



Col·laboració públicoprivada en matèria d'habitatge assequible

**Anàlisi de la situació actual, experiències,
reptes i propostes**

Càtedra d'habitatge digne i sostenible
Col·lecció Estudis - N.º.7
Novembre 2025

Amb la col·laboració de:



Continguts

Presentació	5
Resum executiu	6
1. Introducció	10
2. L'habitatge assequible	12
3. Espais per a la col·laboració públicoprivada	27
4. Casos d'estudi: èxits i fracassos	39
6. Conclusions i recomanacions	53
Bibliografia	55
Colecció d'estudis de la Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible	56

Taules

Taula 1. Tipus d'habitatge assequible	15
Taula 2. Resum d'instruments nacionals i autonòmics	22
Taula 3. Models de governança i copropietat publicoprivada	31
Taula 4. Situació actual de les HA en diferents països europeus	34
Taula 5. Comparativa de tipologies de fons per a habitatge assequible	37
Taula 6. Bones pràctiques i errors a evitar	46

Gràfics

Gràfic 1. Percentatge mitjà de la renda bruta destinat a habitatge el 2022	23
Gràfic 2. Percentatge de llars en sobreesforç per països el 2022	23
Gràfico 3. Porcentaje de hogares en sobre esfuerzo por CC.AA. en 2022	24
Gráfico 4. Porcentaje promedio de renta neta destinado al alquiler por CC.AA. en 2022	24
Gràfic 5. Formes de residència de les llars joves el 2022	25

Presentació

Aquest estudi és el setè treball de recerca aplicada de la Càtedra d'Habitatge Digna i Sostenible de la UPF Barcelona School of Management, un espai de reflexió que neix de la col·laboració amb la Fundació Metropolitan House, amb l'objectiu d'analitzar el sector immobiliari des d'una perspectiva social, mediambiental i econòmica.

Específicament, la càtedra es planteja:

- Generar i desenvolupar el coneixement sobre les polítiques de l'habitatge des d'una visió econòmica, fiscal i financera, social i de gestió, orientada a la millor qualitat de vida dels ciutadans, a preservar el medi ambient, l'eficiència i la sostenibilitat del sector immobiliari.
- Desenvolupar activitats de transferència de coneixement i divulgació del coneixement generat, a partir de l'organització de jornades i conferències, publicació d'articles divulgatius, elaboració de casos d'estudi, entre altres.
- Desenvolupem activitats relacionades amb la formació i capacitació dels professionals del sector immobiliari, a partir de la creació de programes de formació, pràctiques en empreses immobiliàries, etc.
- Aquests estudis es comprometen a fi de realitzar recerques d'impacte per a transferir el coneixement a la societat. A més, aquest treball de recerca es marca en l'Agenda 2030, aprovat el setembre de 2015 per a les Nacions Unides, incident directe en els següents Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS):



Sobre la coautoría:

María Martín Rodríguez

Doctora en Economia per la Universidad Carlos III de Madrid. Lectora en el departament d'estratègia empresarial i desenvolupament en la UPF Barcelona School of Management. Professora associada de la Facultat d'Economia de la UPF. Exerceix puntualment com a consultora independent d'empreses i organismes públics en assumptes de competència.

Ramon Bastida Vialcanet

Doctor en Administració i Direcció d'Empreses. És professor titular (Associate Professor) del departament de finances i control en la UPF Barcelona School of Management. És el director del International MBA i de la Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible de la UPF-BSM. També és professor associat de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra.

Volem agrair la col·laboració a **Josep Lluís Pellicer**, secretari de la Fundació Metropolitan House, i a totes les persones que han participat en les entrevistes realitzades durant el treball de camp d'aquest estudi:

- **Donato Muñoz**
(Cevasa)
- **Joan Ramon Riera**
(MHAB, Ajuntament de Barcelona)
- **Carles Salas**
(Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya)
- **Carme Trilla**
(Fundació Habitat3)

Resum executiu

Motivació i context

L'accés a l'habitatge assequible s'ha convertit en un dels principals reptes socials, econòmics i urbans a Espanya. El desajustament crònic entre la creació de llars i la producció de nous habitatges, unit a l'increment de preus en les grans ciutats i zones turístiques, ha tensionat el mercat de lloguer. Aquest fenomen afecta no sols els col·lectius vulnerables, sinó també àmplies capes de classe mitjana i població jove, que destinen més del 40% dels seus ingressos al pagament del lloguer en determinades regions.

A aquests factors s'hi afegeixen l'augment del turisme, l'escassetat de sòl urbanitzable, la concentració de la propietat en grans tenidors i una inversió pública limitada en habitatge. En aquest context, la col·laboració publicoprivada (CPP) emergeix com un instrument clau per mobilitzar recursos, ampliar el parc residencial assequible i professionalitzar-ne la gestió. Aquest estudi té com a objectiu identificar els principals models de col·laboració i extreure lliçons d'experiències nacionals i internacionals per dissenyar polítiques més efectives.

Diagnosi de l'habitatge assequible

L'habitatge assequible constitueix una categoria flexible que engloba diferents fórmules, des de l'habitatge protegit tradicional fins a les cooperatives en cessió d'ús o els projectes promoguts per agents privats amb suport públic. Totes aquestes modalitats comparteixen un mateix objectiu: garantir preus de compra o lloguer proporcionals a la renda de les llars, especialment per als sectors mitjans i baixos que actualment queden atrapats entre un mercat lliure inaccessible i una oferta pública insuficient.

El problema, tanmateix, no resideix únicament en el disseny de tipologies, sinó en la insuficiència estructural de l'oferta. Factors com l'escassetat de sòl urbanitzable, la insuficient inversió pública i privada, la competència amb l'ús turístic i temporal de l'habitatge, les rigideses normatives i administratives, i els desajustos del parc existent expliquen que l'estoc d'habitatge assequible a Espanya amb prou feines arribi a entre l'1% i el 2,5 % del total de llars, davant del 15–25 % de països europeus de referència.

Pel costat de la demanda, l'esforç econòmic exigit a les llars per accedir a un lloguer digne és insostenible: prop del 40 % de les persones que lloguen a preu de mercat destinen més del 40 % dels seus ingressos al pagament de la renda, vint punts per sobre de la mitjana europea. Aquest sobreesforç afecta especialment la població jove, la qual veu retardada l'emancipació a causa del desajust entre salaris i preus del lloguer, així com les famílies que resideixen a grans àrees urbanes i turístiques, on la pressió sobre l'habitatge és més intensa. La conseqüència és un cercle viciós en què l'escassetat d'oferta alimenta l'escalada de preus i expulsa àmplies capes socials de l'accés a un habitatge digne.

Espais per a la col·laboració publicoprivada

L'estudi identifica diversos àmbits de cooperació entre el sector públic i el privat, que poden desplegar-se de manera complementària:

- Models de governança i copropietat

Existeixen tres models principals:

- **Societats mixtes**, en les quals participen conjuntament administracions i empreses privades, compartint riscos, inversió i gestió (ex. Habitatge Metròpolis Barcelona).
- **Models concessionals**, que permeten a les empreses privades construir, finançar i gestionar els habitatges durant llargs períodes a canvi de rendibilitats acotades (ex. Plan Vive a Madrid).
- **Cessió d'ús de sòl o habitatges**, sovint mitjançant dret de superfície, per garantir preus assequibles durant dècades, ja sigui en mans de promotors socials, cooperatives o entitats privades.

- Instruments jurídics

S'han desenvolupat marcs legals específics per garantir la vocació social i l'estabilitat de l'habitatge assequible:

- **El dret de superfície**, que permet mantenir la titularitat pública del sòl mentre es promou inversió privada.

- **L'habitatge protegit indefinit**, que impedeix la desqualificació i el pas al mercat lliure.
- **La cessió d'ús**, que promou l'estabilitat residencial i el control comunitari del parc.

- Administració i gestió de lloguers

La gestió professionalitzada és clau per assegurar la qualitat del servei, la sostenibilitat econòmica i la confiança social. El sector privat pot aportar eficiència en l'administració, mentre que la supervisió pública garanteix el compliment dels objectius socials. Els models de housing associations britàniques i les cooperatives demostren la importància d'aquest equilibri.

- Mecanismes de finançament i incentius fiscals

L'ampliació del parc assequible requereix de recursos financers a gran escala. Entre les eines més destacades hi trobem:

- **La Línea ICO-Alquiler Asequible**, que canalitza préstecs i avals per valor de fins a 6.000 milions d'euros.
- **Els fons d'inversió amb impacte social**, que mobilitzen capital privat amb retorns moderats però estables.
- **Els incentius fiscals en l'IRPF**, que bonifiquen a propietaris que arrenden a preus reduïts en zones tensionades.

Aquests espais de col·laboració mostren que és possible articular models flexibles, adaptats a diferents contextos urbans i socials, sempre que es defineixin amb claredat els objectius d'interès públic i privat, i els mecanismes de control i transparència.

Casos d'èxit i fracàs

Els casos d'estudi inclosos en l'anàlisi són: Viena, Housing Associations al Regne Unit, Haringey Development Vehicle (HDV) i Nova York City Housing Authority (NYCHA) amb el programa PACT. L'anàlisi d'aquests casos ha permès identificar bones pràctiques i estratègies efectives, i possibles riscos i errors a evitar, que es resumeixen a la taula següent.

Bones pràctiques i estratègies efectives	Riscos i errors a evitar
<u>Regulació i governança clares</u> : marcs normatius previsibles i rols definits entre actors públics i privats	<u>Falta de control i claredat</u> : acords vagues que deixen als residents sense garanties i prioritzen interessos privats
<u>Accés ampli i flexible</u> : incloure diferents nivells d'ingressos per a evitar estigmatització i promoure mescla social	<u>Criteris restrictius</u> : limitar l'accés sol a persones de baixos ingressos concentra pobresa i fragmenta comunitats
<u>Estabilitat residencial garantida</u> : assegurar permanència fins i tot si augmenten ingressos, enfortint la confiança dels residents	<u>Desallotjaments o desplaçaments massius</u> : absència de supervisió efectiva i garanties contractuals generen inseguretat habitacional
<u>Finançament diversificat i sostenible</u> : combinar fons públics, impostos específics i col·laboració amb cooperatives i promotors sense finalitats de lucre	<u>Dependència exclusiva de capital privat</u> : vulnerabilitat a crisis financeres i pressió per rendibilitat sobre objectius socials
<u>Participació ciutadana efectiva</u> : processos genuïns, vinculants i transparents que incloguin les veus dels residents	<u>Consulta simbòlica o superficial</u> : la participació tardana o irrellevant genera desconfiança i pot cancel·lar projectes
<u>Monitoratge i mètriques clares</u> : seguiment independent del compliment d'objectius socials i estabilitat d'inquilins	<u>Falta de seguiment i transparència</u> : dades insuficients o informes interns no verificables permeten resultats heterogenis i riscos per a residents
<u>Planificació a llarg termini</u> : visió estructural que combini polítiques duradores, coherència política i innovació urbana	<u>Projectes temporals o assistencials</u> : solucions curtterministes col·lapsen davant canvis polítics o crisis econòmiques

Entrevistes amb experts

L'estudi compta amb les aportacions de quatre experts de referència en l'àmbit de l'habitatge assequible. Tots coincideixen que Espanya travessa una crisi habitacional sense precedents, marcada per l'escassetat d'habitatge assequible, especialment a les grans àrees urbanes, fruit de la combinació de factors de demanda (creixement demogràfic i migratori, augment de l'esforç econòmic de les llars) i d'oferta (paràlisi de la construcció i reducció del parc disponible després de la crisi financera).

Els experts subratllen que l'Administració ha de liderar la resposta, però necessàriament en aliança amb el sector privat, per mobilitzar inversió i augmentar l'escala de les actuacions. Destaquen mesures com la cessió de sòl públic en dret de superfície, la generació de marcs normatius i fiscals més estables i l'atracció de capital privat a través d'inversió pública tractora. També assenyalen la importància de millorar la coordinació prèvia entre administracions i operadors privats per garantir la viabilitat econòmica dels concursos públics i atraure capital en condicions de major seguretat.

Finalment, apunten els reptes de futur: augmentar la disponibilitat de sòl, simplificar la burocràcia, assegurar la qualitat constructiva amb criteris sostenibles i apostar per la industrialització per abaratir costos i reduir terminis. També indiquen la necessitat de revisar la fiscalitat associada a l'habitatge assequible, de manera que les reduccions tributàries es tradueixin en preus més accessibles per a compradors i llogaters. Tot això exigeix un equilibri constant entre interessos públics i privats, en un marc de col·laboració que permeti respondre amb rapidesa a la magnitud de la crisi actual.

Conclusions i recomanacions

La crisi de l'habitatge a Espanya sorgeix d'un marcat desajust entre oferta i demanda que provoca un encariment accelerat de la compra i del lloguer. Aquest augment de preus, molt per sobre del creixement salarial, ha elevat la taxa d'esforç de les llars i n'ha reduït l'accés a un habitatge digne, agreujat per la pèrdua d'una part del parc d'habitatge protegit.

Per això és imprescindible que el sector públic recuperi i amplii l'estoc assequible mitjançant inversió estable i mesures estructurals, complementades per la col·laboració publicoprivada per a millorar la viabilitat econòmica de les promocions.

A partir dels casos analitzats, entrevistes amb experts i revisió d'experiències internacionals, l'estudi planteja les següents conclusions i recomanacions per a fomentar la col·laboració públic-privada en habitatge assequible

- **Simplificar els processos burocràtics:** reduir la complexitat administrativa que alenteix la tramitació de concursos, llicències i execució, escurçant terminis per a agilitar el lliurament d'habitatges i incrementar la confiança d'inversors i promotors.
- **Revisar i simplificar les ordenances municipals:** harmonitzar la normativa urbanística i d'habitatge, eliminant contradiccions i barreres d'entrada per a la iniciativa privada, garantint equilibri entre interès públic i inversió.
- **Ampliar els programes d'ajudes directes:** reforçar els mecanismes de suport financer a la promoció d'habitatge assequible, mitjançant subvencions, avals o instruments mixtos que redueixin riscos i millorin la viabilitat econòmica dels projectes.
- **Incrementar l'escala dels projectes:** desenvolupar actuacions de major envergadura que permetin economies d'escala, construcció industrialitzada i reducció de costos i temps, amb un impacte social més visible.
- **Promoure la creació d'entitats de gestió especialitzada:** impulsar organismes inspirats en les Housing Associations europees, amb capacitat de gestió professionalitzada, transparent i sostenible del parc d'habitatge assequible.
- **Aplicar incentius fiscals:** introduir mesures tributàries específiques, bonificacions en impostos locals, deduccions en l'Impost de societats o tipus reduïts d'IVA, per a atreure inversió privada i abaratir costos finals per als usuaris.

- **Garantir la seguretat jurídica en el lloguer assequible:** establir un marc normatiu i contractual estable que asseguri la permanència de la qualificació protegida i eviti canvis reguladors abruptes, augmentant la confiança de promotors i inversors.

Aquestes recomanacions busquen establir les bases d'un ecosistema de col·laboració públicoprivada sòlid i sostenible, capaç d'ampliar el parc assequible i garantir el dret a l'habitatge a Espanya.



