
COMUNICACIÓN

JORNADAS ¿REQUIEM POR LA VIVIENDA PROTEGIDA? ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE SUELO Y VIVIENDA EN TIEMPOS INCIERTOS

DIBA – AVS CATALUÑA
Barcelona 30 mayo 2013

Javier Buron Cuadrado, socio Urbania ZH Gestión y Urbània Gestió Pública i Social

La organización me pide que:

- ***Reflexione sobre la promoción de la vivienda protegida, que durante muchos años ha sido una de las prioridades de los gobiernos municipales, conscientes de que la construcción de una ciudad solidaria hace necesario que todo el mundo encuentre una vivienda digna para desarrollar su proyecto de vida.***
- ***Ahora, y debido a la crisis que nos rodea, las políticas municipales de vivienda viven tiempos de incertidumbre.***
- ***Si como es previsible mermarán, o incluso desaparecerán, todo tipo de ayudas de las administraciones públicas hacia la vivienda protegida,***
 - ***¿Cómo definiremos este producto?***
 - ***¿Tiene sentido en este caso, regular las condiciones y las futuras transmisiones de este tipo de vivienda?***
 - ***¿Es posible promover el alquiler, y la rehabilitación sin el compromiso y las subvenciones de las administraciones públicas?***

En relación a todo esto digo lo siguiente:

1. **Siempre habrá vivienda protegida, social, pública, asequible o no de mercado.**
 - a. Mala o buena la hay desde hace más de un siglo y la seguirá habiendo también dentro de otro.
 - b. Otra cosa es que la vivienda protegida del futuro no sea la del pasado.
2. **¿Cómo definir el producto (yo prefiero hablar de servicio público, de interés general o cooperativo habitacional o residencial)?**
 - a. **Misma calidad, en torno a 2/3 del precio de mercado.**

-
- b. En un sentido habitacional/residencial (lugar y modo de vida; ¿de por vida?) y no propietario (patrimonial).
 - c. En principio, el sector público debe aspirar a prestar el servicio público habitacional/residencial con la misma calidad que el sector privado y a un precio sensiblemente menor, como consecuencia de varios factores:
 - i. La falta de ánimo de lucro (o al menos, lucro desmedido).
 - ii. Las economías de escala y sinergias.
 - iii. La “legitimidad” del servicio público y la economía pública.

Las ayudas públicas son siempre interesantes, pero no son en todos los casos imprescindibles.

La financiación pública, cooperativa o no de mercado (casi inexistente) es imprescindible y ha sido nuestro verdadero talón de Aquiles en las pasadas décadas y lo es aún más hoy.

La mayor diferenciación de costes está en el primer paso, en el suelo. Con suelo público (o privado cuyo vuelo está legalmente topado) se pueden hacer políticas públicas de vivienda

- d. Cuando hablo de sector público no lo equiparo a lo estatal en sentido estricto (iuspublicista), sino que tengo un punto de vista más funcional (servir al interés general en materia habitacional/residencial). Es decir, incluyo a:
 - i. Las AAPP y las empresas públicas.
 - ii. Pero también a las entidades sin ánimo de lucro profesionalizadas que trabajan con las anteriores.
 - iii. A las cooperativas con ánimo de lucro que trabajan con ídem.
 - iv. Y a las empresas mercantiles con ánimo de lucro que estén dispuestas a realizar una cooperación público privada con cobrando por sus servicios (trabajo y gerencia) y preservando el 100% del plusvalor a la matriz administrativa.

3. **Regular las condiciones de acceso, estancia y transmisión de las viviendas que hasta hoy hemos conocido como protegidas, no solo tiene sentido, sino que cuando hablamos de COMPRA es lo único que se debería de hacer por parte del sector público.**

- a. En Euskadi, que es la Comunidad que mejor conozco, no forzosamente la que mejor ha hecho las cosas, desde hace más de 15 años las viviendas protegidas destinadas a la venta no han tenido ninguna ayuda pública.

