, de les normes de la cooperativa,

es realitzen processos d'arbitratge o mediació orientats a resoldre aquests conflictes.

Un altre mecanisme de seguretat de la cooperativa és un dipòsit inicial o fiança d'un 5% que han de fer tots els socis en ingressar-hi.

Quan els socis desitgen abandonar l'habitatge, tenen el dret de vendre les seves accions de capital. En aquest cas, la cooperativa té prioritat per a nomenar al comprador. Aquest pot ser un soci nou, o bé un d'antic que desitgi augmentar la seva inversió. Si la cooperativa no designa al comprador d'aquestes accions, el soci que es retira té dret a vendre aquestes accions per sota del valor al que les va adquirir. Les autoritats locals poden participar en aquesta compra.

#### **4.5 Participació dels socis**

Respecte de la relació amb els socis, les cooperatives d'habitatges que promouen la participació d'aquests en la gestió de les mateixes, presenten considerables millores que es tradueixen en la qualitat i la bona convivència en els barris cooperatius. A més, aquesta fórmula és positivament valorada perquè canalitza la democràcia i encoratja la pràctica de la ciutadania activa, en la pròpia comunitat.

Per a enfortir aquests principis és clau que les cooperatives desenvolupin estratègies d'educació per al lideratge dels seus socis, que en un futur es tradueixin –per exemple- en la renovació de dirigents de l'entitat. Atenent a aquesta necessitat, la Federació de Cooperatives de Canadà acaba d'editar una guia per al lideratge dels seus socis.

Una altra eina que s'utilitza per a alimentar la relació de la cooperativa amb els socis és l'edició anual d'un informe de gestió, en el que s'exposen totes les realitzacions de l'entitat en el darrer any, i els reptes que s'obren per al període que comença.

#### **4.6 Relació amb altres actors públics i privats**

Al Regne Unit el sector públic no participa directament en el desenvolupament de cooperatives, per tant la relació amb aquestes es limita a l'exigència i compliment de les normatives vigents en àmbits com el sòl, els permisos de construcció, etc. Moltes vegades, aquesta relació entre les cooperatives i l'administració és intervinguda per cooperatives de segon nivell (com la CDS), que actuen com intermediaris professionals entre ambdós actors.

Per a mantenir la transparència de la seva tasca davant les entitats que assessoren, aquestes cooperatives secundàries, elaboren informes periòdics que estan a la disposició dels consells rectors de les seves cooperatives "clientes".

#### **4.7 Societats de Construcció**

Al Regne Unit, el vincle de les cooperatives d'habitatge amb les institucions financeres es concreta principalment en la figura de les societats de construcció (*buildings societies*). Les societats de construcció van néixer a la meitat del segle XIX per a finançar la construcció d'habitatges dels seus socis en l'època victoriana, a la manera de clubs d'estalvi i construcció.

Actualment les *buildings societies* són institucions financeres molt grans, que manegen gran quantitat de diners, per a finançar hipoteques personals o la compra directa en el mercat d'habitatges per als seus socis. Algunes d'aquestes entitats estan mutualitzades o s'han transformat en societats públiques; en tots els casos estan regides per reglaments molt específics.

## **5.- Posicionament del model en el mercat**

### **5.1 El mercat immobiliari**

Al Regne Unit la demanda d'habitatge és molt superior al volum de producció, tal com s'evidencia en diferents situacions en tot el país; a més, aquesta demanda s'ha vist augmentada en els darrers temps com a conseqüència dels Jocs Olímpics de l'any 2012. Un exemple d'això és un petit poble del nord on existeix una demanda de 250 habitatges assequibles cada any, però on el volum de construcció no sobrepassa els 50; és a dir, hi ha un dèficit de 200 unitats anualment, la qual cosa resulta preocupant, ja que es tracta d'una demanda acumulativa. A menor escala també es manifesta aquesta tendència. Per un projecte petit amb el que es van posar a la venda 9 habitatges destinats al mercat intermedi, hi va haver 1300 sol·licitants. En síntesi, els factors clau del mercat immobiliari al Regne Unit són la inadequació del subministrament i la manca d'assequibilitat, per tant és urgent desenvolupar nous models de gestió d'habitatge en el país.

Un altre factor important del context és que la majoria dels britànics preferirien –si poguessin pagar-ho– ésser propietaris del seu habitatge en el mercat obert, donat que aquesta propietat constitueix una font de riquesa. Aquest desig ha adquirit major importància en l'última dècada, a causa de la tendència a l'alça en els valors del mercat immobiliari.