1. Introducció

L'accés a l'habitatge constitueix un dels principals desafiaments socials, econòmics i urbans a l'Espanya contemporània. En l'última dècada, la qüestió residencial ha passat d'ocupar un lloc secundari en el debat públic a situar-se al centre de les preocupacions ciutadanes. La raó és evident: per a una part creixent de la població, disposar d'un habitatge digne i assequible s'ha convertit en un objectiu cada vegada més difícil d'aconseguir. Les dificultats no es limiten a col·lectius tradicionalment vulnerables, sinó que afecten també capes àmplies de la classe mitjana que troben seriosos obstacles per emancipar-se, formar una llar o mantenir-se als barris on han residit històricament.

La magnitud del problema pot observar-se en una dada eloqüent: en 2023 es van formar a Espanya prop de 190.000 noves llars, mentre que es van visar —és a dir, es van aprovar formalment en els col·legis professionals els projectes de construcció— uns 110.000 habitatges nous (MITMA, 2023). Aquest desfasament entre llars creades i habitatges autoritzats s'ha convertit en una constant des de la crisi financera de 2008, amb conseqüències clares: un mercat tensionado, una oferta estructuralment insuficient i uns preus que creixen per sobre de la capacitat de pagament de bona part de la ciutadania.

La situació s'agreuja a les grans ciutats i les zones turístiques. Segons l'Institut Nacional d'Estadística (2024), Madrid supera els 3.4 milions d'habitants, Barcelona aconsegueix els 1.7 milions, València els 826,000, Màlaga els 592,000 i Bilbao els 348,000. Aquest creixement demogràfic, concentrat en àrees metropolitanes amb mercats de sòl limitats i dinàmiques econòmiques intenses, ha incrementat notablement la pressió sobre la demanda d'habitatge. A aquest fenomen intern se suma l'arribada constant de població estrangera, que en ciutats com Madrid, Barcelona o Màlaga es tradueix en un augment considerable de la demanda de lloguer. Un exemple paradigmàtic és el de la comunitat veneçolana: des de 2016 s'ha triplicat, fins a superar les 390,000 persones en el primer semestre de 2024 (INE). Un terç d'ells resideixen a Madrid.

Juntament amb el creixement poblacional, altres factors impulsen la pressió sobre l'habitatge. A les grans capitals i molts municipis turístics, el lloguer s'ha convertit en l'opció gairebé obligada per als qui no aconsegueixen accedir a una hipoteca. No obstant això, el preu mitjà d'un lloguer de dos dormitoris superava en 2024 els 1,042 euros mensuals, davant d'una quota hipotecària mitjana de 570 euros (Idealista, 2024). Aquesta diferència reflecteix que, fins i tot quan la compra pot resultar més assequible en termes mensuals, la falta d'estalvis suficients per a l'entrada i les despeses inicials manté a amplis sectors de la població atrapats en el mercat d'arrendament.

El turisme constitueix un altre motor decisiu de pressió. En ciutats com Barcelona, Màlaga, València o Palma, l'auge del lloguer vacacional ha reduït dràsticament l'oferta d'habitatge habitual. Segons Ángel Gavilán, director general d'Economia del Banco de España, a Marbella i Elx el lloguer turístic va representar en 2023 més del 60% del parc de lloguer. A Màlaga, supera el 20% al centre urbà i està al voltant del 30% al districte Centre de Madrid. Estudis acadèmics apunten que aquesta pressió encareix fins a un 33% els preus dels lloguers als barris amb major densitat d'habitatges (Moreno Linde & Vera Jurado, 2024). El resultat és l'expulsió de residents de llarga durada, la transformació de barris sencers i el desplaçament de la demanda cap a perifèries urbanes on els preus creixen a un ritme similar (Armario Pérez, Blanco Vilchez, & Navarro Jurado, 2024).

L'encariment de l'habitatge no respon únicament a factors de demanda. Pel costat de l'oferta, les limitacions estructurals són notòries. La disponibilitat de sòl urbanitzable és limitada i el seu preu ha augmentat en els últims anys per factors estructurals (Banco de España, 2023). Els costos de construcció van augmentar un 7% el 2023, igual que el cost dels materials, degut a l'encariment de matèries primeres i a la manca de mà d'obra (Consejo General de la Arquitectura Técnica de España, 2023). Aquests factors frenen el desenvolupament d'habitatge assequible i orienten la producció cap a segments de

1. Introducció

rendibilitat més elevada, com l'habitatge de gamma mitjana-alta.

A aquestes dificultats s'hi suma la insuficient promoció pública d'habitatge assequible. El 2022 es van construir a tot Espanya només 10,000 habitatges de protecció oficial, una xifra clarament insuficient davant les necessitats actuals. Segons dades del MITMA, el parc d'habitatge social a Espanya representa només al voltant del 2 % del total de llars el 2024. En grans ciutats com Madrid i Barcelona, la proporció és encara menor, molt per sota del 20-30 % que aconseguixen ciutats europees com Viena o Amsterdam. Aquest dèficit obliga una majoria social a recórrer al mercat privat, on els preus són cada vegada més inaccessibles.

Un altre element que distorsiona el mercat és la creixent concentració d'habitatge en mans de grans tenidors. Fons internacionals i societats immobiliàries gestionen desenes de milers d'unitats, amb capacitat per condicionar preus i disponibilitat. A Madrid, per exemple, el fons Blackstone controla més de 13,000 habitatges¹. A Barcelona, els propietaris amb més de cinc habitatges representen només el 4.5 %, però gestionen gairebé el 45% del parc de lloguer (Idealista, 2024). Aquesta concentració reforça dinàmiques especulatives i limita l'accés de particulars a un mercat ja tensionat.

Tots aquests factors dibuixen un panorama preocupant: un mercat on els preus s'eleva de manera sostinguda, l'accés a la compra es dificulta pels tipus d'interès i la manca d'estalvis, el lloguer absorbeix la major part de la demanda amb preus creixents, i la intervenció pública continua sent insuficient per corregir els desequilibris estructurals. Les conseqüències socials són de gran abast: retard en l'emancipació juvenil, sobreendeutament de les llars, expulsió de residents dels barris cèntrics, debilitament de xarxes comunitàries i augment de la desigualtat territorial.

És en aquest context on se situa la motivació del present estudi: centrar-se en l'habitatge assequible com a eix d'anàlisi i d'acció. No es tracta de fer un diagnòstic exhaustiu del mercat immobiliari en el

seu conjunt, sinó d'identificar les condicions que impedeixen el desenvolupament de l'habitatge assequible, examinar experiències internacionals i plantejar vies d'actuació adaptades a la realitat espanyola. L'habitatge assequible constitueix una política clau perquè s'adreça a un espectre ampli de la població: no només a qui viu en situació de vulnerabilitat extrema, sinó també a famílies treballadores i sectors de classe mitjana atrapats entre un mercat lliure inabastable i una oferta pública insuficient. En aquest sentit, les col·laboracions publicoprivades, encara que no exemptes de risc, emergeixen com una opció que val la pena explorar, ja que permeten mobilitzar recursos financers, professionalitzar la gestió i ampliar el parc d'habitatge assequible a llarg termini.

La rellevància d'aquest esforç rau en el fet que l'habitatge no és un bé qualsevol: constitueix un dret social bàsic i un pilar de la cohesió urbana. La manca d'accés a un habitatge adequat té efectes directes sobre la salut, l'educació, la mobilitat laboral i la qualitat de vida en general. Analitzar amb detall l'estat actual del mercat d'habitatge assequible i aprendre d'experiències comparades permet extreure lliçons útils per dissenyar polítiques més eficaces, que equilibrin la inversió pública i privada amb la garantia d'accessibilitat, estabilitat i legitimitat social. Només mitjançant una estratègia integral que combini regulació, inversió pública, col·laboració responsable i participació ciutadana serà possible revertir la deriva actual i garantir un parc d'habitatge assequible i estable per a les properes generacions.

¹ Veure: CaixaBank y Blackstone, los dos mayores caseros del país, suman cerca de 41.400 viviendas alquiladas | Cívico

2. L'habitatge assequible

2.1. Concepte i tipologies

Cal començar destacant que l'habitatge assequible a Espanya és una categoria flexible, no sempre jurídicament tancada, que engloba diferents fórmules per facilitar l'accés a l'habitatge, especialment en règim de lloguer.

En termes generals, un habitatge assequible és aquell el cost d'adquisició o arrendament del qual és raonable i proporcionat respecte als ingressos de les persones o famílies, especialment de rendes mitjanes i baixes. Se sol considerar que un habitatge és assequible si el cost mensual del lloguer o de la hipoteca no supera el 30–35 % dels ingressos mensuals nets de la llar. Tanmateix, aquest límit no apareix expressament en cap llei estatal o autonòmica espanyola com a criteri jurídic obligatori. Al contrari, es tracta d'un estàndard tècnic internacional i d'una referència de política pública. La Ley de Vivienda de 2023 menciona que una zona pot declarar-se com a tensionada si el cost mitjà de l'habitatge supera el 30 % dels ingressos mitjans de les llars en aquella zona.

A continuació, s'expliquen cinc modalitats d'habitatge assequible:

a. Habitatge protegit (VPO)

Aquesta tipologia tradicional d'habitatge assequible pot destinar-se tant a la compra com al lloguer, i té com a objectiu facilitar l'accés a l'habitatge a persones o famílies amb ingressos limitats. La regulació principal recau en les comunitats autònomes, que determinen els requisits específics per accedir-hi —com ara ingressos màxims, no ser propietari d'un altre habitatge, o residir o treballar dins l'àmbit territorial corresponent—, encara que l'Estat estableix criteris marc. Perquè un habitatge sigui considerat protegit ha de rebre una qualificació administrativa, que implica limitacions sobre l'ús, el preu i la transmissió. El preu de venda o de lloguer està taxat per mòduls oficials fixats per

cada comunitat autònoma, en funció del tipus de protecció, superfície i localització. Pel que fa a la seva venda en el mercat lliure, aquesta no està permesa durant el període en què l'habitatge conserva la seva qualificació com a protegit. Aquest període varia segons la normativa autonòmica, però generalment oscil·la entre 10 i 30 anys. Transcorregut aquest termini, i prèvia desqualificació administrativa expressa (quan així ho exigeixi la normativa), l'habitatge pot vendre's com a lliure, encara que en alguns casos l'administració manté un dret de tempteig o retracte.

b. Habitatge públic en lloguer social o assequible

Aquest tipus d'habitatge és propietat d'administracions públiques, com ara ajuntaments, comunitats autònomes o empreses públiques d'habitatge, i està destinat exclusivament al lloguer. El seu objectiu és oferir una solució habitacional estable a persones o famílies amb baixos ingressos o en situació de vulnerabilitat residencial. Aquests habitatges no estan subjectes a una qualificació de protecció com les VPO, sinó que formen part del parc públic i s'adjudiquen generalment mitjançant convocatòries públiques, prèvia inscripció en registres de demandants. Els requisits per accedir-hi inclouen criteris d'ingressos, situació familiar o social, i, en ocasions, antiguitat en la sol·licitud. El preu del lloguer s'estableix directament per l'administració i sol estar vinculat a un percentatge de l'ingrés familiar (per exemple, entre el 10 % i el 30 %), sense respondre necessàriament a preus de mercat ni a convenis específics.

El dret d'ús no s'hereta automàticament com una propietat ni com un contracte indefinit, però moltes administracions permeten la subrogació del contracte d'arrendament, especialment si l'hereu ja residia legalment a l'habitatge com a part de la unitat familiar i compleix amb els requisits socioeconòmics.

A les grans capitals espanyoles, aquesta tipologia representa una proporció extremadament reduïda del parc total d'habitatges en lloguer. A Madrid, el parc públic d'habitatge en lloguer representa al voltant de l'1.5 % al 2 % del total d'habitatges. L'Ajuntament de Madrid gestiona unes 6,300 habitatges en lloguer social, i la Comunidad de Madrid unes 23,000 més, davant d'un mercat total

2. L'habitatge assequible

de més d'1.6 milions d'habitatges. Per la seva banda, Barcelona té un dels percentatges més alts entre les capitals, amb prop de 18,000 habitatges públics en lloguer, cosa que equival aproximadament al 2 %-2.5 % del parc total. Tot i això, encara està molt per sota del 15-20 % de ciutats europees com Viena o Amsterdam. A València, el parc públic en lloguer representa menys de l'1 % del total, amb unes 5,000 habitatges gestionades per la Generalitat Valenciana i l'Ajuntament. Finalment, Sevilla compta amb unes 13,000 habitatges públics en lloguer, gestionades per EMVISESA i la Junta de Andalucía, cosa que suposa prop del 2 % del parc residencial total.

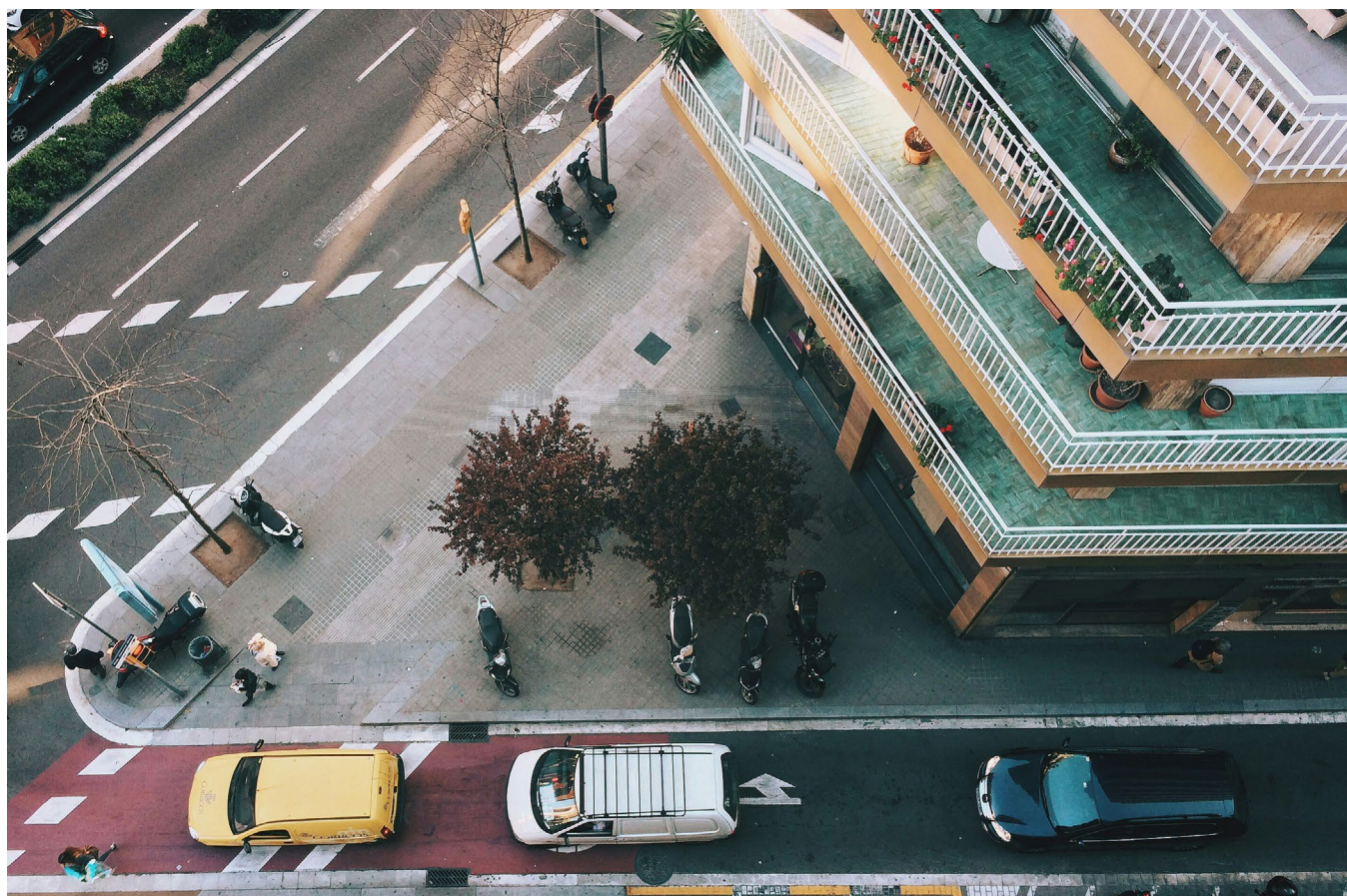
c. Habitatge assequible incentivat

La figura de l'habitatge assequible incentivat va ser introduïda per la Ley 12/2023 por el Derecho a la Vivienda com una fórmula intermèdia entre l'habitatge lliure i l'habitatge protegit tradicional. Segons l'article 3.1.b) d'aquesta llei, es defineix com aquell habitatge "no subjecte a un règim de protecció pública específic, però que es destina

de manera efectiva al lloguer a preu assequible mitjançant acords entre propietaris i administracions públiques que impliquen l'aplicació d'incentius fiscals, urbanístics, financers o altres instruments públics".

