

5. Sostenibilitat econòmica i institucional de la iniciativa Lloguem!: el projecte després del projecte

Aquesta sèrie d'articles són un resum de les converses mantingudes amb el Consell Assessor de *Lloguem!* sobre la manera de consolidar i fer créixer el llegat d'aquest projecte a Mataró i altres llocs.

El mecanisme financer bàsic de Lloguem! en la fase pilot és el següent: la subvenció de la UE—com a inversió inicial— permet finançar les despeses de reforma i altres incentius per als propietaris, els quals, a canvi, cedeixen el seu pis durant 5 anys a preus inferiors als preus de mercat. Amb cada pis que s'incorpora al pla es genera capital per a la cooperativa, ja que cada membre/arrendatari abona una quota mensual a la cooperativa per l'ús del pis. En cas que hi hagi una gran quantitat de pisos que s'incorpori al pla i alimenti així el fons de la cooperativa, la fase pilot iniciarà un cercle virtuós, en el qual la mateixa cooperativa podrà continuar la mobilització de nous pisos per fer que el parc d'habitatges que controla sigui prou gran com per cobrir-ne les despeses. El pla de viabilitat de la cooperativa calcula que cada any es necessiten 18 pisos nous, un cop acabada la fase pilot.

“Perquè aquest tipus de projecte sobrevisqui a llarg termini, necessita créixer i fer-se una mica més gran. En cas contrari, no pot ser sostenible.”

**Sonia Arbaci Salazzaro,
investigadora sobre habitatge,
UCL Londres**

Però la sostenibilitat no és només qüestió de xifres: com a condició prèvia per poder mobilitzar nous pisos, cal que la cooperativa desenvolupi de manera paral·lela les seves capacitats tècniques. S'ha de capacitar els nous membres de la cooperativa perquè entenguin en què consisteix una cooperativa

de llogateres i aquests membres s'han d'implicar en les tasques del dia a dia, per tal d'enfortir el projecte segons les seves capacitats. Tenint en compte que cap dels membres fundadors de Bloc Cooperatiu tenia coneixements previs sobre el desenvolupament d'una cooperativa de llogateres, no és una tasca fàcil.

La fase pilot va brindar acompanyament i assessorament extern als membres fundadors de Bloc Cooperatiu i, per descomptat, moltes oportunitats per aprendre sobre la marxa. Però la gestió d'un pla d'habitatge és complexa, i el procés de capacitació no conclourà fins que no acabi la fase pilot.

La transició de la fase pilot a la sostenibilitat a llarg termini també comporta la presa de decisions sobre quins serveis relacionats amb la gestió del pla d'habitatge pot prestar la mateixa cooperativa (es podria pensar en la mobilització de nous pisos per a la cooperativa, o en la mediació en matèria d'habitatge) i quins és millor deixar en mans de socis externs, ja que poden exigir uns coneixements tècnics difícils d'adquirir en pocs anys (per exemple, la realització d'obres de renovació per adequar els pisos acabats de mobilitzar).

Encara que el procés de creació de la cooperativa de llogateres Bloc Cooperatiu no podia haver anat més ràpid, la transició a la fase posterior del projecte finançat per la UE encara té molts paràmetres desconeguts, els quals inclouen d'una banda factors interns de la cooperativa, com ara la seva capacitat per atreure nous pisos, i d'altra banda aspectes com les relacions amb els propietaris, si continuaran participant en el pla un cop transcorreguts els 5 anys preceptius i el tipus de suport que els oferirà l'Ajuntament.

Quatre escenaris per al futur.

D'una entrevista amb Lluís Ferrer i Ivet Compañó, Bloc Cooperatiu

Escenari 1

"Hi ha diversos escenaris. És possible que xapem. Podria ser: Acaben els contractes de lloguer i no hem aconseguit cap captació, perquè no tenim prou marca. Per cada contracte de lloguer, el propietari parlarà amb l'arrendatari sobre si s'adapta a les noves condicions, però el projecte ha acabat." LF

Escenari 2

"Aconsegüim reproduir bé el model a la ciutat, aconseguim que la nostra marca sigui visible a la ciutat i continuem captant pisos que estaven buits, perquè encara n'hi ha —és un mercat inabastable! Ho aconseguim. Segons el pla de viabilitat hem d'aconseguir cada any 18 pisos per ser sostenibles en el temps. Els aconseguim. Fantàstic!" LF

Escenari 3

"Hi ha altres maneres de treballar en l'habitatge i transformar-lo. Per què no busquem possibilitats de construir? Hi ha 30 persones dintre de Bloc Cooperatiu que fan una altra línia de negoci que és la construcció." LF