Respecte del sector de la construcció en particular, actualment al Regne Unit, hi ha set grans empreses constructores que reclamen permanentment que necessiten un banc de terreny per a seguir construint en el futur; no obstant això, és clar que restringeixen la seva oferta pel seu propi interès, doncs si hi ha una oferta reduïda, pugen els preus. Aquesta situació hauria de ser regulada pels governs des d'una perspectiva de comerç just. Una variable secundària que també determina a aquest sector, és que la majoria dels seus treballadors provenen d'Europa de l'Est i d'Irlanda, la qual cosa encareix el valor de la mà d'obra .

Davant d'aquest escenari, el model de fideïcomisos comunitaris de sòl, proposat per les cooperatives d'habitatge, no és difícil de vendre, doncs constitueix una alternativa real per a equilibrar els interessos dels socis a través de la possessió d'accions de capital i l'interès de la comunitat de perpetuar l'assequibilitat dels habitatges pel mercat intermedi.

## **5.2 Posicionament del model**

Si bé es tracta d'un model que no s'ha provat a Anglaterra, és clar que ofereix molts avantatges per a tots els participants potencials. Així ho demostren diverses investigacions realitzades per la CDS que assenyalen que el 90% dels participants potencials entenen el model i el consideren atractiu. Així mateix, la proposta ha estat rebuda amb molta confiança en tot l'espectre polític. No obstant això, es tracta d'un pla que desafia a tots els sectors (ciutadans, cooperatives, polítics i empresaris), perquè requereix un canvi de pensament respecte del que pot ser un actiu de capital i com ha de ser la seva gestió.

En termes de teoria político-econòmica aquest model constitueix una síntesi interessant entre Karl Marx i Adam Smith; és a dir, entre un model de l'estat i un de mercat, doncs incorpora l'existència de subvencions i de lliure intercanvi, afavorint sobretot al mercat intermedi, que és on es pretén introduir.

## **5.3 Avantatges comparatius**

Un altre dels avantatges del model d'habitatges cooperatius que es proposa des de la CDS és que afavoreix la cohesió social i evita la creació de guetos o barris estigmatitzats. Per a moltes persones, viure en una casa subvencionada de lloguer suposa un estigma negatiu del que desitgen fugir. La gestió dels residents dels habitatges públics ha contribuït a canviar aquesta percepció i a augmentar el desig per adquirir aquests habitatges; no obstant això, és una política que s'ha de mantenir i que les cooperatives han incorporat construint projectes mixtes, on en un mateix barri s'ofereixen habitatges de venda, de lloguer, i uns altres pel mercat intermedi.

El sistema de cohabitatge danès, constitueix un exemple paradigmàtic d'aquesta estratègia en incorporar dins d'una mateixa cooperativa diferents

tipus de contracte amb els seus membres: hi ha els que són amos de l'habitatge a valor de mercat i tenen dret a vendre-la si ho desitgen; uns altres tenen accions de propietat social; i uns altres –que no tenen capital– tenen contractes de lloguer. A Dinamarca aquestes cooperatives mixtes tenen molt èxit.

La participació de la comunitat en la definició dels projectes és una altra característica diferencial de les cooperatives en el mercat immobiliari. Un exemple d'això és un projecte en el que es va treballar durant 2 anys amb la comunitat local per a dissenyar un pla de 77 habitatges. Originalment el pla contemplava 40 habitatges, però en conjunt amb la comunitat es va decidir augmentar el nombre a 77, dels quals 27 estaven destinats a la venda amb l'import de les quals es reduïa el cost de les 50 restants, fent-les assequibles pels veïns. D'aquesta manera es buscava generar una comunitat mixta, amb un centre comunitari, un de salut, a més d'una zona per a la producció local d'aliments.



Vista general de la presidència de les Jornades

## ALTRES APORTACIONS

### NORUEGA



Ralph Norberg, Comitè Europeu de Coordinació dels Habitatges Socials (CECODHAS, en la seva sigla en anglès).

#### **Antecedents**

Després de la segona guerra mundial el govern noruec va decidir que tots els ciutadans havien de ser propietaris dels seus habitatges, ja sigui a través de compra directa en el mercat, o bé, de cooperatives. Per a assolir aquest propòsit, es va establir un acord amb els municipis i el banc estatal. Els primers aportaven el sòl per a construir i el segon donava préstecs a tots els que estiguessin en condicions de pagar-los. Molts d'aquells habitatges van ser construïts per cooperatives.

