

El finançament, un dels obstacles per a l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús

Coop'57 i Fiare, entitats ètiques, i a un segon nivell, l'Institut Català de Finances, supleixen com poden la negativa de la banca tradicional a avançar diners per a aquests projectes

Marc Font / @marcfontribas



Proposta de l'Edifici Cirerers, al barri barceloní de Roquetes, un dels projectes que ha comptat amb el finançament de Fiare Banca Ètica

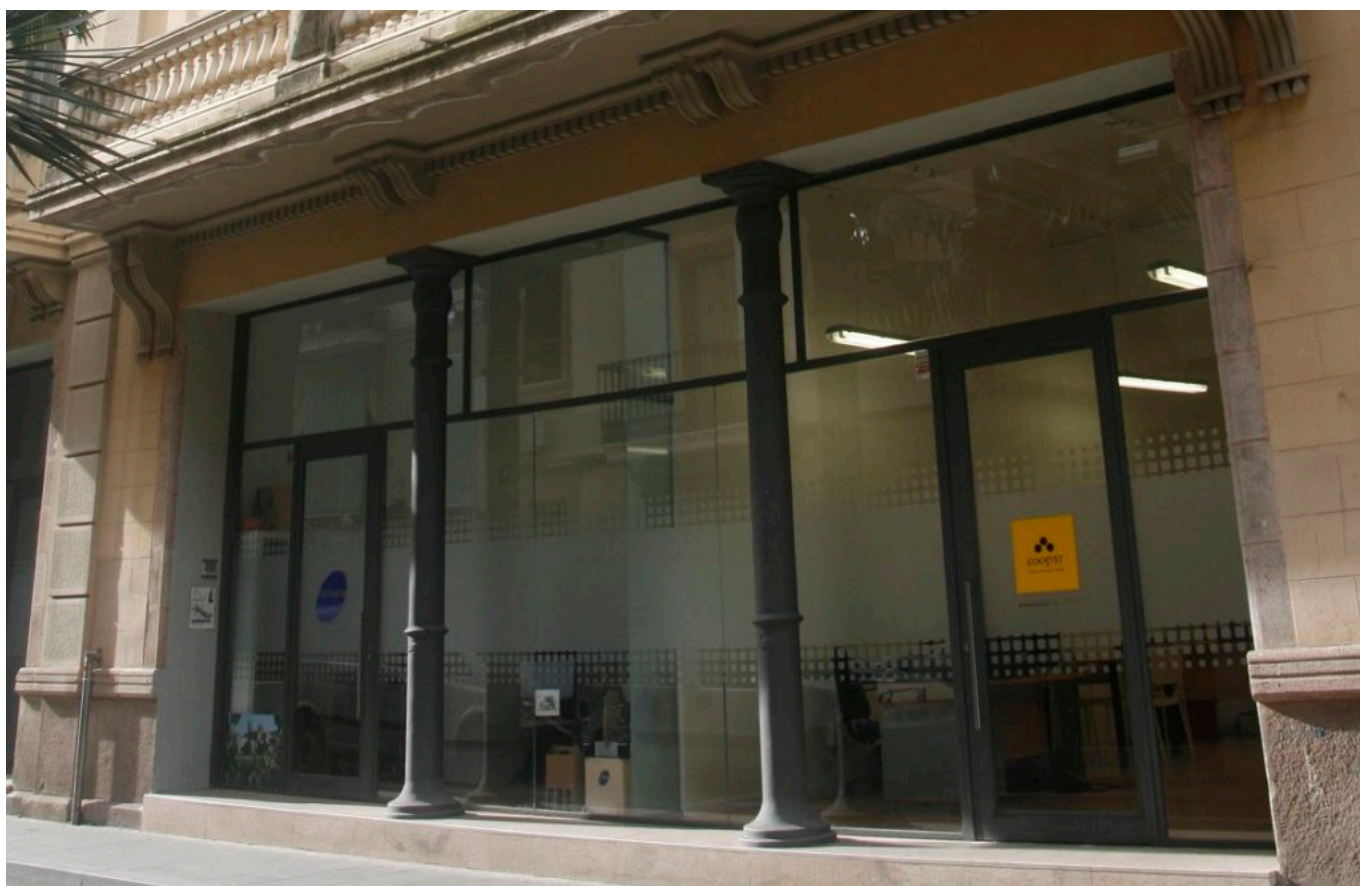
Aconseguir finançament extern és, ara mateix, una de les principals dificultats amb la que topen els projectes d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús. En molts casos, les necessitats poden superar -a vegades amb escreix- el milió d'euros, ja que, com a mínim, cal rehabilitat o construir l'edifici. Per tant, no és precisament una qüestió menor, sinó **una pedra angular que determina la possibilitat real que la iniciativa es converteixi en realitat**. Les diverses promocions que s'han portat a terme combinen l'autofinançament, és a dir, les aportacions de capital que fan els mateixos socis de la cooperativa i que acostumen a situar-se al voltant del 20% del total; amb el finançament