Aquest habitatge es manté en el mercat privat, però s'ha de destinar durant un termini determinat al lloguer a preus reduïts i complint condicions pactades. A diferència de les VPO, no requereix una qualificació oficial, però sí que s'ha d'acollir a convenis o programes públics que estableixin els criteris de preu, la durada del compromís d'ús i els perfils d'arrendataris (com ara ingressos màxims o residència habitual).

Tot i que la llei estatal reconeix aquesta figura, no estableix mòduls de preu ni llinars concrets, deixant a les comunitats autònomes i entitats locals la competència per al seu desenvolupament normatiu i per definir els programes concrets. Actualment, diverses comunitats autònomes (com Catalunya o el País Basc) estan elaborant els seus propis esquemes per aplicar aquesta figura, especialment



2. L'habitatge assequible

en combinació amb sòls públics o incentius fiscals. En absència d'un reglament estatal que la desenvolupi, l'habitatge assequible incentivada funciona com una categoria oberta i flexible, pensada per facilitar la col·laboració públicoprivada i ampliar l'oferta de lloguer assequible sense recórrer exclusivament al parc públic.

d. Habitatge cooperatiu en cessió d'ús

Aquesta és una modalitat alternativa que no s'emmarca ni en el règim de compra ni en el de lloguer convencional, sinó que funciona mitjançant una fórmula cooperativa. En aquest model, una cooperativa promou un edifici d'habitatges que roman en la seva titularitat col·lectiva, mentre que les persones sòcies adquireixen el dret a usar un habitatge de manera indefinida, pagant una aportació inicial (habitualment equivalent al 20–30 % del cost de construcció) i una quota mensual per cobrir el manteniment, els serveis comuns i, si escau, l'amortització de préstecs. La regulació d'aquest model s'emmarca en la legislació de cooperatives estatal i autonòmica, i en molts casos es desenvolupa sobre sòl públic cedit en dret de superfície o mitjançant col·laboració amb ajuntaments, cosa que permet mantenir preus assequibles sense necessitat de qualificació com a habitatge protegit.

El dret d'ús no es transmet automàticament com una propietat ordinària, però pot ser heretat o assignat a familiars si així ho permeten els estatuts de la cooperativa i sempre que el nou ocupant compleixi les condicions i sigui acceptat com a soci. En la pràctica, el dret d'ús està subjecte a la voluntat col·lectiva de la cooperativa, que pot prioritzar necessitats habitacionals per sobre d'interessos patrimonials individuals.

Malgrat el seu creixent interès social, aquest tipus d'habitatge representa un percentatge marginal del parc residencial a Espanya. En ciutats com Barcelona, on el model ha rebut suport institucional des del 2015, existeixen actualment uns 400 a 500 llars en règim de cessió d'ús. En altres grans capitals com Madrid, València o Sevilla, hi ha projectes pilot en marxa, però el percentatge continua per sota del 0.1 % del parc d'habitatges. El seu impacte és, per tant, encara simbòlic en termes quantitatius, tot i el potencial de creixement si es consolida un marc legal i financer més estable.

e. Habitatge assequible promogut per entitats privades amb suport públic

Aquest tipus d'habitatge sorgeix de la col·laboració entre promotors privats i administracions públiques, sense necessitat que hi hagi una qualificació legal com a habitatge protegit, i sol destinar-se al lloguer a preus per sota del mercat. Es tracta d'una fórmula cada vegada més utilitzada per augmentar el parc d'habitatge assequible sense necessitat d'ampliar el parc públic. Les entitats privades —com promotores immobiliàries, fons d'inversió amb enfocament social, fundacions o cooperatives— assumeixen la promoció, construcció o rehabilitació d'habitatges, que després es destinen a lloguer assequible durant un període pactat, a canvi de suports públics que poden consistir en cessió de sòl públic, finançament bonificat o reduccions fiscals.

Tot i que no requereix qualificació com a VPO, aquesta tipologia s'emmarca en convenis o licitacions específiques que fixen el preu màxim del lloguer, els criteris d'accés (com ingressos màxims o unitats familiars beneficiàries) i la durada mínima del règim assequible (normalment entre 25 i 75 anys). Les entitats privades mantenen la propietat o concessió, però estan obligades a respectar l'ús social acordat. El model ha guanyat protagonisme després de l'aprovació de la Ley por el Derecho a la Vivienda, que reforça el marc per a aquest tipus de col·laboracions públicoprivades en permetre ampliar el concepte de parc assequible més enllà del parc públic.

En termes absoluts, aquest tipus d'habitatge continua sent minoritari, però està guanyant pes en el desenvolupament de nova vivenda assequible en grans ciutats per dos motius: la manca de parc públic suficient i la necessitat d'atreure inversió privada per ampliar l'oferta. A Madrid, la Comunidad i l'Ajuntament han impulsat projectes com el Plan Vive, amb més de 6.000 habitatges en sòl públic gestionades per promotors privats en règim de lloguer assequible, limitat entre un 20 % i un 40 % per sota del de mercat, durant 50 anys. A Barcelona, encara que amb un enfocament més públic, també s'han licitat sòls per a cooperatives o promotors amb compromís de lloguer assequible, exigint mantenir l'habitatge en aquest règim durant 75 anys en alguns casos. València ha iniciat processos de col·laboració públicoprivada per a

2. L'habitatge assequible

la rehabilitació d'edificis destinats a lloguer assequible a través d'ajudes del Plan de Recuperación (fons Next Generation EU).

La Taula 1 sintetitza els diferents tipus d'habitatge assequible.

2.2. Situació actual de l'habitatge assequible a Espanya

A diferència d'èpoques passades, la dificultat d'accés a l'habitatge ja no se centra només en col·lectius joves i vulnerables, sinó que també té un component geogràfic important. L'ampliació del problema suggereix un canvi estructural en el mercat immobiliari, on l'accés a un habitatge digne i assequible s'ha convertit en un repte transversal. Aquesta nova realitat planteja la necessitat de revisar

les polítiques públiques i d'avaluar l'esforç econòmic que suposa el lloguer per a les famílies.

2.2.1. Normatives vigents i polítiques públiques

A Espanya existeixen diverses normatives i polítiques públiques amb suport reglamentari o pressupostari orientades a incentivar el lloguer assequible, tant a nivell estatal com autonòmic, amb la (Ley 12/2023, por el Derecho a la Vivienda) com a eix central.

2.2.1.1. Nivell estatal

La Ley por el Derecho a la Vivienda de 2023 introdueix eines per regular el mercat del lloguer i protegir els inquilins, entre les quals destaquen les zones tensionades, que tenen com a objectiu contenir l'escalada general dels preus del lloguer. No

Taula 1. Tipus d'habitatge assequible

Modalitat	Regulació/ Gestió	Accés/ Requisits	Preu/ Limitació	Durada/ Observacions
Habitatge protegit (VPO)	Regulada per CCAA (criteris marc estatals); promoguda per privats o ens públics	Ingressos màxims, no tenir un altre habitatge, residència/treball en la zona	Preu taxat per mòduls oficials	No vendible com a lliure per 10-30 anys; desqualificació posterior; possible tanteig/retracto de l'Administració
Habitatge públic en lloguer social/ assequible	Propiedad de ayuntamientos, CCAA o empresas públicas	Ingressos baixos, vulnerabilitat, inscripció en registres	Lloguer 10-30% d'ingressos (no mercat)	No heretable com a propietat; possible subrogació; parc molt reduït (<2-3% en grans ciutats)
Habitatge assequible incentivat	Introduïda en la Llei 12/2023; convenis entre privats i Administracions	Segons programes: ingressos màxims, residència habitual	Lloguer pactat per sota del mercat	Compromís temporal; figura en desenvolupament per CCAA i ajuntaments
Cooperativa en cessió d'ús	Cooperativa manté titularitat col·lectiva; a vegades en sòl públic cedit	Ser soci; aportació inicial (20-30% cost) + quota mensual	Quotes per a manteniment i préstecs	Dret d'ús indefinit; transmissió subjecta a estatuts; impacte encara molt marginal (<0.1%)
Assequible promoguda per privats amb suport públic	Promotors privats amb convenis públics (cessió de sòl, finançament, ajudes)	Ingressos màxims i criteris pactats	Lloguer 20-40% inferior al mercat	Règim assequible 25-75 anys; en expansió (ex. Plan Vive Madrid >6.000 habitatges)

Font: Elaboració pròpia

2. L'habitatge assequible

obstant això, també incorpora mesures específiques orientades a fomentar el lloguer assequible.

Entre aquestes mesures destaca la creació de la figura legal del lloguer assequible, que es defineix com aquell que s'estableix a preus inferiors als del mercat i que pot beneficiar-se d'ajudes públiques, incentius fiscals o mecanismes de col·laboració públic-privada. La Llei estableix la base jurídica per aplicar beneficis fiscals a l'arrendador, que han estat desenvolupats a la reforma de l'IRPF de 2023. Per aplicar qualsevol reducció fiscal, s'han de complir totes les condicions enumerades a continuació: (i) que sigui un contracte nou a partir de l'1 de gener de 2024; (ii) que es tracti d'un inquilí diferent del que ocupava l'habitatge en el contracte anterior; (iii) que l'habitatge estigui situat en una zona tensionada, degudament declarada per la Comunitat Autònoma; (iv) si el propietari no és un gran tenidor, la renda del nou contracte ha de ser igual o inferior a la del contracte anterior; en cas contrari, la renda ha de ser inferior a l'índex de preus de referència; i (v) el contracte ha d'estar declarat a l'IRPF de l'arrendador com a rendiments del capital immobiliari. Les deduccions poden oscil·lar entre el 50 % i el 90 %, en funció de factors com la rehabilitació de l'immoble, l'edat de l'arrendatari o la rebaixa del lloguer respecte al contracte anterior.

D'altra banda, en els processos de nova urbanització, la Llei estableix l'obligació de reservar un mínim del 30% de la seva edificabilitat residencial a habitatge subjecte a algun règim de protecció pública. A més, dins d'aquest 30%, almenys el 50% ha de destinar-se a lloguer amb preu limitat. Això s'aplica tant si el sòl és públic com privat.

1. Línea ICO – Alquiler assequible

La Línea ICO-Alquiler Asequible forma part del Component 2 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), orientat a impulsar el lloguer assequible i social². El seu objectiu principal és facilitar el finançament de promocions residencials destinades al lloguer assequible

mitjançant la concessió de préstecs a promotors públics o privats, sempre que els projectes compleixin certes condicions de sostenibilitat i compromís social.

Per ser elegibles, els projectes urbanístics han de complir les condicions següents: (i) garantir l'eficiència energètica dels habitatges mitjançant l'adopció d'estàndards com el certificat energètic mínim tipus C; (ii) assegurar l'accessibilitat universal dels edificis; (iii) fixar límits en les rendes de lloguer per mantenir l'assequibilitat; (iv) prioritzar col·lectius vulnerables o en situació de necessitat habitacional; i (v) mantenir la titularitat i destí dels habitatges per al lloguer assequible durant almenys 50 anys.

La línia s'articula a través de dos instruments: fins a 4,000 milions d'euros en préstecs canalitzats mitjançant entitats financeres col·laboradores, i 2,000 milions en avals a través del programa ICO-CREA. El finançament es destina principalment a la construcció d'obra nova, els projectes de la qual han de desenvolupar-se preferentment en sòls de titularitat pública, encara que també s'admet sòl privat. D'altra banda, la rehabilitació pot incloure's de manera excepcional, segons convocatòries i iniciatives específiques, i està especialment orientada a entitats públiques, fundacions o promotors socials. El motiu és que aquests han de comprometre's a mantenir la titularitat i l'ús dels habitatges rehabilitats per al lloguer assequible durant llargs períodes, normalment un mínim de 50 anys.

La Línea ICO també inclou fons destinats a la rehabilitació d'habitatges per a lloguer social i assequible. Això forma part de l'objectiu general de promoure un parc d'habitatge en lloguer més accessible i sostenible, i es gestiona sota el mateix marc regulatori del PRTR i el Real Decreto 853/2021. L'any 2023, el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) va impulsar diverses actuacions a diferents comunitats autònomes. El primer conveni es va signar al març amb la Generalitat de Catalunya, amb l'objectiu de rehabilitar

2 La línia es recolza jurídicament mitjançant el Reial decret 853/2021, pel qual es regulen els programes d'ajuda del PRTR en matèria d'habitatge, i mitjançant diversos convenis signats entre el Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana, l'ICO i les comunitats autònomes, que actuen com a entitats col·laboradores en la identificació i canalització de projectes viables.

2. L'habitatge assequible

3,483 habitatges en 38 municipis no metropolitans i amb un pressupost de 42.8 milions d'euros.

A l'abril, es van signar acords amb Andalusia, Castella i Lleó, Balears i Múrcia, destinant 953 habitatges a rehabilitació (455 a Castella i Lleó, 395 a Múrcia i 53 a Balears) amb una inversió conjunta superior als 14 milions d'euros. Al maig, es van subscriure acords en set comunitats (Canàries, Castella i Lleó, Extremadura, La Rioja, Navarra, Madrid i Múrcia) que inclouen construcció i rehabilitació, destinant a aquesta última 952 habitatges dins d'un total de 1,640 previstes. Finalment, a l'octubre, el MITMA va signar nous convenis amb Madrid, Canàries i Castella-la Manxa per fomentar la construcció i rehabilitació d'habitatges en lloguer assequible, destinant 13.2 milions d'euros a rehabilitar 150 habitatges a Madrid, 614 a Canàries i la resta a Castella-la Manxa.

2.2.1.2. Nivell autonòmic

A més del desenvolupament corresponent de les normatives estatals, com per exemple les deduccions autonòmiques a l'IRPF i les col·laboracions amb el MITMA dins del Plan de Recuperación, les diferents comunitats autònomes estan desenvolupant eines pròpies per afavorir el lloguer assequible.