Escenari 4

"Aconsegüim fer que això sigui mínimament viable i l'Ajuntament de Mataró s'adona que té una eina muntada per a la ciutadania de Mataró i entrem en tàndem de col·laboració perquè Bloc Cooperatiu sigui capaç de desenvolupar alguna de les feines que hi ha determinades en el pla local d'habitatge de la ciutat. I som un instrument de l'Ajuntament, perquè, se'ns oblida, l'Administració som nosaltres també; tenim uns tècnics de l'administració que treballen per al ciutadà, però des d'una iniciativa ciutadana aconseguim generar una nova manera de treballar administració i ciutadania: una empresa social. Per a mi, això seria triomfar. IC



Lluís Ferrer

Bloc Cooperatiu, Fundació Unió de Cooperadors de Mataró



Ivet Compañó

Bloc Cooperatiu, Fundació Unió de Cooperadors de Mataró

La subvenció creuada com a principal estratègia de sostenibilitat econòmica

Els membres del Consell Assessor de Lloguem! van ser unànimes en el fet que la relació entre l'Ajuntament i la nova cooperativa no hauria de canviar bruscamment: l'Ajuntament no hauria de passar d'oferir-li un suport total en la fase pilot a no donar-li suport de cap mena un cop finalitzada. Al cap i a la fi, l'ens públic ha invertit molt esforç a contribuir a la creació de la cooperativa, per la qual cosa sembla poc lògic que deixi d'ajudar-la una vegada que acabi el finançament de la UE. Al mateix temps, també sembla clar que el suport s'ha d'adaptar a la nova fase posterior al projecte.

Un dels elements de transició de la fase pilot a una relació més madura i sostenible entre Ajuntament i cooperativa és passar d'una relació bilateral entre l'Ajuntament i la cooperativa a un ecosistema local més ampli per a l'economia social i col·laborativa (vegeu l'article 3).

L'estratègia econòmica endògena més habitual perquè la cooperativa d'habitatge sigui sostenible és diversificar el seu parc d'habitatges en diferents segments, que es «subvencionen» mútuament amb aportacions dels arrendataris o subvencions públiques per a grups vulnerables en alguns dels habitatges, i que permeten oferir preus per sota del mercat en uns altres. El fet que hi hagi més diversitat d'habitatges i més grups destinataris és també una bona estratègia per reduir els riscos.

Adreçada als grups de renda mitjana

En primer lloc, la subvenció creuada es pot fer adreçant-se als grups de renda mitjana, que podrien trobar un habitatge de lloguer al mercat, però que valoren la seguretat que ofereix la cooperativa i potser tenen afinitats amb

el seu model organitzatiu. Els lloguers lleugerament més alts que paguen els grups d'ingressos mitjans permetrien llavors subvencionar lloguers més baixos per als membres de la cooperativa que ho necessiten més.

Subvencions públiques per a grups vulnerables

Hi ha un segon tipus de subvenció creuada que consisteix a convertir-se en proveïdor d'habitatges socials o d'habitatges per a altres grups subvencionats per l'Estat (per exemple, programes de «housing first» per a persones sense sostre, habitatges subvencionats per a joves, etc.). Les subvencions que rep la cooperativa per facilitar habitatge a aquests grups poden generar recursos per proveir habitatges assequibles a altres grups objectiu que necessitin un habitatge assequible sense ser un grup que rebi suport oficial.

Coin Street (Londres), com a exemple de subvenció creuada

La cooperativa d'habitatges Coin Street, amb seu a Londres, utilitza una estratègia de mercat social: una part de la cooperativa és assequible i funciona de manera paral·lela a l'autoritat local, la qual cosa significa que la selecció dels residents possibles segueix els criteris de l'autoritat local, que col·loca la població directament vulnerable als pisos. L'altra part de la promoció es posa al mercat, a preu de mercat. Atès que Coin Street és legalment una organització sense ànim de lucre, qualsevol benefici que se n'obtingui es reinvertirà. La cooperativa obté beneficis d'un segment que treballa en règim d'arrendament per part de la cooperativa, i subvenciona de forma creuada l'altra part, que es dedica a oficines o habitatges realment assequibles.

informació
facilitada per
Sonia Arbaci, UCL
Londres

Cooperació amb els ocupadors locals

Tornant a connectar amb un model tradicional de finançament de l'habitatge cooperatiu, les cooperatives poden mirar d'establir una col·laboració amb ocupadors públics o privats que tinguin dificultats per contractar personal a causa de l'escassetat d'habitatge assequible. Aquests ocupadors facilitarien a la cooperativa una subvenció o un crèdit a llarg termini en condicions molt generoses i, a canvi, se'ls permetria col·locar els seus treballadors en els habitatges oferts per la cooperativa. D'aquesta manera, els pisos d'empresa poden promoure el creixement de la cooperativa i subvencionar altres segments del parc d'habitatges.