extern, que, a grans trets, pot provenir d'entitats financeres, administracions públiques o de particulars i entitats que adquireixen títols participatius emesos per determinats projectes. Globalment representa entre el 70 i el 80% del capital de la promoció i es retorna fonamentalment amb les quotes d'ús que paguen mensualment les diverses unitats de convivència de la cooperativa.

Ara bé, almenys de moment, les portes on picar per rebre aquests fons són limitades. Molt limitades. **La banca tradicional, per exemple, no ha finançat cap projecte d'habitatge en cessió d'ús a l'Estat, com tampoc ho han fet entitats cooperatives d'una dimensió important com poden ser Caixa d'Enginyers o Arquia Banca.** De fet, a Catalunya fins ara només ho han fet [Coop57](#) i [Fiare](#), dues entitats ètiques. A nivell públic, l'[Institut Català de Finances \(ICF\)](#), que depèn de la Generalitat, compta des de l'any passat amb un parell de línies de crèdit —ja sigui per a la compra o promoció d'habitatge social— que han servit per finançar alguns projectes de cessió d'ús.

Coop 57 i Fiare, els pioners

Com dèiem, la cooperativa de serveis financers Coop57 i Fiare Banca Ètica són les úniques entitats financeres privades que han donat préstecs a iniciatives de cessió d'ús de casa nostra. Coop57, per exemple, s'ha implicat a [La Borda](#) i a [Princesa49](#) —dues promocions que ja funcionen a Barcelona—, entre d'altres; mentre que Fiare ho ha fet a [Cal Cases](#) —el projecte pioner del model a Catalunya—, Calafou, [Cirerers](#) —al barri de Roquetes de Barcelona—, o [La Balma](#), al Poblenou, així com en promocions a Eivissa, Madrid o Conca. En el cas de Madrid, un dels projectes és [Entrepatis](#), que va obtenir el finançament gràcies a un préstec sindicat entre Fiare i Triodos.



La seu de Coop57, al carrer de Premià del barri de Sants, a Barcelona / COOP57

En el cas de Coop57, s'ha [fixat com a import màxim](#) 1,25 milions d'euros per projecte, amb un termini de retorn del crèdit d'entre 15 i 25 anys. Guillem Fernández, membre de l'àrea de préstecs de la cooperativa, explica que "la nostra aportació és més qualitativa que quantitativa. Vam finançar els projectes de Princesa, 49 i la Borda i en el seu dia vam avalar Cal Cases per demostrar que el

model en cessió d'ús era possible. **Es tractava de dinamitzar i posar el nostre granet de sorra per impulsar-lo i veure si les administracions es posaven les piles i ara es tracta que surtin operacions que l'impulsin**".