1. Madrid: Plan Vive

El Plan Vive Madrid és la principal política autonòmica de la Comunidad de Madrid orientada a incrementar el parc d'habitatge en lloguer a preus assequibles. Es va posar en marxa el 2020, amb l'objectiu de mobilitzar sòl públic per facilitar la construcció de fins a 25.000 habitatges en règim de lloguer amb preus fins a un 50 % per sota del mercat. Aquest pla es fonamenta jurídicament en el Decreto 31/2020, de 17 de juny, pel qual es regula l'adjudicació del dret de superfície de parcel·les de titularitat pública, així com en plecs tècnics i administratius específics per a cada fase del projecte. A més, la seva execució es canalitza a través de concessions administratives a llarg termini a operadors privats, que construeixen i gestionen els habitatges durant un període de 50 anys.

Està dirigit principalment a joves menors de 35 anys, encara que també contempla l'accés per a famílies, persones grans, persones amb discapacitat, víctimes de violència de gènere i altres col·lectius vulnerables o amb necessitat d'accés a l'habitatge. Els requisits varien lleugerament en funció de la fase i del desenvolupament concret, però en general els sol·licitants han d'estar empadronats a la Comunidad de Madrid, no tenir un altre habitatge en propietat, i disposar d'ingressos entre 1.5 i 5.5 vegades l'IPREM (fins a 7.5 vegades en casos de renda limitada), amb l'exigència que el lloguer no superi el 35% de la renda bruta. L'adjudicació es realitza per concurrència competitiva, prioritzant determinats perfils segons les bases reguladores.

Pel que fa al seu finançament, el Plan Vive es basa en un model de col·laboració públicoprivada: la Comunidad de Madrid no executa directament obra ni aporta finançament directe, sinó que cedeix el sòl en dret de superfície a promotors privats, que assumeixen el cost de la construcció i l'explotació. El valor econòmic aportat per l'administració se centra en la cessió del sòl i l'agilitat administrativa. En conjunt, s'estima que la inversió mobilitzada pel sector privat en les diferents fases ascendeix a més de 700 milions d'euros. No obstant això, els habitatges construïts han de destinar-se durant 50 anys exclusivament al lloguer assequible, amb preus entre un 30% i un 40% inferiors als del mercat lliure.

El Plan Vive s'ha dividit en diverses fases. La primera fase, licitada i adjudicada el 2022, inclou 5.406 habitatges en 12 municipis, entre ells Madrid capital, Getafe, Alcalá de Henares, Tres Cantos o Alcorcón. Les obres estan en marxa en molts d'aquests municipis, i es preveu que les primeres entregues es realitzin entre finals del 2024 i el 2025. La segona fase, en procés de licitació a partir del 2024, contempla la construcció de més de 1.400 habitatges addicionals. Globalment, en aquesta legislatura s'espera assolir 10.500 habitatges adjudicades, amb un impacte de 1.250 milions d'euros en inversió privada i 25.000 llocs de treball directes. La fase 3, que completaria les 25.000 habitatges, està pendent de noves convocatòries i disponibilitat de sòl.

2. L'habitatge assequible

2. Catalunya: Pla de Lloguer Assequible i ajuts als promotors

La Llei catalana del dret a l'habitatge (Llei 24/2015, del dret a l'habitatge) és el marc jurídic principal que regula la política d'habitatge a Catalunya. Tot i que és anterior a la crisi actual del lloguer, ha estat la base per desenvolupar programes específics de lloguer assequible mitjançant reserves de sòl, qualificacions urbanístiques i la promoció d'habitatge protegit. Aquest marc ha estat complementat en 2025 amb el (Decreto-ley 1/2025), que reforça la capacitat d'intervenció de la Generalitat en zones de mercat tensionat, permetent la limitació de preus de lloguer i l'impuls d'instruments específics de col·laboració públicoprivada per augmentar l'oferta d'habitatge assequible.

Aquesta llei contempla la figura de l'habitatge de protecció oficial (HPO) en règim de lloguer, i introdueix mecanismes perquè els municipis reservin obligatòriament sòl per a habitatge protegit, amb una part dedicada al lloguer assequible. També estableix la possibilitat de qualificar permanentment habitatges com a protegits (evitant-ne el pas al mercat lliure).

Aprobat el 28 de gener de 2025, el Decret-Llei 1/2025, de mesures urgents en matèria de contenció de rendes, reforça la capacitat d'intervenció de la Generalitat en zones de mercat tensionat, permetent la limitació de preus de lloguer i l'impuls d'instruments específics de col·laboració públicoprivada per augmentar l'oferta d'habitatge assequible. Introdueix un règim sancionador per garantir el compliment de la normativa de preus en zones tensionades, amb sancions que poden arribar fins als 900,000 euros per infraccions greus.

En aquest context, Catalunya ha desenvolupat tant plans públics com esquemes de col·laboració públicoprivada per promoure l'accés a l'habitatge.

a. Pla de Lloguer Assequible

El Pla de Lloguer Assequible de Catalunya és una de les principals eines de la Generalitat per incrementar l'oferta d'habitatge en lloguer a preus per sota del mercat. S'emmarca dins de les competències autonòmiques en matèria d'habitatge recollides a l'Estatut d'Autonomia i es desenvolupa sota el paraigua de la Llei 18/2007 del dret a l'habitatge, que estableix els principis rectors per a la planificació pública en matèria d'accés a l'habitatge.

Aquest pla s'adreça principalment a llars amb ingressos mitjans o mitjans-baixos, és a dir, per sobre dels llindars d'accés a habitatge social, però per sota del nivell necessari per afrontar lloguers de mercat. Per poder optar a un habitatge, les unitats de convivència han d'acreditar uns ingressos que no superin 4,5 vegades l'Indicador de Renda de Suficiència de Catalunya (IRSC), que el 2025 equival aproximadament a 42,000 euros anuals per a una persona sola. Per a unitats familiars més àmplies, el llindar augmenta aplicant una escala de ponderació segons el nombre de membres i la seva composició (per exemple, famílies monoparentals o amb persones amb discapacitat). A més del criteri d'ingressos, els sol·licitants no poden ser propietaris d'un altre habitatge en el territori nacional, han d'estar empadronats a Catalunya, tenir residència legal i estar al corrent de les seves obligacions tributàries i amb la Seguretat Social, així com no tenir deutes pendents amb l'Agència de l'Habitatge de Catalunya ni amb altres administracions públiques.

El Pla de Lloguer Assequible inclou tant la promoció d'obra nova sobre sòls públics com la rehabilitació d'habitatges existents destinats al lloguer assequible. Els habitatges s'ofereixen a preus significativament reduïts respecte al mercat (entre un 20 % i un 40 % inferiors) i han de mantenir-se en aquest règim durant almenys 30 anys, termini adaptat al context autonòmic segons el Decret 244/2005, que regula la promoció del lloguer assequible a mitjà termini a Catalunya³. Les promocions es gestionen mitjançant licitacions públiques per part de l'Incasòl, cooperatives i promotors sense ànim de lucre,

³ El compromís de 50 anys de manteniment de lloguer assequible establert al PRTR es fixa en 25 anys a Catalunya per adequar-se a la normativa autonòmica vigent.

2. L'habitatge assequible

que signen convenis de cessió d'ús per garantir la destinació social dels habitatges.

El finançament del pla combina recursos propis de la Generalitat de Catalunya i fons europeus del Mecanisme de Recuperació i Resiliència (Next Generation EU), que es gestionen sota el Real Decreto 853/2021, dins del Component 2 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR). Les convocatòries per a les promocions les coordinen l'Incasòl i l'Agència de l'Habitatge de Catalunya, que cofinancen projectes tant en sòl públic cedit com en convenis amb promotors socials o entitats sense ànim de lucre. Fins al 2024, s'han activat diverses promocions públiques, però no hi ha una xifra oficial agregada extreta del pla (només estimacions globals del parc públic).

b. Convocatòries d'ajuts al promotor

Aquestes convocatòries són una de les principals eines del Govern per a impulsar la creació d'un parc estable d'habitatge a preus reduïts des de la seva posada en marxa en 2021, amb èmfasi en la col·laboració publicoprivada.

Les convocatòries s'adrecen a promotors públics, entitats sense ànim de lucre, fundacions, cooperatives i promotors privats que destinin els habitatges al lloguer assequible durant un mínim de 30 anys. Les promocions poden desenvolupar-se tant en obra nova com en rehabilitació, però han de complir diversos requisits per poder-hi accedir. En primer lloc, els habitatges han de complir criteris d'eficiència energètica —com un consum energètic gairebé nul (nZEB, per les seves sigles en anglès)— i amb els estàndards mínims d'accessibilitat. En segon lloc, han de destinar-se exclusivament al lloguer assequible, amb preus màxims regulats. Aquests preus es calculen segons l'índex de referència de preus de lloguer a Catalunya (Índex de referència de preus de lloguer), amb reduccions addicionals depenent de l'àmbit territorial, el tipus de promotor i el col·lectiu destinatari. Per exemple, en zones on el mercat és més tensionat, els preus màxims poden quedar fixats entre un 20 % i un 40 % per sota del preu mitjà de mercat per a habitatges de característiques similars. A més, els inquilins han de complir requisits d'ingressos màxims, generalment entre 3.5 i 4 vegades l'IRSC.

El finançament d'aquestes convocatòries es realitza mitjançant una combinació de fons propis de la Generalitat de Catalunya i fons europeus procedents del Mecanisme de Recuperació i Resiliència (Next Generation EU), canalitzats a través del Real Decreto 853/2021 dins del Component 2 del PRTR. Les convocatòries són gestionades per l'Agència de l'Habitatge de Catalunya, que fa una selecció pública dels projectes mitjançant concurrència competitiva, valorant tant l'impacte social com la viabilitat tècnica i econòmica de les propostes. Bona part d'aquests projectes es desenvolupen sobre sòl públic cedit en dret de superfície a promotors socials o fundacions sense ànim de lucre, cosa que redueix significativament el cost final del lloguer i garanteix el manteniment del règim protegit durant un mínim de 30 anys, d'acord amb el marc autonòmic regulat pel Decret 244/2005. Aquest ús del dret de superfície permet conservar la titularitat pública del sòl alhora que es promou l'accés assequible a l'habitatge.

Pel que fa a la seva implementació, Catalunya ha rebut 161.6 milions d'euros del PRTR per a la construcció de 3,234 habitatges energèticament eficients destinats al lloguer social o assequible, la qual cosa representa una de les assignacions més elevades entre les comunitats autònomes. A això s'hi sumen els convenis bilaterals signats entre la Generalitat i el MITMA: al maig de 2023 es van subscriure 15 acords per a la promoció de 1,305 habitatges en règim de lloguer assequible, amb una aportació estatal de 44.9 milions d'euros; al desembre del mateix any es van signar 11 convenis més per construir 616 habitatges addicionals, amb una inversió de 17 milions d'euros; i també al desembre es van formalitzar 10 acords més per a 480 habitatges, amb una ajuda estatal de 16.5 milions d'euros.

3. Balears: Construir per Llogar i Lloguer Segur

Balears també rep fons estatals canalitzats a través del (Real Decreto 853/2021), dins del Component 2 del PRTR, executats per l'Institut Balear de l'Habitatge (IBAVI), per augmentar el lloguer assequible. No obstant això, des de 2024 s'han posat en marxa dos programes addicionals per tractar de respondre a la greu emergència habitacional que pateixen els habitants de les illes.

2. L'habitatge assequible

a. Construir per Llogar

És una iniciativa autonòmica aprovada en 2024 a través del (Decreto-ley 3/2024), de mesures urgents en matèria d'habitatge, que declara l'emergència habitacional a l'arxipèlag. Aquest instrument normatiu atorga suport legal al programa i permet agilitzar tràmits urbanístics, de contractació i de col·laboració publicoprivada. L'objectiu central és incrementar el parc d'habitatge destinat al lloguer assequible mitjançant la col·laboració amb el sector privat, utilitzant sòl públic com a principal recurs estratègic. Es basa en la cessió en dret de superfície durant un període de 75 anys a promotors que es comprometen a construir i gestionar habitatges amb rendes per sota del preu de mercat.

El programa s'articula sota un model mixt: el Govern aporta el sòl públic (sense cost per al promotor), i el sector privat assumeix la inversió en construcció i gestió, amb l'expectativa de recuperar la inversió mitjançant el lloguer a llarg termini. A més, el programa pot complementar-se amb ajuts o cofinançament procedent de fons europeus, especialment del Mecanisme de Recuperació i Resiliència. Les adjudicacions es realitzen mitjançant licitacions públiques convocades per l'IBAVI, i els projectes han de complir criteris de sostenibilitat i eficiència energètica per ser elegibles: els promotors han de demostrar solvència econòmica, capacitat d'execució, experiència prèvia en promoció d'habitatge protegit o social, i comprometre's a destinar les promocions íntegrament al lloguer assequible, cosa que implica mantenir els preus per sota del mercat (habitualment entre un 30% i un 40% menys). Es prioritzen els projectes que garanteixin terminis breus d'execució, qualitat constructiva i criteris de sostenibilitat ambiental. No obstant això, el gruix de la inversió recau en el promotor adjudicatari.

Pel que fa als requisits per accedir als habitatges, aquestes s'adjudiquen a través del registre de demandants d'habitatge protegit de Balears. Els sol·licitants han de complir condicions de caràcter econòmic i social: tenir residència legal a Balears, estar empadronats al municipi o illa on es trobi la promoció, i no disposar d'un altre habitatge en propietat. A més, han de situar-se per sota de determinats límits d'ingressos, que oscil·len entre

2.5 i 5 vegades l'IPREM, depenent del nombre de membres de la llar i del règim específic de la promoció. Es dona prioritat a col·lectius amb especial necessitat habitacional, com joves, famílies monoparentals, persones grans, víctimes de violència de gènere o persones amb discapacitat. També han d'estar al corrent de les seves obligacions tributàries i no haver estat sancionats per ús fraudulent d'ajudes públiques.

El grau d'implementació del programa és encara incipient, ja que es troba en fase inicial. Segons les dades facilitades pel Govern el juliol de 2025, ja s'ha posat en marxa la primera fase del pla amb 1.800 habitatges projectades en sis municipis de Mallorca: Palma, Calvià, Andratx, Santanyí, Sóller i Felanitx. Aquestes actuacions corresponen a la primera de diverses fases previstes dins d'una planificació més àmplia, l'objectiu de la qual és assolir unes 7.000 habitatges assequibles construïdes a tota la comunitat. Tot i que encara no hi ha habitatges lliurades, ja s'han adjudicat els primers concursos i signat els primers convenis amb promotors. El Govern ha anunciat que la resta d'illes també se'n beneficiaran progressivament del programa, amb noves licitacions previstes per a Menorca, Eivissa i Formentera a partir del 2026.

b. Lloguer Segur

Aquest programa té com a objectiu incorporar al mercat de lloguer habitatges privats infrautilitzats, oferint-los a preus per sota del mercat, amb garanties per als arrendadors i condicions assequibles per als arrendataris. S'articula legalment a través de les bases reguladores aprovades per resolució de l'IBAVI.

El programa es finança amb pressupost propi del Govern, aprovat anualment als Pressupostos Generals d'aquesta comunitat autònoma, i també amb fons procedents del Plan Estatal de Vivienda, cofinançat pel Ministerio de Vivienda. El finançament cobreix el cost d'assegurances d'impagament, assistència jurídica, compensacions per possibles desperfectes, i en alguns casos ajuts directes a la rehabilitació de l'habitatge o a l'adaptació per al seu lloguer. L'IBAVI actua com a intermediari entre propietari i inquilí, gestionant els contractes d'arrendament i assegurant el compliment de les condicions pactades.

