

## **1a. PRIORITAT: GENERAR UN PARC DE LLOGUER ASSEQUIBLE**

### **1.- Reflexions sobre la situació del moment**

#### ***Lloguer assequible / lloguer social***

Una prèvia per aclarir conceptes: crec que primer ens hem de posar d'acord en què entenem per lloguer assequible. Està agafant cos la idea de que el lloguer assequible és aquell que assoleix, via qualificacions administratives, un preu inferior al de mercat, destinat al sector de la població que no pot arribar a accedir al mercat lliure del lloguer.

Tanmateix, dins d'aquest últim sector de població hi ha un subgrup, cada cop més nombrós, que no pot ni pagar un lloguer d'habitatge assequible. Per tant hem d'atendre'ls amb un lloguer més econòmic, que és el que anomenem lloguer social.

#### ***La demanda en el context actual***

Deixant de banda els rics, que en un context de crisi solen seguir sent rics o encara més rics, pel fet que el poder adquisitiu de la majoria dels mortals ha baixat en picat, la demanda d'habitatge ha baixat qualitativament: Qui es podia comprar un habitatge lliure, ara, si encara s'atreveix a comprar, només se'l pot comprar protegit. Qui podia comprar ara ja no pot i ha d'anar a lloguer, i qui anava de lloguer en un HPO ja va abocat a engruixir el grup dels exclosos que està passant a se el més nombrós.

#### ***L'oferta en el context actual***

L'habitatge és un producte de consum de primera necessitat. Això és inqüestionable. Tothom necessita un lloc on viure. Ara bé, és un producte de consum que té unes rigideses molt importants: entre altres, que no es pot traslladar i que té molt poca flexibilitat d'adaptació. Ara per ara, un habitatge no es pot carregar en un camió o un vaixell i transportar-lo i les obres d'adaptació a la tipologia adequada solen ser econòmicament inviables. Això implica que hi ha llocs amb unes tipologies d'habitatge concretes amb una oferta no atesa, que ningú vol, perquè no hi ha demanda d'aquella tipologia concreta. En canvi, hi ha llocs que, malgrat la situació de crisi i si s'ajusta mínimament el preu a la capacitat adquisitiva de la població de l'entorn, l'oferta pot quedar curta. Conclusió: no tots els territoris són socioeconòmicament iguals i s'hauran d'aplicar polítiques d'habitatge diferents a territoris diferents.

#### ***El paper de les empreses d'habitatge del sector públic***

Les empreses promotores d'habitatge del sector públic tenim la funció d'atendre, de donar sortida, a la demanda no atesa per la iniciativa privada. En èpoques passades de bonança econòmica ens dedicàvem a fer habitatge protegit de venda i, potser, una mica de lloguer. Ara, perquè la demanda ha anat a menys, en quant a poder adquisitiu de la població, com hem vist, aquest habitatge ja el fa el sector privat i a nosaltres ens toca, bàsicament, fer habitatge assequible i social de lloguer.

Ara bé, segons a on estiguem, en quin entorn socioeconòmic ens trobem, haurem de fer unes coses o unes altres, ben diferents cadascú, per adaptar-nos i atendre la demanda segons la realitat del parc d'habitatge que tinguem. En alguns llocs haurem de reconvertir habitatges de venda desocupats amb lloguer social o assequible. En altres llocs, on no hi hagi habitatge vacant, haurem de començar a edificar a tota bufa perquè d'aquí a dos anys puguem tenir els habitatges necessaris per allotjar la població, doncs no podrem deixar la gent al carrer.

## **2.- Política d'habitatge a Sant Cugat del Vallès en el context que ens trobem**

Passo a explicar ara què és el què estem fent a casa nostra en aquesta situació de crisi per si a algú troba interessant agafar alguna idea.

### ***D'on venim i què hem fet darrerament***

Promusa és una empresa amb 23 anys que va dedicar els primers quinze anys a fer exclusivament habitatge de venda. Es va plantejar atendre la necessitat d'atendre el col·lectiu de joves per facilitar la seva emancipació familiar i del de la gent gran, doncs s'havien detectat problemes de gent gran en situacions d'infrahabitatge o en habitatges arquitectònicament no accessibles i es va començar a fer habitatges de lloguer per a joves i per a gent gran. També es va valorar el fet que el territori s'exhauria i que caldria, per garantir les polítiques d'habitatge del futur, tenir un patrimoni de lloguer que també cobriria al sector de la població que ja no podia accedir a la compra. Total, que en els darrers 8 anys hem fet més nombre d'habitatges de lloguer que no de venda i actualment tenim un patrimoni de 466 habitatges de lloguer. Per altra banda, no s'ha deixat de banda una activa política d'adquisició de sòl, doncs amb el territori esgotat, el subministrament de parcel·les provinents del 10% ja ha passat a la història.

### ***Situació actual***

Estem construint una promoció de 42 habitatges, que estava destinada a lloguer i que varem canviar a venda. Vam canviar perquè ja era molt difícil l'obtenció de finançament per a les promocions de lloguer i perquè el cupo es va esgotar. Tot i així, avui dia, després d'un any i mig de tramitar i perseguir la concessió del préstec, ens l'han acabat denegant. (Per sort sembla ser que ens en sortirem, gràcies als recursos propis i a la predisposició d'una altra entitat financera) Això ho explico com a clara evidència que, ara per ara, no obtindrem el préstec convingut de les entitats financeres. És a dir, s'ha acabat el promoure amb finançament de bancs o caixes, si més no, per una bona temporada

Per altra banda, Sant Cugat, per la seva posició en el territori i per la qualitat de l'entorn urbà, manté uns preus de mercat, tant de lloguer com de venda, encara molt per sobre dels màxims d'HPO. Per tant, tenim forta demanda d'HPO, sobretot de lloguer i ens veiem en la necessitat de construir noves promocions.

En els darrers anys, fruit de l'adquisició i gestió de sòl, tenim solars. També ens hem dedicat a redactar els projectes. També, com hem comentat abans, tenim demanda. Però no hem licitat aquests projectes, pura i simplement, per manca de finançament.

### ***Partenariat amb el sector privat***

Per tant, si volem fer promocions noves, no tenim més remei que el d'anar a buscar inversors privats.

Promoció de lloguer: Per tirar endavant les promocions de lloguer, màxima prioritat actual, estem estudiant una fórmula similar a la de la concessió que s'ha utilitzat per a la construcció d'equipaments públics o infraestructures, per la qual transmetríem el solar en dret de superfície a una constructora, que fa l'edifici, i que el lloga a Promusa pels 25 anys que dura aquest règim. Promusa gestiona el lloguer de amb els mateixos criteris que ho fa amb el parc propi i amb les rendes obtingudes paga en canon establert amb la constructora. Aquest mètode és idoni per a constructores grans que tenen el seu grup una concessionària.

Promocions de venda: Donat que també tenim demanda per a la venda i que amb aquesta modalitat ens permet tenir els ingressos per fer front a les promocions de lloguer, també iniciarem promocions de venda en permuta amb constructors. Aquesta fórmula ens permet recuperar el capital invertit en solars i projectes, tot i que obtenim uns menor beneficis, si ho comparem amb una promoció de venda totalment pròpia i finançada amb hipoteca.

Sant Cugat del Vallès, juny 2012.