Fernàndez detalla que posen "diferents tipus de límits". Més enllà dels econòmics, també n'apliquen de "socials i polítics". "No financem un projecte d'una cooperativa d'habitatge perquè sí, sinó que estem finançant específicament el règim d'ús, que implica que no hi ha d'haver divisió horitzontal de la propietat i que la propietat serà col·lectiva, així com les garanties i les respostes. A més a més, també fixem que les aportacions inicials no superaran l'entorn dels 40.000 euros", afegeix. **Una altra característica que exigeixen als projectes és que tinguin "un cert grau d'arrelament i de retorn a la comunitat"**.

El director comercial i d'estratègia de Fiare Banca Ètica, Juan Garibi, detalla que les promocions de cessió d'ús finançades per l'entitat oscil·len entre els 600.000 i els 3,5 milions d'euros. A l'hora de decidir implicar-se fan dues anàlisis: "una avaluació socioambiental, on comprovem que realment siguin projectes en què s'elimina l'especulació del mercat immobiliari i tenen un major nivell d'autogestió de la vida col·lectiva, amb l'existència d'espais comuns, etc., i l'avaluació financera". En aquest darrer àmbit, **"a diferència d'un préstec individual hem d'analitzar el col·lectiu, els seus ingressos i els mecanismes de solidaritat previstos dins els grups**, amb la creació de fons de cobertura que garanteixen que el grup es pot fer càrrec de les dificultats d'un dels membres del projecte", detalla. També afegeix que "no es recomana finançar col·lectius molt tancats, sinó que és important que el col·lectiu tingui capacitat per incorporar noves persones, de manera que el projecte pugui continuar tot i que canviïn les persones".

Tant Fernàndez com Guribi raonen perquè la banca convencional no finança aquest model. El membre de Coop57 comenta que "la gestió i l'anàlisi del risc que fa és una altra. **No creu en projectes col·lectius**. A més a més, té una normativa de finançament o de cobertura de riscos que l'obliga a unes garanties i a unes anàlisis de riscos, que evidentment no seran mai les de Coop57, on analitzarem el projecte conjunt i el risc col·lectiu que hi ha hagut allà".

Per a Garibi, "els bancs som animals de costums, tendim a generalitzar procediments estandarditzats que et permeten treure xurros, és a dir, productes estàndards. En aquest moment l'estàndard són préstecs individuals, és a dir, sotmetiment a la propietat horitzontal i anàlisi individual del risc. **Els projectes de cessió d'ús se surten d'aquest esquema**, perquè no hi ha divisió horitzontal i la propietat no recau en les persones sinó en la cooperativa. Nosaltres el que fem és una garantia mancomunada de cada soci per la seva part, no pel total de l'operació de la cooperativa, i això és una mica estrany en el sector financer".

La pota pública

Una de les demandes recurrents del sector és exigir una major implicació a les administracions públiques per facilitar l'enlairament del model en cessió d'ús. A nivell de finançament, fins ara la principal actuació a Catalunya la desenvolupa l'Institut Català de Finances (ICF), que al juny de l'any passat [va anunciar](#) que, juntament amb l'Agència d'Habitatge de Catalunya (AHC), destinaria 250 milions a "la construcció i compra d'habitatge de lloguer social". En concret, l'ICF, que depèn del Departament d'Economia i Hisenda de la Generalitat, reparteix els fons en dues línies de crèdit: una de 110 milions d'euros destinada a la compra d'habitatges de lloguer social per part d'ajuntaments, entitats sense ànim de lucre i del tercer sector; i una altra de 140 milions, destinada a promotors. Fonts de l'entitat expliquen que les dues línies segueixen obertes. **En tots dos casos, els immobles s'ha de destinar a habitatges de protecció oficial (HPO)**.