2. L'habitatge assequible

Perquè una persona propietària pugui beneficiar-se del programa, ha d'oferir un habitatge en condicions d'habitabilitat i sense càrregues hipotecàries impeditives, i acceptar un preu de lloguer ajustat als màxims establerts per l'IBAVI, que solen estar entre un 30% i un 40% per sota del preu mitjà de mercat a la zona. També s'ofereix assistència tècnica en rehabilitació lleugera si l'habitatge requereix petites millores per ser llogat.

Per accedir com a inquilí a un habitatge gestionat a través del Programa Lloguer Segur, és necessari estar inscrit al registre de demandants d'habitatge protegit de les Illes Balears. Els sol·licitants han de complir requisits socials i econòmics: no tenir habitatge en propietat, estar empadronats a les illes, i situar-se per sota de certs límits d'ingressos familiars, normalment entre 2 i 4 vegades l'IPREM. Es prioritzen persones o famílies amb especial necessitat habitacional, com joves menors de 35 anys, persones grans de més de 65, víctimes de violència de gènere o persones amb discapacitat.

Atès que el programa és recent, es troba en fase inicial d'implementació, amb una projecció de creixement per als propers anys. El 2024, el Govern ha destinat un pressupost inicial d'uns 14 milions d'euros per impulsar aquesta eina, incloent-hi les partides destinades a assegurances d'impagament i ajuts a propietaris. S'espera que el programa contribueixi a augmentar l'oferta de lloguer assequible a l'arxipèlag, complementant la promoció d'habitatge públic i altres polítiques d'habitatge social. Tot i que el programa ha mobilitzat més de 400 habitatges en procés d'adhesió, la xifra d'habitatges efectivament llogats és encara limitada en comparació amb les expectatives inicials.

La Taula 2 resumeix els diferents instruments normatius a nivell estatal i els tractats en aquesta secció a nivell autonòmic.

2.2.2. Demanda potencial

En aquest epígraf, ens valdrem de les dades publicades a l'Informe Anual (Banco de España, 2023) per il·lustrar les dificultats actuals en l'accés al

lloguer assequible, posant l'èmfasi en el col·lectiu jove i en l'heterogeneïtat geogràfica. Precisament, les llars que es troben en situació de sobreesforç representen la demanda potencial d'habitatge en règim de lloguer a preus assequibles.

2.2.2.1. L'esforç associat al lloguer: comparativa per països i regions

El BdE defineix l'esforç associat al lloguer com el percentatge dels ingressos bruts mensuals de la llar destinats al lloguer⁴. En termes agregats, aquest esforç s'ha reduït en 3 punts percentuals per a la llar mitjana entre 2011 i 2022, passant del 25.5% al 22.5%. No obstant això, aquesta millora oculta una notable disparitat segons el nivell d'ingressos: en el 20% més baix de la distribució, l'esforç és lleugerament inferior al 45%, mentre que per al 10% més ric aquest esforç amb prou feines supera el 10%.

El Gràfic 1 compara el percentatge mitjà de la renda bruta destinada a la despesa en habitatge el 2022 entre les llars que vivien de lloguer a preu de mercat a Espanya, en altres grans economies europees i en la mitjana de la UE.

Si ens centrem en les llars que lloguen a preu de mercat i que el 2022 es trobaven en situació de sobreesforç —entès com dedicar més del 40 % de la renda bruta a la despesa en habitatge—, observem que el percentatge de llars en aquesta situació va ser superior a Espanya que en altres països de l'entorn, tal com mostra el Gràfic 2.

Concretament, el percentatge de llars que lloguen a preu de mercat i es troben en situació de sobreesforç se situa lleugerament per sota del 40% a Espanya, uns 20 punts percentuals per sobre de la mitjana europea. Aquesta proporció supera també la de les principals economies europees, essent Itàlia el país amb el valor més alt dins d'aquest grup, amb una mica més del 25%. Encara que no s'inclou en el gràfic, en països com Portugal, Dinamarca, Bèlgica o els Països Baixos, aquest percentatge ronda el 30%.

4 La definició es fa en termes de renda bruta per facilitar les comparacions internacionals.

2. L'habitatge assequible

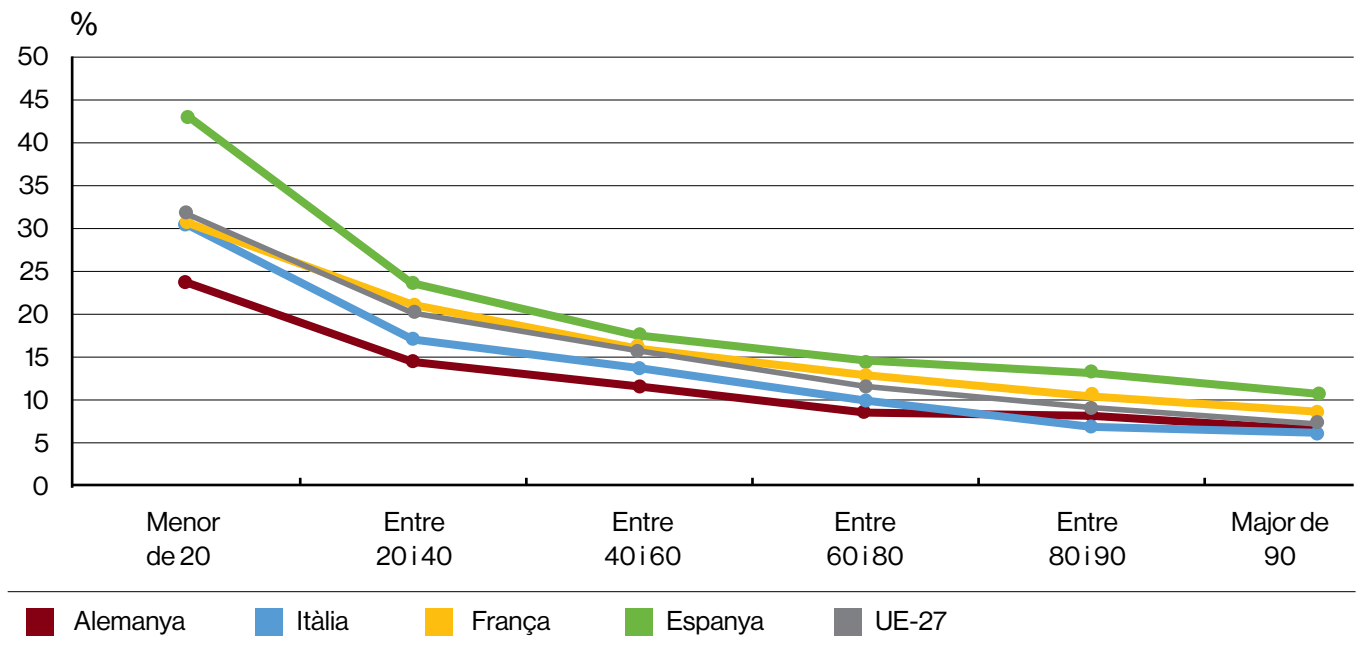
Taula 2. Resum d'instruments nacionals i autonòmics

Nivell estatal			
Instrument	Contingut clau	Condicions/durada	
Llei pel Dret a l'Habitatge (12/2023) [MARC LEGAL]	- Defineix zones tensionadas - Crea el lloguer assequible incentivat amb deduccions IRPF (50-90%) - Reserva obligatòria del 30% d'edificabilitat per a habitatge protegit (50% d'aquest 30% en lloguer)	- Nous contractes des de 2024 - Zona tensionada declarada per CCAA - Renda igual o inferior al contracte previ o a l'índex de referència - Destinació a lloguer assequible	
Línea ICO – Alquiler asequible (PRTR, Componente 2) [PROVISIÓ DE FINANÇAMENT]	- Finançament a promotors (públics i privats) - Préstecs (4.000 M€) + avals (2.000 M€) - Construcció i rehabilitació per a lloguer assequible	- Eficiència energètica (mín. C), accessibilitat - Límits de renda i prioritat a col·lectius vulnerables - Destinació exclusiva a lloguer assequible ≥ 50 anys	
Nivell autonòmic (exemples d'execució)			
CC.AA	Programa	Contingut principal	Requisits/Durada
Madrid	Plan Vive (2020 -)	Cessió de sòl públic a privats (dret de superfície 50 anys). Fins a 25.000 habitatges amb lloguers 30-40% inferiors al mercat	Ingressos 1.5-5.5× IPREM, no tenir habitatge, empadronament a Madrid. Lloguer ≤ 35% d'ingressos
Catalunya	Plan de Lloguer Assequible	Lloguer assequible (obra nova o rehabilitació), 20-40% menor que mercat, gestionat per Incasòl i promotors socials	Llars ≤ 4.5× IRSC, sense un altre habitatge, residents a Catalunya; 30 anys
	Ajuts al promotor	Suport a promotors per a construir/rehabilitar habitatges assequibles, eficiència energètica i accessibilitat	Habitatges per a lloguer assequible ≥ 30 anys; inquilins 3.5–4× IRSC
Balears	Construir para Alquilar (2024)	Dret de superfície (75 anys) en sòl públic a promotors privats. Objectiu: 7.000 habitatges assequibles	Ingressos entre 2.5-5× IPREM, registre de demandants, prioritat col·lectius vulnerables
	Lloguer segur	Mobilitza habitatge privat infrautilitzat amb lloguer protegit. Garanties al propietari (segur impagament, rehabilitació)	Lloguer 30-40% per sota del mercat. Ingressos 2-4× IPREM. Registre de demandants obligatori

Font: Elaboració pròpia

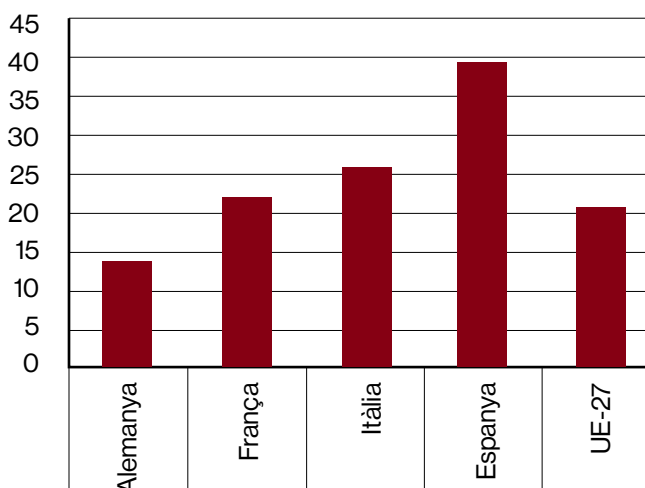
2. L'habitatge assequible

Gràfic 1. Percentatge mitjà de la renda bruta destinat a habitatge el 2022



Font: BdE

Gràfic 2. Percentatge de llars en sobreesforç per països el 2022



Font: BdE

A més, aquest elevat percentatge a Espanya no només destaca en termes comparatius, sinó que, a causa de l'augment de la prevalença del lloguer, també implica un creixement en termes absoluts: el pes de les llars que lloguen a preu de mercat i es troben en situació de sobreesforç ha augmentat del 3.7% el 2007 al 6% el 2022.

Aquest percentatge de sobreesforç no es distribueix uniformement pel territori espanyol; al contrari, presenta una marcada heterogeneïtat geogràfica. El primer aspecte a destacar és que, en els nuclis urbans de la Comunitat de Madrid, Andalusia, Illes Balears i Catalunya, més del 50% de les llars que lloguen a preu de mercat destinen més del 40% de la seva renda neta al pagament del lloguer. Aquesta proporció contrasta amb el 35% de les llars en aquesta situació a les perifèries urbanes i amb el 30% dels inquilins que residien fora de les àrees metropolitanes.

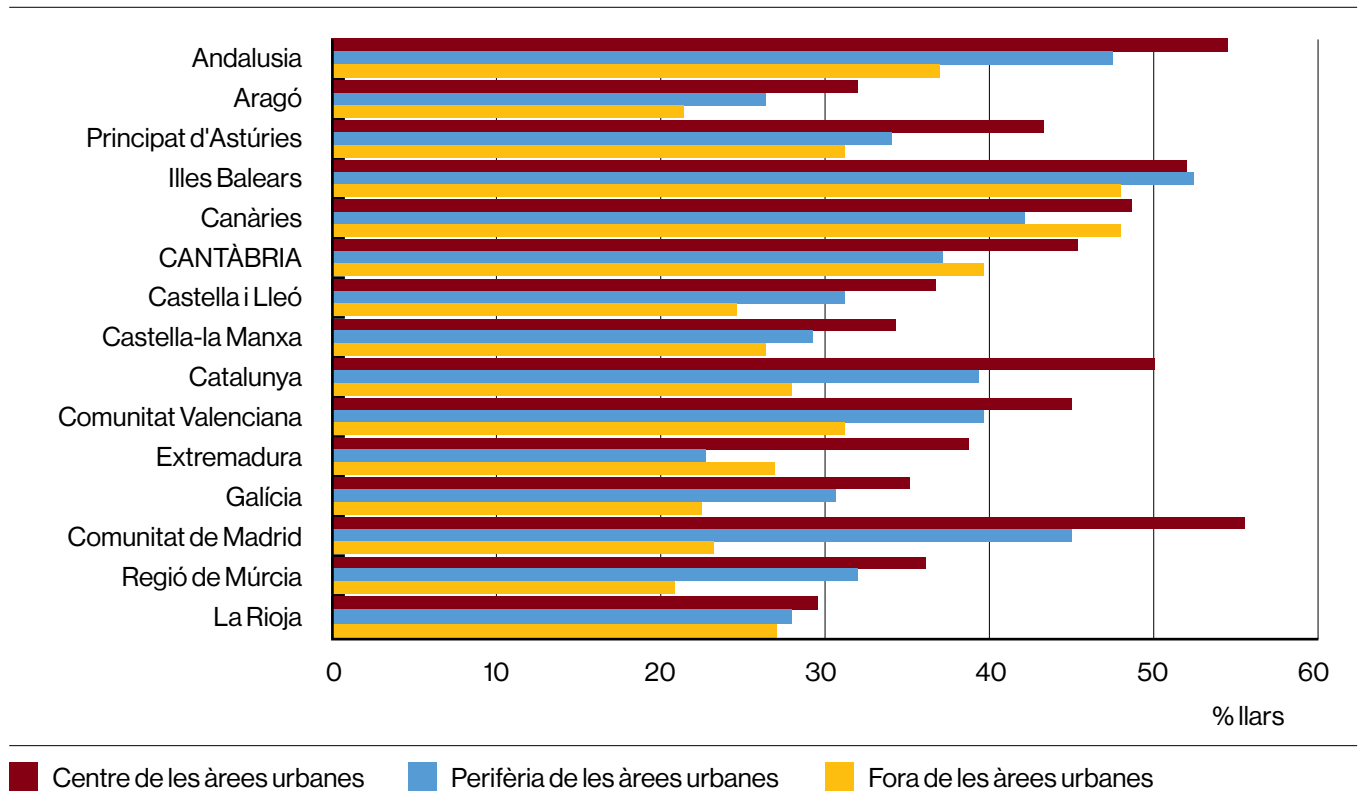
El percentatge de llars en situació de sobreesforç per Comunitats Autònomes es detalla al Gràfic 3.

Continuant amb l'heterogeneïtat geogràfica, encara que en mitjana el percentatge de renda neta dedicat al lloguer es va situar el 2021 per sobre del 25%, aquest ràtio va assolir cotes màximes superiors al 40% en les àrees urbanes amb més dinamisme poblacional i activitat turística: de nou, les localitzades a la Comunitat de Madrid, Andalusia, Illes Balears i Catalunya.