-
- b. Aunque hace unos años residualmente quedaban algunas ayudas públicas vinculadas a compras de suelo o urbanización, se puede decir que la ayuda en la vpo en venta es el precio.
 - c. En Euskadi, a cambio de acceder a una vivienda protegida en propiedad ha sido y es necesario aceptar una serie de condiciones bastante estrictas:
 - i. Calificación permanente.
 - ii. Entrada, estancia y salida en parque público regulada.
 - iii. Derecho de superficie.
 - iv. Tanteo y retracto.
 - v. Inspección, sanción y expropiación.
 - d. Desde el punto de vista de los propietarios de suelo, empresarios y entidades financieras este modelo (deflacionista en tiempos de crecimiento económico y keynesiano en tiempos de crisis) tiene como contrapartida aceptar unas reservas de suelo del 75% en urbanizable y el 40% en urbano (restricción vs salvavidas).
 - e. Estamos ante unas viviendas que ni son propiedad privada ni dominio público en sentido estricto. Estamos ante propiedad privada sometidas a una larga serie de condicionamientos legales y administrativos.
 - f. Se consigue evitar el drama de las descalificaciones. Y con ello se crea un parque permanente de vivienda no de mercado.
 - g. Se atiende a una parte de la población a precios no de mercado, bastante moderados, aunque no sociales.
 - h. Se presiona a la baja sobre el precio de la vivienda libre en venta, si es que se inyectan los suficientes volúmenes de vivienda protegida, durante un tiempo largo en un mercado segmentado.
 - i. El modelo “a la vasca” ha permitido controlar la burbuja inmobiliaria de mucha mejor manera que en el resto de España.
 - j. Por lo tanto, no solo es posible, sino que es necesario promover vivienda protegida en propiedad (“a la vasca”) para regular el mercado pensando sobre todo en la provisión de vivienda asequible para las clases medias (algo que no siempre y en todo lugar realiza de forma adecuada el mercado).
 - k. No desechemos la vpo como modelo. Eso sí, olvidemos la vpo de raigambre franquista y reivindicemos una vivienda protegida “a la vasca”.

-
- i. Y pensemos que media UE está a la búsqueda de nuevas políticas públicas que permitan ofrecer vivienda de calidad a un precio ajustado a una parte de las clases medias (hasta la fecha alojadas en parques públicos de alquiler hoy menguantes y virados hacia la inclusión social).
4. **Si de la vivienda en propiedad, pasamos a la REHABILITACIÓN, la MOVILIZACIÓN DE VIVIENDA VACÍA o el ALQUILER social, público, asequible o de no mercado, creo que es claro que no se puede defender la factibilidad de estas actuaciones sin algún tipo de ayudas públicas.**
- a. La principal debe ser financiera.
- i. Creo mucho más en:
1. Banca Pública.
 2. Ahorro público-popular.
 3. Esfuerzo de los trabajadores para financiar vivienda asequible.
 4. Etc.
- ii. Que en otras cosas que pueden ser de interés puntualmente, pero no soluciones integrales:
1. Titulizaciones.
 2. Fondos de inversión y pensiones.
 3. Etc.
- iii. Y no creo nada en lo que más se está haciendo en estos momentos:
1. Recortar.
 2. Despedir.
 3. Desmontar.
 4. Malvender.
 5. Retirar ayudas públicas ya comprometidas de planes de vivienda anteriores.
 6. Suspender temporalmente las reservas legales de suelo para vivienda protegida.
 7. Etc.
- b. A mi modo de ver, la ayuda financiera pública (o cooperativa) es mucho más importante que las subvenciones públicas.
5. En el caso del alquiler (nueva vivienda):

El mercado con mayores posibilidades a día de hoy, debido a la gran demanda de la gente que necesita vivienda y no puede optar a una de compra. Sería uno de los nuevos motores económicos que todos necesitamos