En el primer cas, [la línia de crèdit se cenyeix a l'adquisició de pisos mitjançant el dret de tanteig i retracte](#), amb un màxim de 90.000 euros per habitatge. El crèdit, que es pot retornar en un màxim de 25 anys, té un interès fix final de l'1,25%, gràcies a la bonificació de dos punts que fa l'AHC. Gràcies a aquesta línia, al març d'enguany la cooperativa Sostre Cívic [va comprar un edifici a Martorell](#) propietat fins aleshores del BBVA. En l'operació de compra de l'immoble, que es destinarà a habitatge cooperatiu, a més de l'ICF, també hi va participar Fiare Banca Ètica, per complementar el finançament públic. En el cas de la promoció d'habitatge social, [el crèdit també es pot retornar en un màxim de 25 anys](#), el límit màxim són de 100.000 euros per habitatge i l'interès final —gràcies a la bonificació de l'AHC— és del 2%. Més enllà de les entitats que aposten per la cessió d'ús, també han utilitzat les línies de l'ICF entitats com l'Associació ISIL, la Fundació Maria Raventós, la Fundació privada Plataforma educativa o la Fundació Foment de l'Habitatge.

A nivell públic, l'Ajuntament de Barcelona [va cedir durant 75 anys el dret de superfície de quatre solars](#) a cooperatives per fer promocions de cessió d'ús i ara mateix té en marxa un altre concurs per cedir-ne tres més. Des del sector, però, es demana una major implicació de les administracions a l'hora de facilitar garanties per a l'obtenció del finançament dels projectes. En el cas de Barcelona, en el primer concurs de solars la garantia de l'Ajuntament és que responia davant un impagament a canvi de quedar-se el pis, un fet molt criticat per una part de sector perquè suposava fer divisió horitzontal del projecte, quan una de les seves premisses és la propietat col·lectiva de la finca i, per tant, no fer aquest tràmit. En el segon concurs, **la garantia ha passat a ser el retorn de tot l'edifici, també a l'administració local.**



Vanesa Valiño, cap de gabinet de la regidoria d'Habitatge de Barcelona / BETEVE

La cap de gabinet de la regidoria d'Habitatge de Barcelona, Vanesa Valiño, destaca que l'aposta de l'Ajuntament per la cessió d'ús "va molt més enllà de facilitar solars" i cita la creació, durant el passat mandat, de la [Taula d'habitatge cooperatiu](#), l'aprovació de modificacions urbanístiques per evitar que les cooperatives estiguin obligades a fer pàrquings o l'acompanyament tècnic. Sobre els avals, reconeix que van canviar el model del primer al segon concurs "després que no agradés a

totes les cooperatives, perquè entenien que no garantia la propietat col·lectiva". Com a gran objectiu del nou mandat, es fixa **"treballar per veure com podem dotar econòmicament les cooperatives perquè tant l'aportació inicial com els avals no deixin ningú enrere"**. En aquest sentit, recalca que existeix un acord del comissionat d'economia social i solidària de l'Ajuntament amb Coop57 i Fiare per avalar operacions de crèdits d'entitats de l'ESS, "que hem de veure com és de replicable en cooperatives d'habitatge, però ho estem estudiant".

Els títols participatius

Més enllà de l'administració pública i les entitats financeres, hi ha altres vies per sufragar projectes d'habitatge en cessió d'ús. Una de les que ha guanyat presència és l'emissió de títols participatius, que **permet aconseguir una implicació popular, ja sigui a través d'entitats o particulars**. Un dels primers projectes en optar per aquesta via va ser [La Borda](#), que en només 19 dies del 2017 va reunir 865.000 euros provinents de més de 200 persones i entitats. Els títols, amb una durada de tres anys, tenen una remuneració anual de l'1,75%. Van ser emesos per Coop57, que va ser precisament qui va apostar que l'emissió de títols formés part de l'estructura de finançament del projecte. "D'alguna manera, Coop57 està fent de mercat secundari de l'emissió de títols, en el sentit que si algú vol vendre un títol seu o vol recuperar l'aportació, garantim que ho farà i alhora si el projecte anés malament, Coop57 assumeix un risc del 80%", explica Guillem Fernández.