El percentatge de renda neta que, de mitjana, destinen al lloguer les llars en les diferents Comunitats Autònomes es pot veure al Gràfic 4.

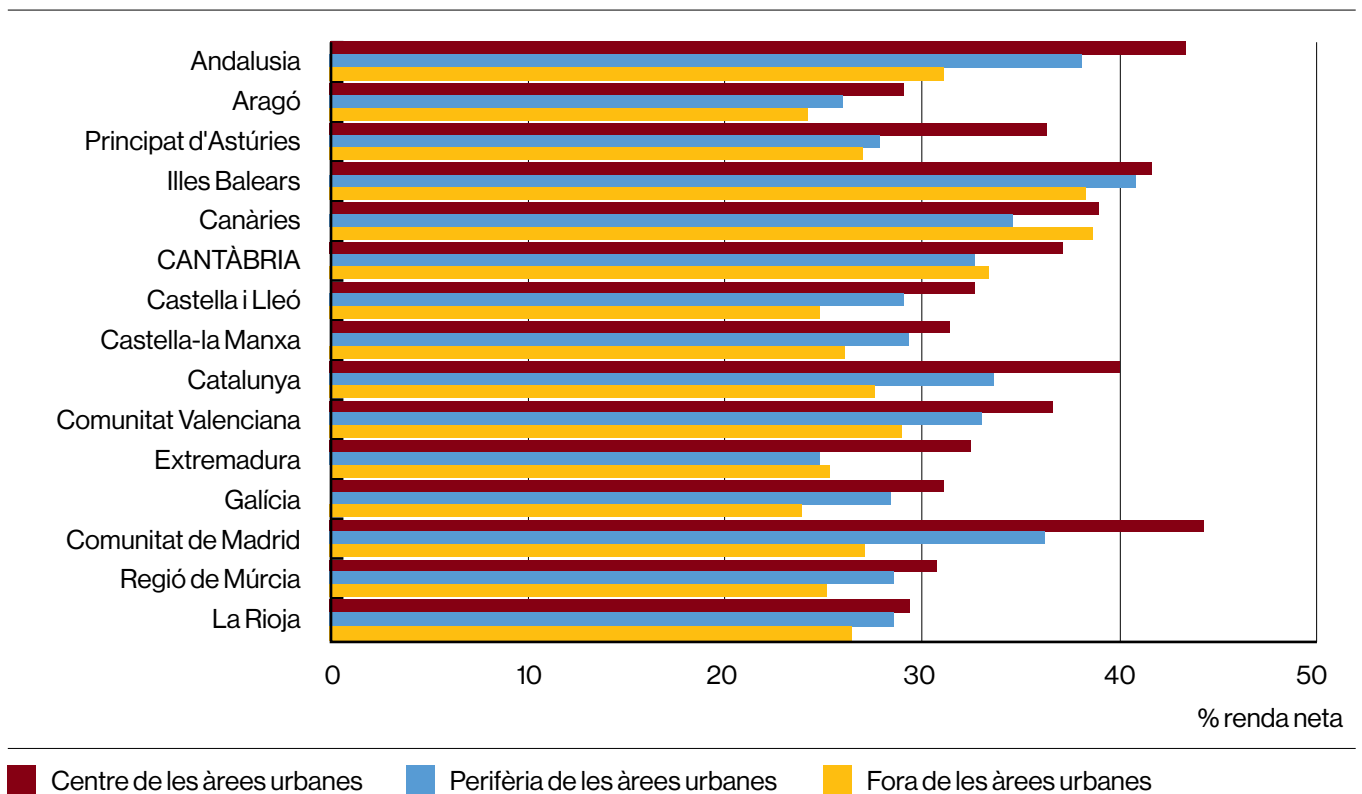
2. L'habitatge assequible

Gràfic 3. Percentatge de llars en sobreesforç per CC.AA. el 2022



Font: BdE

Gràfic 4. Percentatge mitjà de renda neta destinat al lloguer per CC.AA. el 2022



Font: BdE

2. L'habitatge assequible

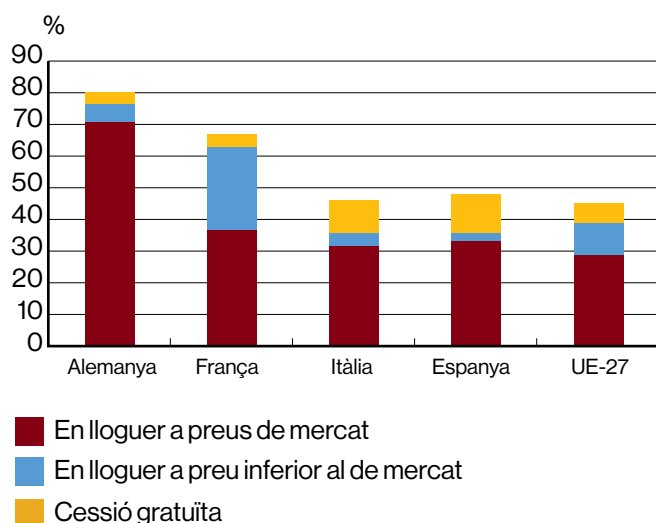
2.2.2.2. El col·lectiu jove

El col·lectiu jove comprèn els individus d'entre 18 i 34 anys. Aquest grup és especialment rellevant a causa del desajust entre el creixement del seu salari brut i l'augment dels preus mitjans del lloguer: entre 2015 i 2022, l'increment acumulat del primer va ser del 25%, mentre que el del segon va arribar al 28.5%. És important remarcar que aquest 28.5% correspon a l'estoc d'habitatge arrendat, però el creixement mitjà anual de les rendes en els nous contractes ha estat encara més elevat.

El 2022, només un 12.5% dels joves residia en règim de lloguer a Espanya, mentre que a Alemanya i França els percentatges eren del 52.5% i del 35.5%, respectivament. En el conjunt de la UE-27, la mitjana va ser del 20%. Aquest fet està correlacionat amb l'emancipació tardana dels joves espanyols.

Aquell mateix any, a Espanya, el 48.5% de les llars amb un jove com a persona de referència residia en un habitatge que no era de la seva propietat. Aquesta proporció se situa 3 punts percentuals per sobre de la mitjana de la UE-27, en línia amb Itàlia (46.2%), però per sota dels nivells d'Alemanya (80%) i França (67.5%). Els trets distintius del nostre país, entre les grans economies europees, són el pes elevat de la residència en habitatges cedits gratuïtament entre les llars joves (12.3% davant del 6.5% de la mitjana

Gràfic 5. Formes de residència de les llars joves el 2022



Font: BdE

europea) i l'escassa rellevància del lloguer a preu reduït (2.7% davant del 10% de la mitjana europea o el 26% a França).

El Gràfic 5 detalla les formes de residència de les llars joves que, el 2022, no disposaven d'un habitatge en propietat.



2. L'habitatge assequible

2.2.3. Factors explicatius de la manca d'oferta d'habitatge assequible

Els alts nivells d'esforç que les llars destinen al pagament del lloguer, descrits a la subsecció anterior, posen de manifest que el problema no rau únicament en la capacitat de pagament dels inquilins, sinó en la insuficiència estructural de l'oferta d'habitatge assequible. En un context on una part significativa de la població destina més del 40 % dels seus ingressos a cobrir aquesta despesa, resulta evident que les polítiques centrades en la demanda —com les ajudes directes o les deduccions fiscals a l'arrendatari— poden contribuir a la inflació de preus. L'arrel del problema rau en l'escassetat d'habitatge disponible i en els obstacles que frenen la generació de nova oferta, cosa que obliga a situar el focus de la política pública en incrementar i diversificar el parc habitacional assequible.

Entre els factors que limiten l'oferta, cal destacar:

a. Escassetat de sòl urbanitzable

En moltes àrees metropolitanes, el sòl disponible és limitat o es troba subjecte a processos urbanístics llargs i complexos. Això genera una bretxa temporal entre la identificació de necessitats habitacionals i la materialització de nous projectes residencials.

A més, tot i que la regulació urbanística juga un paper essencial per garantir la qualitat dels habitatges i de l'entorn, en molts casos no assegura de manera sistemàtica la reserva de sòl per a habitatge assequible. Només quan s'introdueixen mecanismes específics —com les reserves obligatòries o la cessió de sòl en dret de superfície que apliquen algunes Comunitats Autònomes— resulta viable destinar parcel·les a aquest fi.

b. Insuficient inversió pública i privada en habitatge assequible

Espanya ha mantingut històricament nivells molt baixos d'inversió en habitatge protegit en comparació amb altres països europeus. El resultat és un parc públic de lloguer que amb prou feines representa entre l'1% i el 2.5% del total d'habitatges, davant de xifres que arriben al 15% o al 25% en països de referència com Àustria, els Països Baixos o França.

A això s'hi afegeix la manca d'incentius sostinguts per atraure inversió privada en projectes de lloguer assequible de llarga durada. Sense un marc d'estímul clar i coherent, molts inversors perceben el sector com d'alt risc i baixa rendibilitat. Això limita la construcció de nou habitatge assequible i, en molts casos, provoca que els projectes existents s'orientin cap a segments de major poder adquisitiu, on els retorns econòmics són més atractius.

c. Competència dels usos turístics i temporals

En destinacions urbanes i costaneres, un nombre creixent d'habitatges es destinen al lloguer turístic o de curta estada, una tendència que s'ha vist accelerada per les plataformes digitals especialitzades. Aquest canvi d'ús redueix directament l'oferta d'habitatges disponibles per a residència habitual, disminuint la disponibilitat d'immobles que podrien oferir-se a un preu raonable. En zones amb alta pressió sobre la demanda d'habitatge estructural, la competència generada pel turisme provoca un encariment dels lloguers tradicionals, limitant l'accés de famílies i treballadors a habitatges a un preu assequible.

La major rendibilitat dels lloguers temporals davant dels arrendaments convencionals desincentiva, a més, la inversió en habitatge assequible a llarg termini. Molts propietaris i promotors prioritzen l'explotació turística dels seus immobles, deixant de banda l'oferta per a residents permanents i reduint la possibilitat d'ampliar el parc d'habitatge assequible. Com a conseqüència, l'expansió del lloguer turístic contribueix directament a l'escassetat d'habitatge i augmenta la pressió sobre els preus del lloguer i de compra en àrees ja tensionades.

d. Rigideses normatives i administratives

La tramitació de llicències d'obra, rehabilitació o canvi d'ús pot prolongar-se durant anys, retardant significativament la posada en marxa de nous projectes residencials. Aquests retards afecten especialment l'habitatge assequible, ja que els desenvolupaments destinats a preus o lloguers assequibles solen dependre de marges econòmics més ajustats i són més sensibles a l'acumulació de costos, als retards burocràtics i a la incertesa temporal.

2. L'habitatge assequible

A aquesta lentitud administrativa s'hi afegeix la dispersió normativa entre diferents nivells de l'Administració, que no sempre garanteix criteris homogenis ni procediments clars. Aquesta manca de coordinació incrementa els costos de desenvolupament i augmenta el risc percebut pels promotors, desincentivant la inversió en projectes d'habitatge assequible. Com a conseqüència, s'alenteix l'ampliació del parc d'habitatge a preu raonable, perpetuant l'escassetat estructural i elevant la pressió sobre els preus del lloguer i de compra.

e. Desajustaments en el parc existent

Una part important de l'estoc actual d'habitatges no contribueix eficaçment a cobrir la demanda de lloguer a preu raonable. Un gran nombre d'immobles romanen buits, en part a causa d'estratègies especulatives dels propietaris, en part per la inseguretat jurídica sobre drets, obligacions i possibles canvis normatius. Altres immobles no compleixen les condicions mínimes per a un lloguer estable i segur, i existeix un volum considerable d'habitatges que requeriria una rehabilitació profunda per ser incorporats al mercat de manera digna, amb els costos i temps que això implica.

Aquests desajustaments generen un doble efecte negatiu sobre l'habitatge assequible: d'una banda, redueixen la disponibilitat immediata d'immobles per a residents permanents; de l'altra, augmenten la pressió sobre els preus del lloguer i de compra, en concentrar la demanda en un parc limitat i adequat per a l'ús habitacional. La manca de mecanismes efectius per mobilitzar aquests habitatges infrautilitzats o millorar-ne l'estat contribueix a perpetuar l'escassetat estructural d'habitatge, afectant especialment les famílies amb ingressos mitjans i baixos.

La combinació d'aquests factors produeix un cercle viciós: l'oferta creix lentament, els preus augmenten i la pressió de la demanda absorbida per subvencions o ajudes fiscals acaba diluint-se al mercat sense generar un accés real. Per això resulta imprescindible articular polítiques estructurals centrades en l'oferta, amb instruments de governança d'actius immobiliaris clars i eficients, marcs jurídics que agilitin el planejament i la construcció, sistemes de gestió professionalitzats del parc públic i privat, i incentius

fiscals que orientin l'actuació dels propietaris cap al lloguer assequible de llarga durada.

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

3.1. Col·laboració publicoprivada en matèria d'habitatge assequible

El Llibre Verd de la Unió Europea defineix la col·laboració publicoprivada com:

«Les diferents formes de cooperació entre les autoritats públiques i el món empresarial, l'objectiu de les quals és garantir el finançament, la construcció, la renovació, la gestió o el manteniment d'una infraestructura o la prestació d'un servei».

El Banc Mundial va definir la col·laboració publicoprivada en termes d'infraestructures com:

«Una col·laboració entre els sectors públic i privat, establerta mitjançant un contracte o relació que pretén accedir al finançament del sector privat, al disseny, la construcció, la comercialització, el manteniment o la gestió operativa per al lliurament d'habitatge assequible i, en alguns casos, serveis auxiliars. La contribució del sector públic pot proporcionar-se en forma de diners en efectiu o equivalents, com ara terrenys, drets d'urbanització, ingressos (lloguers) generats pel sòl, infraestructures i edificació, desgravacions fiscals i/o participació en el patrimoni durant un període determinat.»

Es diferencien dos grans tipus de col·laboració:

a. Col·laboració Publicoprivada de tipus purament contractual:

Es refereix principalment al fet que la relació de col·laboració entre el sector públic i el privat s'estableix únicament sobre la base de vincles contractuals. Aquesta primera opció inclou una gran varietat d'activitats i tasques (projecte, finançament, execució, etc.).

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

b. Col·laboració Publicoprivada de tipus institucionalitzat:

Suposa la creació d'una entitat en la qual participen tant el sector públic com el privat. En aquest cas, la relació es considera més estable i a més llarg termini, i inclou la possibilitat de crear una entitat per dur a terme el propòsit de la col·laboració.

Aquesta segona opció consisteix en la cooperació dins d'una entitat de participació conjunta o en el control d'una entitat privada per part d'una entitat pública. Pot adoptar diferents formes, com una societat d'economia mixta, societat mercantil estatal, consorci, etc. En aquest ens es concentrarien les aportacions dels actors públics i privats per realitzar el projecte conjuntament. El sector públic i el privat assumeixen rols complementaris: l'entitat pública pot aportar el terreny, atorgar llicències o facilitats, mentre que el sector privat s'encarrega del finançament, el disseny, la construcció o la gestió (Álvarez Rubio, 2021).

L'estructura eventual de l'associació dependrà de l'actiu o servei a produir, dels recursos que aportï cada part i del model de negoci que garanteixi la viabilitat financera. Segons (García-Montalvo, Raya, & Sala, Col·laboració publico-privada en el mercat de l'habitatge a Catalunya, 2022), els models més habituals són:

- El sector públic compra i paga amb diners:

El primer model requereix que el contractista del sector privat dissenyi, construeixi i financï les unitats abans de retornar-les al govern. El govern paga al contractista del sector privat en efectiu. Aleshores, el govern assumeix els riscos posteriors: vendes i concertació de finançament hipotecari.