- a. Al ser característico el largo ciclo (fuerte inversión al principio, prolongado ciclo de explotación y gasto continuado de mantenimiento) es clave la financiación.
- b. En Euskadi no se habría puesto en marcha una política de vivienda en alquiler asequible sin el concurso de dos actores: cajas y cooperativas de crédito (por encima de todo, financiación) y administraciones públicas (en segundo lugar, subvenciones y capacidad de gestión).**
- c. E incluso disponiendo de financiación, cobertura política, subvenciones y un contexto favorable, en Euskadi se han cometido errores en materia de alquiler.
- d. Debemos de aprender de la experiencia de pasar de menos de 2.000 viviendas públicas en alquiler a más de 22.000 en poco más de una década (en un pequeño país de poco más de 2 millones de habitantes).
- e. Se ha tenido una práctica de precios/alquileres excesivamente generosa y disfuncional.
 - i. Los alquileres sociales (viviendas sociales en alquiler y Bizigune) han cargado en los presupuestos de vivienda una parte del gasto que debería de estar en acción social.
 - ii. Las ayudas sociales no se han alineado con el parque público de alquiler y buena parte de ellas se han gastado en el mercado.
 - iii. Los alquileres públicos moderados (vivienda protegida en alquiler) en ocasiones han sido excesivamente elevados.
 - iv. No se ha tenido una política de precios escalonada y favorecedora de los itinerarios económicos y residenciales (algo que casi nadie ha conseguido en la UE, todo hay que decirlo).
 - v. No se ha parido aún un verdadero modelo de Alojamientos Dotacionales en Alquiler.
 - vi. Ni se ha parido otro modelo de modelo (ayudado desde el sector público) que de una alternativa viable a las residencias de ancianos (en el segmento de los envejecidos activos y válidos).
- f. La política fiscal ha sido claramente desincentivadora del alquiler, en especial el social, público o asequible.
- g. No ha habido buena cooperación público - pública.

-
- h. Y tampoco ha sido fructífera la colaboración público – privada (cooperativa o sin ánimo de lucro).
- i. Acabo este capítulo con una provocación. En muchas partes de la UE no hay reservas de suelo para vivienda protegida en compra, pero sí (material, no formalmente) reservas de suelo para vivienda en alquiler asequible.
- i. *Affordable Housing obligations: generalmente 30% de la promoción.*
 - ii. *Loi Solidarité et renouvellements urbain (SRU): 20% en cada municipio.*
- j. Y por cierto, en muchos países de la UE, al tener parques de vivienda en alquiler social, público o asequible de entre el 25% y el 50% del parque total de viviendas, como ustedes comprenderán el alquiler no es ni solo temporal ni solo para población en riesgo de exclusión social.
6. En el caso de la rehabilitación (no aislada, con cierto grado de integralidad –portal, calle, barrio-).
- a. Al ser incluso la inversión incluso más fuerte que en el caso del alquiler (nuevo) es clave la **capacidad de sumar diferentes fuentes de financiación:**
 - i. Crédito (que no va a poder ser el bancario al uso en España en estos momentos –créditos refractarios-).
 - ii. Nuevos aprovechamientos urbanísticos.
 - iii. Subdivisión de viviendas en ciertos ensanches.
 - iv. Subvenciones (españolas y europeas).
 - v. Gestión de nuevos servicios urbanos resultado de las operaciones de rehab-regen?
 - b. Al ser larga y complicada la gestión (incluye propietarios, vecinos, administraciones públicas, profesionales, trabajadores, etc) es clave la unidad de gestión y ciertos perfiles profesionales que en estos momentos no existen en la España empleada, aunque mucha gente de la España parada está preparada para asumirlos.
 - c. Quien piense que solo con mercantilización es posible hacer estas operaciones estará creando, en el mejor de los casos, mucha gentrificación.
 - d. Quien crea que solo con ayudas públicas se puede hacer buena rehabilitación-regeneración estará provocando, en el mejor de los casos, mucho gasto público no siempre eficiente-eficaz.
 - e. Hay que adoptar **enfoques sincréticos**.