#### **Mercat**

Actualment el mercat noruec és un dels més liberals d'Europa, per tant, les cooperatives són una forma de plantar cara a la dura competència de les grans empreses que hi participen.

A través de les cooperatives, els socis poden negociar millors preus i condicions de pagament, tant amb les entitats financeres, com amb les companyies de subministraments, doncs a aquestes entitats els resulta més convenient signar contractes amb organismes que tenen una àmplia base social, que amb clients individuals, que tenen una posició més fràgil en el mercat. En definitiva, tots els actors implicats en el sistema cooperatiu d'habitatges a Noruega, estan satisfets amb la forma de funcionament d'aquest.

### **Principis cooperatius**

A Noruega, encara que totes les cooperatives són diferents, comparteixen uns principis que orienten la seva activitat. Aquests principis han estat recollits recentment per una llei que pretén promoure la unió entre cooperatives, amb el propòsit de plantar cara als nous reptes que plantegen els escenaris socials del futur.

### **Projecció**

Es detallen a continuació alguns dels factors contextuais que marcaran el mercat de les cooperatives d'habitatges en el futur. S'estima que en els pròxims anys uns 10 mil joves sortiran al mercat immobiliari a la recerca d'habitatges en les zones cèntriques de les ciutats. Un altre factor és que gent gran majors que necessita habitatges que s'adaptin a les seves necessitats físiques i econòmiques. Finalment, la construcció d'habitatges està canviant a causa de la incorporació de diferents mecanismes automatitzats en les diferents etapes del procés.



## SUÈCIA



Gun Britt, Comitè Europeu de Coordinació dels Habitatges Socials (CECODHAS, en la seva sigla en anglès).

### **Context**

Actualment a Suècia hi ha 3850 cooperatives d'habitatge de diferents grandàries, totes elles associades a l'organització de segon nivell. L'organització de segon nivell (regional) és propietat dels socis i per tant té un representant en el Consell Rector de la cooperativa, per a actuar com assessor davant de temes específics.

### **Àrees de Treball**

Les cooperatives tenen tres àrees de treball: estalvi, construcció i manteniment. En l'àrea d'estalvi, una normativa bàsica que tenen les cooperatives és que qualsevol persona que desitgi formar-ne part, ha de començar estalviant una suma anual, prèviament definida. Respecte de la construcció, a Noruega, els habitatges de cooperatives són de bona qualitat i de baix cost. En relació al manteniment, els usuaris dels habitatges cooperatius solen tenir-ne molta cura, amb la qual cosa, aquests costos són molt reduïts. Això és una conseqüència del fet que qui compra habitatges per aquest sistema, no ho fa com una inversió econòmica, sinó perquè busca un valor ètic en la seva compra.

### **Participació dels socis**

A Suècia les cooperatives d'habitatges són el sector que compta amb més participació social, a través de les diferents activitats i clubs comunitaris.

Aquesta forma de participació és molt ben valorada, d'una banda, perquè ofereix a les autoritats locals un interlocutor amb qui parlar dels diversos temes que incumbeixen a la comunitat; i per una altra, perquè crea àmplies xarxes socials que són de gran utilitat per a la realització de gestions i la resolució de conflictes en els àmbits que afecten a la cooperativa.

### **Autoregulació**

A Suècia les cooperatives tenen un codi de governació que estableix les directrius a través de les quals han de dirigir la seva activitat, així com les atribucions dels càrrecs directius d'aquestes. Amb aquest reglament es pretén evitar irregularitats o situacions abusives en l'administració de les entitats.

### **Projecció**

El cooperativisme és el model del futur, però encara no comptem amb les condicions òptimes perquè la seva existència pugui ampliar-se fins a arribar a nivells industrials de producció. Per això és necessari dissenyar sistemes de construcció econòmics i de qualitat, que puguin oferir habitatges que satisfacin completament als socis.