- El sector públic compra i paga amb sòl:

El segon model és similar al primer, amb l'única diferència que, en lloc de fer-ho amb efectiu, el govern paga les unitats mitjançant sòl i/o drets sobre aquest.

- El sector públic paga el lloguer mantenint la propietat:

S'aplica a l'habitatge de lloguer. El govern requereix del sector privat contractista el disseny, la construcció i el finançament de les unitats, i després assumeix la responsabilitat del manteniment durant

un període de temps (10-20 anys), després del qual les unitats tornen al govern. El govern paga al contractista privat una anualitat calculada per cobrir els costos totals de disseny i construcció, inclosos els beneficis.

- El sector públic trasllada el lloguer a l'usuari final mantenint la propietat:

És similar al model anterior, però el sector privat, a més, assumeix una funció operativa, cobrant els lloguers directament dels inquilins fins que les unitats es retornen al govern. En aquest model, els usuaris finals són responsables del manteniment de la unitat, mentre que el govern respon davant l'impagament de l'arrendatari.

- El sector públic només tria l'usuari final que compra l'habitatge:

El cinquè model està enfocat a l'habitatge destinat a la venda. El sector privat dissenya, construeix i finança les unitats, recuperant els costos mitjançant la venda final als usuaris. Per tant, el preu unitari ha d'incloure els costos de disseny, construcció i manteniment, així com els beneficis. En aquest model, el govern s'encarrega de l'elecció de l'usuari final i d'organitzar el finançament hipotecari.

- Empresa publicoprivada per al lloguer:

El govern estableix el planejament urbanístic i les característiques dels habitatges. Els terrenys es concedeixen a una companyia (públicoprivada) que s'encarrega del desenvolupament del projecte. La companyia es compromet a dissenyar, construir, finançar, mantenir i explotar el parc d'habitatges de lloguer. Els preus del lloguer tenen en compte tots els costos, beneficis i finançament.

- Empresa publicoprivada per a la venda:

Es tracta del model anterior aplicat a la venda. Segons el que estableix la Ley de Vivienda estatal, la col·laboració publicoprivada busca unir esforços per abordar la crisi d'habitatge assequible, assegurant que es desenvolupin projectes que beneficiïn la comunitat i garanteixin el dret a un habitatge digne. La col·laboració és important per orientar els recursos i assolir eficàcia en la implementació de les polítiques d'habitatge.

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

3.2 Models de governança i copropietat publicoprivada d'habitatges

3.2.1 Model de societat mixta

Un primer tipus és la CPP institucionalitzada, que consisteix en la cooperació dins d'una entitat de participació conjunta o en el control d'una entitat privada per part d'una entitat pública. Pot adoptar diferents formes, com una societat d'economia mixta, societat mercantil estatal, consorci, etc. En aquest ens es concentrarien les aportacions dels actors públics i privats per realitzar el projecte en comú. El sector públic i el privat assumeixen rols complementaris: l'entitat pública pot aportar el terreny, atorgar llicències o facilitats, mentre que el sector privat s'encarrega del finançament, el disseny, la construcció o la gestió (Álvarez Rubio, 2021).

Un exemple d'aquest cas es troba al municipi català de Sabadell, on des de l'any 2004 es constitueix SBD Alquiler Social S.A., i aquesta societat està participada per l'empresa pública municipal VIMUSA de l'Ajuntament de Sabadell en un 40%, l'empresa privada Cevasa en un 40% i Caixa de Sabadell en un 20%. La primera aporta el sòl i construeix els habitatges, l'empresa privada és responsable de la gestió dels lloguers i del seu manteniment, i Caixa Sabadell (actualment BBVA) finança les operacions (Gifreu i Font, 2023).

Un altre exemple també a Catalunya és el cas de la constitució, el 2021, de l'associació de capital mixt Habitatge Metròpolis Barcelona (HMB). D'una banda, l'AMB i l'Ajuntament de Barcelona (institucions públiques) hi participen amb l'aportació de sòl i la definició de les condicions i objectius socials del projecte. De l'altra, el soci privat, seleccionat a través d'un concurs públic, és un consorci liderat per Neinor juntament amb Cevasa.

En resum, l'associació de capital mixt representa una aposta pionera en el context espanyol, amb l'objectiu d'ampliar l'oferta d'habitatge assequible mitjançant la unió de recursos públics (sòl, regulació, objectiu social) amb recursos i experiència del sector privat (inversió, eficiència en construcció i gestió). Els operadors privats contempen aquesta operació a

molt llarg termini, amb rendibilitats estimades al voltant del 5% a partir del quart o cinquè any de la posada en marxa. Aquest tipus d'associacions s'inspiren en el model de les Housing Associations (Burón & González de Molina, 2021).

3.2.2 Models concessionals

Un segon tipus és la CPP de tipus contractual, mitjançant la posada en marxa d'una concessió a llarg termini. La CPP contractual permet compartir riscos i que les empreses privades puguin obtenir rendibilitat. En aquest cas, el govern concedeix a un agent privat el dret de construir, operar i mantenir habitatges assequibles o d'interès social, a canvi de rendibilitats controlades i del compliment de certs estàndards de qualitat.

Un exemple d'aquest cas és el del Plan Vive de la Comunitat Autònoma de Madrid (García-Montalvo, et al., 2024). Aquest Pla es basa en un model concessional en terrenys de domini públic de les xarxes supramunicipals de serveis destinats a habitatge, obtinguts de la cessió obligatòria a la comunitat autònoma. D'aquesta manera, l'adjudicatari promourà i explotará habitatges de protecció en règim de lloguer.

3.2.3 Models de cessió d'ús de sòl i/o habitatges

a. Model de cessió d'ús de sòl públic

El model de cohousing en cessió d'ús impulsat per l'Ajuntament de Barcelona representa una alternativa innovadora al lloguer i la propietat tradicional, orientada a garantir l'accés a l'habitatge assequible des d'una perspectiva comunitària, no especulativa i sostenible. Consisteix en la cessió de sòl públic mitjançant dret de superfície (normalment per 75 anys) a cooperatives d'habitatge sense ànim de lucre, que promouen i gestionen edificis destinats a ús residencial exclusiu per part dels seus socis. Els residents no són propietaris ni llogaters, sinó usuaris de l'habitatge a través de la seva participació en la cooperativa. Aquesta fórmula facilita l'accés a l'habitatge a col·lectius vulnerables o amb dificultats en el mercat privat (joves, gent gran, famílies

3. Espais per a la col·laboració públicoprivada

monomarentals, etc.) i promou formes de vida més col·laboratives i estables.

Elements estructurals del model:

- Titularitat del sòl: pública (Ajuntament de Barcelona)
- Cessió del sòl: dret de superfície per 75 anys
- Entitat promotora: cooperatives d'habitatge sense ànim de lucre
- Règim de tinença: cessió d'ús (no propietat, no lloguer)
- Finançament: aportacions de socis + banca ètica + subvencions públiques
- Gestió: autogestionada per la cooperativa
- Retorn social: estabilitat residencial, preus assequibles, sostenibilitat ambiental, vida comunitària⁵.

Un exemple emblemàtic és La Borda, el primer projecte d'aquest tipus desenvolupat en sòl públic a Barcelona, ubicat al barri de Sants. Iniciat el 2014 i inaugurat el 2018, l'edifici acull 28 habitatges dissenyats de manera col·lectiva i construïts amb criteris ecològics (estructura de fusta, eficiència energètica). Disposa d'àmplies zones comunes (cuina, menjador, bugaderia, sala polivalent) que enforteixen la convivència i el suport mutu entre els residents, molts dels quals no podien accedir a un habitatge digne en el mercat convencional.

b. Model de cessió d'ús d'habitatges de propietat privada

El model de col·laboració entre CaixaBank (a través de la seva filial BuildingCenter) i la Fundació Hàbitat3 constitueix una pràctica rellevant de cessió d'habitatges privats al tercer sector per a ús social. En el context posterior a la crisi financera, quan moltes entitats bancàries acumulaven habitatges buits, CaixaBank va impulsar un programa per posar aquests actius a disposició d'entitats socials que poguessin convertir-los en llars per a persones en situació de vulnerabilitat. Mitjançant convenis



⁵ Per conèixer una proposta adreçada a les empreses del sector immobiliari sobre com integrar les dimensions de sostenibilitat, vegeu (Bastida & Verdugo, Cuadro de Mando Integral Sostenible para el Sector Inmobiliario 2024)

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

bilaterals, BuildingCenter cedeix temporalment habitatges en desús a Hàbitat3, que s'encarrega de la seva adequació, gestió social i posterior assignació, en coordinació amb els serveis socials municipals o entitats derivades.

Elements clau del model:

- Titularitat dels habitatges: propietat de BuildingCenter (CaixaBank)
- Cessió: temporal i gratuïta, per períodes d'entre 4 i 7 anys
- Entitat gestora: Fundació Hàbitat3 (fundació sense ànim de lucre especialitzada en habitatge social)

- Ús previst: lloguer social per a persones o famílies en risc d'exclusió residencial
- Rehabilitació: a càrrec d'Hàbitat3, amb fons propis, públics o d'altres entitats col·laboradores
- Gestió social: acompanyament a les persones residents i manteniment dels immobles, en coordinació amb administracions públiques locals i entitats socials del territori

Un exemple destacat d'aquesta col·laboració va tenir lloc el 2020, quan CaixaBank va cedir més de 100 habitatges a Hàbitat3 en diferents municipis de Catalunya. Molts d'aquests habitatges van ser rehabilitats i posats en ús gràcies a ajuts públics, com

Taula 3. Models de governança i copropietat publicoprivada

Model	Estructura i forma jurídica	Rol del sector públic	Rol del sector privat / tercer sector	Finançament	Règim de tinença / gestió	Exemples a Espanya
Societat mixta	Societat d'economia mixta, mercantil estatal, consorci o una altra fórmula societària	Aporta sòl, llicències, defineix objectius socials	Aporta capital, finançament, construcció, gestió i manteniment	Combinada: aportacions públiques i privades, finançament bancari	Habitatge protegit en lloguer o compra; gestió compartida	SBD Lloguer Social (Sabadell), Habitatge Metròpolis Barcelona
Model concessional	Contracte de concessió a llarg termini	Cedeix sòl públic o drets d'ús; defineix estàndards de qualitat	Construcció, explotació i manteniment d'habitatges amb rendibilitat limitada	Finançament privat amb garanties del marc concessional	Lloguer assequible sota condicions pactades	Plan Vive (Comunitat de Madrid)
Cessió d'ús de sòl públic (cohousing en dret de superfície)	Dret de superfície (normalment 75 anys) a cooperatives sense ànim de lucre	Titularitat i cessió del sòl; suport regulador i financer	Cooperatives promouen, financen parcialment i gestionen habitatges	Aportacions de socis + banca ètica + subvencions públiques	Cessió d'ús (ni propietat ni lloguer); autogestió cooperativa	La Borda (Barcelona)
Cessió d'ús d'habitatges privats (a entitats socials)	Conveni de cessió temporal (4-7 anys)	Suport institucional (ajudes a rehabilitació, coordinació social)	Entitats socials gestionen, rehabiliten i assignen habitatges	Habitatge cedits + fons públics/privats per a rehabilitació	Lloguer social gestionat per fundacions o ONG	BuildingCenter (CaixaBank) + Fundació Hàbitat3

Font: Elaboració pròpia

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

els fons europeus REACT o programes autonòmics de foment del lloguer social. La gestió directa per part de Hàbitat3 ha permès garantir preus assequibles, evitar la cronificació de l'exclusió residencial i donar un ús social a immobles buits, amb el suport d'actors públics i privats en xarxa.

3.3 Instruments jurídics per incrementar el parc residencial assequible

3.3.1 La constitució del dret de superfície sobre sòl i edificacions

En l'ordenament jurídic espanyol, el dret de superfície és un dret real regulat principalment pels articles 53 i 54 del Real Decreto Legislativo 7/2015, pel qual s'aprova el Texto Refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana (TRLRU), així com per la legislació urbanística autonòmica aplicable.

La legislació urbanística estableix, a tots els efectes, que les administracions autonòmiques, els municipis i altres ens públics o les seves entitats instrumentals poden constituir drets de superfície en terrenys de la seva propietat o que formin part dels patrimonis públics de sòl respectius, amb destinació a la construcció d'habitatges protegits, preferentment de lloguer, així com a altres usos d'interès social previstos en el planejament urbanístic.

Aquest dret permet a una persona o entitat (superficiari) construir en un terreny que no li pertany. Encara que el terreny continua essent propietat d'una altra persona o entitat (normalment una administració pública), qui té el dret de superfície es converteix en el propietari temporal del que hagi construït, ja sigui sobre el sòl, a nivell de terra o fins i tot sota aquest.

El dret de superfície s'extingeix si no es construeix dins del termini acordat i segons el que estableix la normativa urbanística. També s'extingeix quan finalitza el període de durada del dret, que, segons l'article 53.2 del TRLRU, no pot superar els 99 anys. Un cop finalitzat el termini, allò construït sobre el solar reverteix al propietari del terreny (normalment l'administració), sense que el superficiari tingui dret a una indemnització, llevat que s'hagi pactat el contrari. L'extinció del dret de superfície implica també la desaparició d'altres drets que el superficiari hagués

concedit sobre l'edificació, ja siguin drets reals (com hipoteques) o personals (com lloguers).

El dret de superfície és una fórmula intermèdia entre el fet que l'Administració construeixi directament habitatges i que vengui sòl públic a promotors. Aquesta figura resulta especialment útil des del punt de vista financer per a les administracions, ja que no han d'invertir diners en els projectes immobiliaris, però conserven la propietat del sòl. En finalitzar el termini acordat, recuperen el terreny juntament amb les construccions realitzades, que hauran incrementat el seu valor. A més, en tractar-se d'habitatges protegits, els lloguers estan subjectes als límits legals, cosa que ajuda a garantir la seva assequibilitat.

Per als promotors, l'ús del dret de superfície també és avantatjós perquè redueix els costos del projecte: no han de pagar pel sòl, la qual cosa és especialment rellevant en zones on el preu del terreny és molt elevat.

Règim d'habitatge protegit indefinit

S'entén per règim d'habitatge protegit indefinit aquell sistema jurídic i urbanístic en el qual la qualificació de protecció d'un habitatge, en termes de limitacions d'ús, accés, preu i transmissió, no està subjecta a un termini temporal de desqualificació automàtica, i es manté de manera permanent o indefinida en el temps, mentre concorren les condicions establertes per la normativa que el regula.

Alguns dels elements clau del règim d'habitatge protegit indefinit són els següents:

- **Protecció no limitada temporalment:** A diferència dels models tradicionals (10, 30, 50 anys), en aquest règim l'habitatge no es liberalitza amb el temps
- **Condicions permanents:** Les limitacions d'accés, preus màxims de venda o lloguer, i destinació habitual romanen actives mentre es mantingui el règim
- **Instrumentació jurídica:** Requereix instruments adequats per sostenir la protecció en el temps
- **Finalitat social estructural:** No es tracta d'una mesura transitòria, sinó d'un model de política d'habitatge permanent i estructural, orientat a

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

l'accés sostingut de col·lectius vulnerables o al control del mercat residencial

A Viena, el règim d'habitatge protegit indefinit s'aplica mitjançant una combinació de titularitat pública del sòl, regulació estricta del lloguer i participació d'entitats privades sense ànim de lucre que promouen i gestionen els habitatges. Aquestes entitats estan subjectes a una legislació específica que les obliga a mantenir els habitatges en règim de lloguer assequible de manera permanent, sense possibilitat de liberalització automàtica. L'Ajuntament atorga sòl o finançament sota condicions que garanteixen l'assequibilitat estructural, i organitza concursos públics de promotors que han de complir estàndards de qualitat, eficiència i preu.