“Veiem que l'habitatge empresarial està tornant, especialment als mercats de l'habitatge on tenim un gran problema per a les rendes mitjanes. Les ciutats no poden funcionar sense aquests treballadors clau que fan que les ciutats avancin, i veiem cada vegada més sovint que aquestes rendes mitjanes no poden trobar allotjament a la ciutat, sobretot les persones que necessiten viure al centre de la ciutat, com ara professors, infermeres, policies i conductors d'autobús, que treballen per torns i han d'arribar a la feina molt ràpid. No se'ls pot posar a una hora de distància, perquè llavors la ciutat no rutllarà. Cada vegada veiem més ocupadors, com ara els hospitals o la policia, que diuen: «d'acord, serem propietaris, crearem les nostres pròpies cooperatives, i proporcionarem cases a la gent que treballa per a nosaltres». Això és el que recomanaria als nostres col·legues de Mataró i que penso que podria canviar les regles del joc.”

**Barbara Steenberger,
International Union of Tenants**

Subvenció creuada a través d'espais comercials

Si la cooperativa comença a adquirir edificis sencers en lloc de pisos individuals, també pot subvencionar de forma creuada els habitatges assequibles llogant espais comercials i espais per a oficines a preus de mercat, que és una altra estratègia que les cooperatives han utilitzat durant molt de temps.

Subvencions creuades a través de serveis de tipus habitatge+

De manera natural, la cooperativa podria començar a posar en marxa serveis per als seus socis i propietaris per garantir el funcionament quotidià, com ara la neteja i el manteniment, la mediació, el suport a les persones amb necessitats especials, per exemple, les persones grans, o fins i tot serveis relacionats amb la inclusió al mercat laboral. Un cop que la cooperativa hagi adquirit experiència en la prestació d'aquests serveis, es podran oferir a l'exterior per tornar a subvencionar de manera creuada els habitatges assequibles de la cooperativa.

Diversificació del parc d'habitatges i de les formes legals d'ocupació

A llarg termini, Bloc Cooperatiu i l'Ajuntament poden sospesar la possibilitat d'ampliar els seus habitatges privats anteriorment buits a altres segments del mercat. Seguint la trajectòria de desenvolupament de Barcelona o el Community Land Trust de Brusselles, la col·laboració entre ciutat i cooperativa es podria ampliar a formes que ofereixin un parc d'habitatges més estable a través de la cessió de sòl per a la construcció i la compra conjunta d'edificis existents.

En el primer cas, l'Ajuntament cedeix terrenys a proveïdors d'habitatge social sense ànim de lucre perquè hi construeixin habitatges socials. La construcció de nous habitatges comporta

més riscos financers que el model actual basat en la propietat existent, però aquests riscos es poden mitigar, per exemple, amb crèdits favorables a llarg termini per part de les administracions públiques i els bancs públics d'inversió.

En el segon cas de compra conjunta, l'ajuntament i la cooperativa adquireixen conjuntament un habitatge mitjançant un contracte, que dona dret a l'ajuntament a col·locar els sol·licitants de la seva llista d'habitatges socials en una part dels pisos (que es determina en proporció al preu de venda). En aquest model, l'ajuntament també pot fer ús del seu dret preferent de compra (tanteig i retracte) per comprar edificis que estan en venda, per exemple, en subhastes públiques.

Resum i perspectives

La creació de capacitat per a la gestió del parc d'habitatges assequibles i la mobilització de noves unitats és una condició prèvia fonamental perquè el pla d'habitatges assequibles sigui sostenible. Per fer-ho, la cooperativa necessitarà el suport continu de l'Ajuntament i un ecosistema futur de la societat civil i altres actors implicats en la producció d'habitatges cooperatius i assequibles.

Com a estratègia principal cap a la sostenibilitat, l'ampliació de les activitats de la cooperativa a altres tipus d'habitatge i serveis sembla el plantejament més prometedor. Aquest mètode permet la «subvenció creuada» dels preus dels habitatges assequibles mitjançant la generació de beneficis en altres sectors, per exemple, amb subvencions públiques per a la provisió d'habitatge social, o amb el lloguer d'una part dels habitatges a preus de mercat. Així mateix, es pot estendre més enllà del sector dels pisos de propietat privada i es pot consolidar amb la compra conjunta d'habitatges per part de la ciutat i la cooperativa.

Consell Assessor de *Lloguem!*

Voldriem donar les gràcies a

- Eduardo González de Molina Soler
Universitat Pompeu Fabra
- Michaela Kauer
Ajuntament de Viena
- Núria Lambea Llop
Universitat Rovira i Virgili
- Alice Pittini
Housing Europe
- Sonia Arbaci Sallazzaro
University College London
- Joaquín de Santos
CLT Bruxelles
- Barbara Steenbergen
International Union of Tenants

per compartir generosament els seus coneixements i experiència amb l'equip de *Lloguem!*