# QUADRES RESUM DE CONTINGUTS PER PAÏSOS

## Funcionament del model cooperatiu i de gestió

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cooperatives mútues i no mútues.</li> <li>▪ Identitat cooperativa.</li> <li>▪ Llarga duració, benefici limitat.</li> <li>▪ Competitivitat en el mercat.</li> <li>▪ Model de fons mutus intersectorial del 3%, per a promocionar les cooperatives</li> <li>▪ Autonomia d'estatuts.</li> <li>▪ Relació amb les administracions públiques a diferents nivells.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creació de Bancs d'estalvi (estalviar per a construir).</li> <li>▪ No hi ha suport financer de l'Estat.</li> <li>▪ No hi ha relació directa amb l'administració.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nou model d'habitatges cooperatius per al mercat intermedi.</li> <li>▪ Necessitat d'un coneixement detallat del mercat de l'habitatge al territori.</li> <li>▪ Falta d'accessibilitat dels habitatges per al mercat intermedi.</li> <li>▪ Fideïcomís per a la propietat del sòl.</li> <li>▪ Finançament de la construcció a través d'una hipoteca cooperativa.</li> <li>▪ L'aportació de cada soci canvia d'acord al seu nivell d'ingressos.</li> <li>▪ La gestió de la cooperativa la fa una ONL.</li> <li>▪ Estreta relació entre el govern i les cooperatives.</li> <li>▪ Garantir l'accessibilitat permanent dels habitatges.</li> </ul>

## Obtenció del sòl

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Acords intercooperatius per a l'obtenció de sòl.</li><li>▪ Cooperatives com guardianes del sòl públic per a evitar l'especulació.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Obtenció de sòl del sector privat.</li><li>▪ Ajuts estatals per a àrees de renovació urbana.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Planificació regional per a l'ús del sòl.</li><li>▪ Transferència del sòl per part de les administracions, a baix cost o a cost zero.</li><li>▪ Fideicomís de sòl: govern, cooperatives i comunitat local.</li></ul>

## Finançament i Ajuts de l'estat

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cofinançament. Subvencions públiques (sòl) - Inversió privada.</li> <li>▪ Col·laboració amb la banca.</li> <li>▪ Establiment d'una aportació del 3% dels beneficis, per a promocionar les cooperatives.</li> <li>▪ El fons ètic defineix les directrius de les cooperatives.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creació de les caixes d'estalvi per a finançar les promocions.</li> <li>▪ Obtenció de beneficis econòmics per a les cooperatives a través d'aquestes caixes.</li> <li>▪ Tendència a la disminució de les subvencions estatals.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fideïcomís per a la propietat del sòl.</li> <li>▪ Finançament de la construcció a través d'una hipoteca cooperativa.</li> <li>▪ Fons privats ètics que inverteixin en la cooperativa.</li> <li>▪ Sistema progressiu d'adquisició d'accions de capital en funció dels ingressos dels socis.</li> </ul>

## Fiscalitat

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ No tributació de reserves no distribuïbles de les cooperatives.</li><li>▪ Beneficis fiscals en l'impost de societats.</li><li>▪ IVA hiper-reduït al 4% per a contractes de dret d'ús.</li><li>▪ Altres impostos definits per les autoritats locals.</li><li>▪ 10 % d'IVA a la nova construcció.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Impostos d'un 25 % dels beneficis.</li><li>▪ Exempció d'impostos fiscals d'ingrés dels socis a les cooperatives.</li><li>▪ Impostos immobiliaris propis de l'estat.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 0% d'IVA per a la nova construcció.</li><li>▪ 17,5 % d'impostos per a les activitats de reforma.</li><li>▪ Beneficis fiscals en l'impost de societats.</li><li>▪ Baixos impostos per a actes jurídics documentats.</li></ul>

## Relació amb els socis

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Admissió oberta a tot tipus de persones i sectors del mercat.</li> <li>▪ Informe social anual per als socis.</li> <li>▪ Vinculació amb el moviment cooperatiu general.</li> <li>▪ Més responsabilització dels socis amb els habitatges i el seu entorn.</li> <li>▪ Tema pendent: integració de les persones immigrades en el model.</li> <li>▪ Formació de nous líders.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Admissió oberta a la cooperativa.</li> <li>▪ Democràcia del llogater.</li> <li>▪ Principi d'igualtat entre propietaris i llogaters.</li> <li>▪ Elecció de portaveus per a cada finca.</li> <li>▪ Un soci, un vot.</li> <li>▪ Responsabilitat dels socis-llogaters. Interès pels espais comuns.</li> <li>▪ Més integració social respecte dels habitatges públics.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obertura a qualsevol persona, però criteris d'elegibilitat per l'accés a l'habitatge.</li> <li>▪ Codi de governabilitat i principis.</li> <li>▪ Dret d'ús indefinit.</li> <li>▪ Promoció de la responsabilització dels socis.</li> <li>▪ Un soci, un vot.</li> <li>▪ Ciutadania activa.</li> <li>▪ Arbitratge en cas de baralles entre els socis.</li> </ul>