-
- f. **Y sinérgicos.** Si se desarrolla un modelo muy atomizado, sin una gestión única e integral desde las administraciones públicas (coop, ppp, etc), aunque haya gran cantidad de dinero, puede no dar los resultados deseado (vg. Lorca, Murcia).
7. En el caso de la movilización de la vivienda vacía hacia el alquiler.
- a. Al ser muy importante la observancia del deber de mantenimiento de la vivienda, es clave la disciplina pública.
 - b. Aunque debemos diferenciar vivienda vacía usada (casi siempre en manos de particulares) y vivienda vacía nueva (casi siempre en manos de empresas, bancos y el estado).
 - c. La **combinación de palo** (multas, alquileres forzosos, expropiaciones, etc) y **zanahoria** (ayudas a la rehabilitación, garantías de cobro del alquiler, cobertura frente a desperfectos, etc) es el camino para converger en esta materia con la UE.
 - d. Nuestros colegas de la UE no entienden cómo podemos hablar de políticas públicas de vivienda sin tener en cuenta que las entidades financieras españolas (nacionalizadas, intervenidas o ayudadas por el contribuyente – cerca de 400.000 millones de euros) tienen en su haber entre 200.000 y 600.000 viviendas vacías. Yo tampoco (aunque tengo claro que oferta y demanda no casan siempre en los lugares donde se necesitan los recursos).
8. Acabo con algunos de mis (nuestros –Urbania ZHG y GPS-) mantras:

URBANO - RESIDENCIAL

- a. No habrá **SOLUCION EXTERNA y/o MAGICA.**
 - i. Hay que reivindicar el papel de lo público. Sin duda.
 - ii. Pero también el de lo cooperativo y lo profesionalizado sin ánimo de lucro mercantil (la **SOCIEDAD CIVIL AUTO-ORGANIZADA**) en materia de vivienda.
 - iii. El mercado español tiene muchas más externalidades que virtudes y solo con intervención pública y ciudadana evitaremos volver a caer en los mismos errores del pasado.

-
- b. La clave no es la propiedad pública, sino el **INTERES GENERAL URBANO RESIDENCIAL** (estatal, público, comunitario, civil, cooperativo, profesional sin ánimo de lucro mercantil, etc). Vg: cooperativas alquiler suecas.
 - c. Como dije hace 18 meses ante este mismo público y por invitación de las mismas instituciones, es tiempo de **RE y CO**. Hoy aún más.
 - d. Hay que reivindicar el **LADRILLO SANO**, que es social, verde, público-comunitario (que no forzosamente estatal) y profesional (que no forzosamente mercantil).
 - e. **ACTIVIDADES URBANÍSTICAS/RESIDENCIALES EXCEDENTARIAS FINANCIAN LAS DEFICITARIAS Y USUARIOS DE VIVIENDA CON EXCEDENTE FINANCIAN A LOS USUARIOS CON DÉFICIT.**
 - f. **COOPERATIVIZAR:**
 - i. Cooperativización defensiva para sobrevivir (vpo y vl en venta).
 - ii. Cooperativización ofensiva para no volver a estar donde estamos (cohousing o cooperativas de alquiler).
 - iii. Vivienda senior, parcial o totalmente cooperativizada.

PUBLICO

- a. Agrupar a la búsqueda de la **MASA CRÍTICA**. Es ya inaplazable para ayuntamientos y empresas públicas (empresas interlocales y donde ya existan, buenas mancomunidades y consorcios).
- b. **PAQUETIZAR** servicios y economía pública, más allá de lo urbanístico y residencial.
- c. **DIVERSIFICAR Y MEZCLAR.**
- d. **ALIANZAS sector público + sector cooperativo + sector mercantil** (que trabaja con lo público a riesgo y no accede a la plusvalía, 100% pública) para rehabilitar, reconertir, movilizar, reconvertir, reutilizar, alquilar. De nuevo, la sociedad civil auto-organizada, que no es solo el estado, pero en la que ciertas formas estatales deben jugar un papel.
- e. **GIPP**. Gerencia profesionalizada integral de proyectos públicos (o público-privados) de alquiler.
- f. **EPT**. Empresa Pública Total.

-
- g. **ANIP.** Activación de Nuevos Ingresos Públicos. Especialmente conectada a la economía verde (agropub, enerpub, movpub, rehabpub, regenpub, etc).