Projecte de La Serreta, a Cardedeu / SOSTRE CÍVIC

Una altra emissió exitosa va ser la de [Tornassol](#), la campanya que va portar a terme Sostre Cívic per finançar parcialment la compra de sòl per aixecar el projecte cooperatiu de la Serreta, a Cardedeu. En 21 dies, va reunir 450.000 euros provinents de 115 aportacions. Una altra via de finançament són els ajuts que dona la fundació [La Dinamo](#).

Situacions antagòniques en funció del projecte

L'obtenció de finançament extern és un factor decisiu per tirar endavant o no un projecte d'habitatge cooperatiu i cada experiència viu situacions particulars. Dos extrems radicalment diferent són el de la cooperativa Llar Jove Marina Prat Vermell, que aixecarà un edifici amb 32 habitatges en aquest barri de Barcelona, i el de Can Carner, que promou un projecte de cohabitatge en una masia de Castellar del Vallès. En el primer cas, **la cooperativa va ser una de les beneficiades amb un dels solars en dret de superfície del primer concurs fet per l'Ajuntament de Barcelona**. A partir d'aquí, la construcció de l'edifici suposa un cost d'uns 4,2 milions d'euros, segons explica Paco Herrero, membre del grup d'acompanyament de Llar Jove Marina Prat Vermell. El gruix del finançament prové d'un crèdit de 3,2 milions de l'ICF a un interès del 2%, corresponent a la seva línia de promoció d'habitatge social, que tot just s'acaba de confirmar. La resta es repeteix entre una subvenció de 670.000 euros provinents del Pla Estatal de l'Habitatge -finançat pel govern espanyol- i les aportacions inicials dels socis de la cooperativa, que se situen entre els 10.000 i els 20.000 euros.

La quota mensual d'ús oscil·larà entre els 290 i els 520 euros —en funció de la dimensió del pis—, explica Herrero. La previsió és que després de l'estiu puguin arrencar ja les obres i que els pisos s'entreguin als socis entre juliol i setembre de 2021. **Herrero considera que el retorn dels préstecs hauria d'anar més enllà dels 25 anys que com a màxim ofereix actualment l'ICF** i que l'aportació de les unitats de convivència "hauria de ser més petita, perquè sinó es converteix en un problema". Per a ell, l'ideal per impulsar el model és que "els socis no hagin de fer una aportació inicial", sinó que aquesta correspongui a l'administració.

En el cas de [Can Carner Cooperativa d'Habitatge](#), de moment no han aconseguit trobar finançament extern per obtenir els 2,4 milions d'euros que requereix el projecte, fonamentalment per comprar la finca a un particular i abordar la reforma de l'edifici. Segons explica una de les membres de la cooperativa, Gemma Nogués, "ens trobem que cada cop hi ha més grups que es plantegen la cessió d'ús com a model d'alternativa d'accés a l'habitatge, **però les estructures legals, polítiques i financeres no estan fent una aposta en aquesta direcció**". Nogués lamenta que hi ha molt poques entitats financeres que hi apostin i que en el seu cas, a més a més, no entren en els canons d'HPO, el que els impedeix rebre crèdits de l'ICF.

"Si el sistema financer no ens pot donar suport, el que estem ideant són iniciatives socials. **Estem pensant en fer una emissió pròpia de títols participatius que sortirà les properes setmanes**", afegeix Nogués. Tot i les dificultats amb les que han topat, es mostra convençuda que el projecte, que compta amb 12 unitats de convivència, "tirarà endavant". La membre de la cooperativa recalca que si aconsegueixen el finançament extern, "el projecte és perfectament viable, perquè les quotes que ens quedarien serien molt assumible i estarien molt per sota del preu de mercat". "L'esperança que tenim és mobilitzar la participació ciutadana. Penso que els primers grups ens haurem de nodrir d'això, fins que el mercat financer i l'administració pública no es posin a mirar en aquesta direcció", conclou.