## Mercat

Itàlia	Alemanya	Regne Unit
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Importància del coneixement detallat del mercat de l'habitatge al territori.</li> <li>▪ No hi ha manca de producció, sinó d'habitatges accessibles.</li> <li>▪ Polítiques públiques basades en tres eixos: urbanístic, fiscal i financer.</li> <li>▪ El valor afegit de les cooperatives és: habitatge, benestar, mercat i serveis.</li> <li>▪ Beneficis limitats.</li> <li>▪ Augment del consens social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Model no especulatiu. Només es requereixen beneficis limitats.</li> <li>▪ Responsabilització de la cooperativa amb la comunitat.</li> <li>▪ Suport social per a evitar guetos.</li> <li>▪ Cooperativisme com canvi d'actitud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oferta permanent d'habitatges accessibles per a un mercat intermedi.</li> <li>▪ Gestió de residents per a afavorir l'heterogeneïtat dels residents (no guetos).</li> <li>▪ Vinculació amb la comunitat.</li> </ul>

## REFLEXIONS FINALS

Durant les Jornades europees sobre models d'accés a l'habitatge en règim cooperatiu, s'han posat a debat les característiques dels models de gestió de les cooperatives d'habitatge, el posicionament d'aquests en el mercat, l'obtenció de sòl, el finançament, la fiscalitat, la relació entre els socis, així com altres aspectes que han permès als assistents fer-ne una anàlisi reflexiva i formular alguns reptes i reflexions per a elaborar un model propi.

Des de la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya, ara serà un equip de tècnics el que treballarà per a desenvolupar les conclusions de les Jornades per tal de concretar una proposta que sigui una alternativa al problema de l'habitatge.

El principal objectiu és trobar des del cooperativisme formes d'accés a un habitatge digne i de qualitat per a tots, especialment per als joves, les persones grans, les famílies monoparentals i les famílies de nova creació.

Les principals tasques que s'han d'emprendre de cara a complir aquest objectiu es mouen dins dels següents eixos d'acció:

- Intentar propiciar un canvi de mentalitat en la societat en general respecte de la propietat i el seu ús, i implicar en aquest canvi a estaments socials, econòmics i polítics.
- Definir la viabilitat econòmica de la proposta, d'acord a les possibilitats que ofereixen tant el context financer com el legal, el polític i l'econòmic a nivell nacional.
- Analitzar i especificar les possibilitats reals de modificar els contextos (legal, financer, social, etc.), en terminis reals, perquè siguin adequats al nou model.

- Estudiar les vies de finançament possible d'acord a la realitat de l'estat espanyol però considerant els beneficis i les dificultats de les propostes Italiana, alemanya i britànica, així com unes altres que puguin contribuir a ampliar l'estudi.
- Establir un diàleg fluid amb els governs, informant-los del treball realitzat i transmetre la visió, els objectius i les idees recollides en aquesta experiència, així com conèixer la seva perspectiva.
- Buscar els mètodes més adequats per a promoure l'acceptació d'un nou model en el mercat en sintonia amb els diferents estaments de la societat als quals s'espera arribar.
- Desenvolupar un treball organitzat i planificat que permeti quantificar la demanda d'habitatge a l'estat i el grau d'acceptació del cooperativisme com a alternativa possible.
- Trobar mecanismes que facilitin l'accés a l'habitatge, el que sens dubte ens remet a la qüestió de l'obtenció del sòl i a la concreció d'un accés possible i permanent, és a dir, a desenvolupar el concepte de mercat "intermedi".
- Promoure la rellevància de la implicació del sector públic, donant a conèixer les maneres en les quals en que pot incidir per a facilitar el cooperativisme, la seva promoció i el seu desenvolupament.
- Generar un model de finançament que sigui atractiu per a tots els participants: cooperatives, beneficiaris, governs, entitats financeres, etc.

El model cooperatiu no s'acaba en l'habitatge, és per això que esperem que aquest projecte s'emmarqui dins la intercooperació perquè els ciutadans puguin accedir a un habitatge digne i de qualitat. El cooperativisme té aquesta sensibilitat i per això proposem buscar en ell la solució.