Als Països Baixos, el règim de protecció indefinida es fonamenta en un ampli parc gestionat per corporacions d'habitatge social, entitats privades regulades que estan obligades a destinar els seus habitatges al lloguer assequible sota criteris d'accés social. Aquests habitatges no perden la seva qualificació amb el temps, ja que la legislació no contempla una desqualificació automàtica, i la gestió del parc té una vocació social permanent.

El model neerlandès d'habitatge protegit es basa en una col·laboració públic-privada estructural, en la qual l'Estat defineix el marc legal, regula l'accés i supervisa l'activitat de les entitats privades sense ànim de lucre (*woningcorporaties*) que gestionen aproximadament un terç del parc residencial del país. Aquestes corporacions financen, construeixen i mantenen habitatge social de manera indefinida, amb l'obligació de reinvertir tots els seus beneficis en el parc protegit. A canvi, reben accés preferent a sòl, exempcions fiscals i avals públics que els permeten obtenir finançament en condicions avantatjoses.

3.3.2 L'habitatge en cessió d'ús

La cessió d'ús és un model de tinença en el qual una persona o unitat de convivència adquireix el dret d'utilitzar un habitatge a través de la seva participació en una cooperativa o entitat sense ànim de lucre, sense arribar a ostentar la propietat individual de l'immoble.

En el nostre entorn més proper, les aliances entre administracions públiques i promotors socials d'habitatge encara són un fenomen incipient, a diferència del que ocorre en altres països de l'àmbit europeu, on aquestes col·laboracions estan molt més consolidades.

“La cessió d'ús d'un habitatge cooperatiu és una forma d'accés que garanteix l'ús estable, sense ànim de lucre i sense transmissió del domini. Ha de garantir-se per un termini d'almenys 75 anys i complir amb els principis de no especulació i assequibilitat.” (Art.113 de la Llei catalana 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge).

Un dels models cooperatius més estesos és el de cessió d'ús, en el qual les persones residents han de ser sòcies de la cooperativa promotora i haver adquirit una participació en el seu capital social. Aquesta condició els permet residir en un dels habitatges, però sense convertir-se en propietàries individuals de l'immoble. Si en algun moment decideixen deixar l'habitatge, no poden vendre-la: simplement se'ls retorna la seva aportació inicial i l'habitatge s'assigna a una nova persona que passi a formar part de la cooperativa. Aquest model impedeix l'especulació immobiliària i garanteix l'assequibilitat a llarg termini, mantenint l'ús residencial dins d'un marc social i solidari.

En el cas de les fundacions, encara que no segueixen el model d'organització cooperativa, comparteixen l'absència d'ànim de lucre i una clara orientació social. Solen promoure habitatges en règim de lloguer social o assequible, i poden estar orientades a atendre col·lectius específics, com persones grans, joves, dones en situació de vulnerabilitat o persones amb discapacitat.

3.4 Administració i gestió de lloguers

Les Housing Associations (HA) són entitats del tercer sector especialitzades en la provisió, gestió i desenvolupament d'habitatge social i assequible, especialment dirigides a persones i col·lectius amb ingressos baixos o dificultats d'accés al mercat immobiliari. Encara que formalment es constitueixen com a organitzacions privades sense ànim de lucre,

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

operen dins d'un marc altament regulat per l'Estat i solen beneficiar-se de finançament públic directe (subvencions, accés a sòl, garanties de crèdit) o indirecte (incentius fiscals).

"Housing associations are independent, not-for-profit organizations that provide low-cost housing for people in need of a home. While they are privately managed, they receive public funding and are subject to varying degrees of public regulation and oversight." (Arrigoitia, Whitehead, y Scanlon, 2015).

"Housing associations are third-sector housing providers that operate within a framework of public regulation and subsidy, but with organizational independence from the state. They play a key role in the delivery, management and, increasingly, development of social and affordable housing." (Van Bortel, Mullins, y Gruis, 2010).

El seu model de negoci es basa en el reintegrament de la inversió a través de rendes assequibles, que permeten cobrir costos d'operació, manteniment i inversió en nous desenvolupaments, sense repartir beneficis entre accionistes. El seu govern corporatiu varia entre països, però en general combina estructures de gestió professionalitzades amb òrgans de supervisió formats per representants comunitaris, autoritats locals i experts independents. Aquesta governança mixta busca assegurar tant l'eficiència operativa com la rendició de comptes social.

A més de la funció habitacional, moltes HA desenvolupen programes d'acompanyament social, inserció laboral o regeneració urbana, la qual cosa reforça el seu paper com a agents clau en la política pública d'habitatge i cohesió social. La seva autonomia relativa respecte a l'administració pública, unida al seu arrelament territorial i missió social, els permet actuar com a intermediaris eficaços entre l'Estat i la ciutadania.

A Espanya no existeix una figura legal plenament equivalent a les HA europees, encara que algunes entitats del tercer sector (com Fundació Habitat3, Sostre Cívic o Lumvra) estan adoptant funcions similars en la gestió i provisió d'habitatge social.

Aquestes organitzacions operen sense ànim de lucre, col·laboren amb administracions públiques i ofereixen lloguers assequibles a col·lectius vulnerables. No obstant això, el context normatiu i financer espanyol presenta importants limitacions: no existeix un marc regulador específic, ni finançament estructural estable, ni un parc públic suficient per impulsar el seu desenvolupament a gran escala. Així i tot, estan emergint com a actors clau en la construcció d'un ecosistema d'habitatge social més divers i resilient.

Taula 4. Situació actual de les HA en diferents països europeus

País	Número estimat de HA	Habitatges gestionats (aproximat)
Alemanya	3,200 empreses d'habitatge	6.4 milions
França	700 entitats HLM	4.25 milions
Regne Unit	1,775 associacions registrades	2.4 milions
Països Baixos	280 organitzacions sense ànim de lucre	2.3 milions
Àustria	1,800 cooperatives i entitats públiques	800,000
Dinamarca	500 associacions sense ànim de lucre	560,000
Suècia	2,650 associacions	176,000
Suïssa	1,500 cooperatives d'habitatge	160,000

Font: Elaboració pròpia

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

3.5 Mecanismes de finançament i incentius fiscals

3.5.1 Multipartner-to-rent

El model Multipartner-to-Rent (MtR) és un nou model disruptiu per promoure la construcció d'habitatges de lloguer. Aquests habitatges poden tenir la qualificació d'habitatge assequible o de mercat lliure. Aquest model manté els avantatges o fortaleeses del Built-To-Rent (BtR), però introdueix algunes novetats que permeten corregir les febleses que presentava aquest model. La propietat dels habitatges és horitzontal, però la gestió de l'edifici és vertical. En l'estudi de la Càtedra titulat "Multipartner-to-rent: Nou model de finançament per a l'habitatge en lloguer" (Bastida, Magomedova, Fàbregas, Muñoz, & Pellicer, 2023), es destaquen les següents novetats i aportacions del model:

- **Propietat dels habitatges en mans de petits inversors.** El model MtR promou l'entrada de petits inversors, que podrien comprar un o diversos habitatges destinats al lloguer. D'aquesta manera s'evita que els habitatges de lloguer es concentrin en grans tenidors internacionals, al mateix temps que s'articula una xarxa d'inversors "locals" que poden realitzar les seves inversions immobiliàries assessorats per empreses especialitzades.
- **Combinació de rendibilitat estable i impacte social.** El model MtR permetria l'obtenció d'una rendibilitat estable i sostinguda en el temps per als inversors. Alhora, aquestes inversions també generarien un impacte social, ja que contribuirien a facilitar l'accés a l'habitatge de lloguer a preus assequibles a persones que actualment tenen dificultats per disposar d'un habitatge.
- **Gestió mancomunada i professional dels habitatges.** El model MtR preveu la creació d'un òrgan de gestió mancomunada dels habitatges, format pels propietaris dels pisos, que aportaria garanties addicionals davant entitats bancàries i altres creditors. La gestió dels lloguers seria a càrrec d'una empresa especialitzada, millorant l'experiència de les persones llogateres i facilitant la gestió dels habitatges per part dels inversors.

- **Els propietaris dels habitatges assumeixen de forma compartida els beneficis**, així com les despeses de manteniment (de l'edifici i dels habitatges), d'administració i de gestió, i també els riscos (desocupació, sinistres, etc.), sempre proporcionalment al coeficient de participació que tingui el seu habitatge en l'edifici.

El model MtR busca ampliar el parc d'habitatge de lloguer assequible, evitar l'especulació i oferir rendibilitat estable a inversors petits i mitjans. Aquests objectius coincideixen amb els principis de la col·laboració públic-privada, que promou aliances entre administracions i inversors privats per impulsar projectes amb finalitat social i sostenibilitat a llarg termini.

Les entitats inversores en el MtR (comunitats de béns i gestors professionals) adquireixen, construeixen i gestionen edificis orientats al lloguer assequible. En aquest sentit, els promotors socials o empreses gestores actuen com a agents privats subjectes a condicions socials pactades amb l'administració: per exemple, rendes topades, selecció de col·lectius vulnerables i terminis de disponibilitat social abans de la venda o individualització dels habitatges.

Aquest enfocament permet conjugar l'autonomia i eficiència privada amb un control públic que garanteixi el compliment de finalitats socials, evitant l'especulació i afavorint l'ampliació del parc residencial públic a través de mecanismes mixtos.

L'estudi "Multipartner-to-rent: Nou model de finançament per a l'habitatge en lloguer", realitzat per la Càtedra, inclou informació ampliada sobre aquest model de finançament i la seva possible aplicació en projectes d'habitatge assequible.

3.5.2 Fons d'habitatge assequible (inversió amb impacte social)

Un fons d'habitatge assequible és un instrument financer, normalment gestionat per entitats públiques, privades o mixtes, l'objectiu del qual és captar i mobilitzar capital per adquirir, promoure, rehabilitar o gestionar habitatge destinat al lloguer a preus per sota del mercat, garantint la seva assequibilitat per a llars amb ingressos baixos o mitjans. Aquests

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

fons funcionen com a vehicles d'inversió col·lectiva o plataformes de col·laboració públic-privada. Combinen criteris socials (assequibilitat, no especulació, permanència en lloguer) amb una rendibilitat moderada i estable per als inversors, generalment amb retorns a llarg termini i baix risc.

Algunes de les tipologies més destacades d'aquest tipus de fons són les següents:

a. Fons públics d'inversió directa

Els fons públics d'inversió directa són instruments financers creats i finançats íntegrament per administracions públiques (estatals, autonòmiques o locals) per promoure o adquirir habitatge destinat al lloguer assequible o social. El seu objectiu principal és generar oferta habitacional fora del mercat lliure, prioritzant l'accés de col·lectius amb ingressos baixos o moderats. Es caracteritzen pel seu control institucional, planificació a mitjà i llarg termini, i per reinvertir íntegrament els recursos en polítiques d'habitatge. Un exemple rellevant a Espanya és el fons d'inversió social de la Generalitat de Catalunya o el programa del SEPES gestionat pel Ministerio de Vivienda.

b. Fons mixtos (publicoprivats)

Els fons mixtos combinen capital públic i privat en una estructura compartida d'inversió, gestió i objectius. Permeten al sector públic mobilitzar recursos del mercat per ampliar el parc d'habitatge assequible, mantenint alhora una governança que asseguri els criteris socials. Funcionen sota convenis o normatives que limiten el preu del lloguer, garanteixen durades mínimes de protecció i sovint inclouen mecanismes de concurs i seguiment. Exemples destacats inclouen la Wohnbauinitiative de Viena, que combina cessió de sòl, préstecs tous i concurs de qualitat, o el Dutch Affordable Housing Fund, als Països Baixos, on entitats sense ànim de lucre treballen al costat d'inversors institucionals amb finalitats socials.

c. Fons privats d'impacte social

Aquests fons són promoguts per actors privats (inversors ètics, fundacions, bancs socials) amb l'objectiu d'obtenir una rendibilitat financera

moderada i estable, alhora que generen un impacte social positiu. En l'àmbit de l'habitatge, se centren en adquirir, rehabilitar o construir actius per al lloguer assequible, aplicant criteris ESG i prioritzant col·lectius vulnerables. A diferència dels fons purament lucratius, estan subjectes a compromisos de transparència, auditoria d'impacte i limitació de beneficis. Són especialment rellevants en contextos on el sector públic no pot cobrir tota la demanda social. Alguns exemples són Bridges Fund Management o Ethical Property Company (Regne Unit), o el Fondo de Impacto Social (FIS) i Impact Bridge (Espanya), entre altres.

3.5.3 Lloguer social incentivat

El lloguer social incentivat és una modalitat de política pública en la qual propietaris privats d'habitatges (particulars o empreses) ofereixen els seus immobles en lloguer a preus reduïts (per sota del mercat) a canvi de rebre incentius públics. Aquests incentius poden ser econòmics, fiscals, jurídics o tècnics, i estan orientats a mobilitzar habitatge buit o infrautilitzat per cobrir necessitats d'habitatge assequible, especialment de col·lectius amb ingressos baixos o moderats.

No existeix un concepte legal de "habitatge assequible", però la Ley del Derecho a la Vivienda, en vigor des del passat 26 de juny, va crear el concepte de vivienda asequible incentivada:

"Aquella que, sin estar sujeta a un régimen de protección pública, se destina al alquiler a precios reducidos en comparación con el mercado, y cuya promoción, rehabilitación o disponibilidad es favorecida mediante incentivos públicos, económicos o urbanísticos." (Art. 3.f) de la Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el Derecho a la Vivienda).

El programa Bizigune, gestionat pel Govern Basc a través de la societat pública Alokabide, és una iniciativa pionera per mobilitzar habitatges buits del mercat privat i destinar-les al lloguer protegit. Des de la seva creació el 2003, el seu objectiu ha estat donar resposta a l'escassetat d'habitatge assequible aprofitant el parc residencial infrautilitzat. Les persones propietàries cedeixen el seu habitatge

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

Taula 5. Comparativa de tipologies de fons per a habitatge assequible

Tipus de fons	Origen del capital	Objectiu principal	Governança / control	Risc i rendibilitat	Exemples
Fons públics d'inversió directa	100% capital públic (Estat, CC.AA., ajuntaments)	Promoure/ adquirir habitatge assequible o social, fora del mercat lliure	Control institucional, planificació a llarg termini, reinversió íntegra	Risc assumit per l'adm.; rendibilitat no financera (social)	Fons d'inversió social de la Generalitat de Catalunya; SEPES (Min. de Vivienda)
Fons mixtos (públic-privats)	Capital combinat (públic + inversors privats)	Ampliar el parc assequible mobilitzant recursos privats amb control social	Governança compartida; convenis o marcs normatius garanteixen criteris socials	Risc compartit; rendibilitat moderada i regulada	Wohnbauinitiative (Viena); Dutch Affordable Housing Fund (Països Baixos)
Fons privats d'impacte social	Inversors privats ètics, fundacions, banca social	Generar impacte social positiu amb rendibilitat moderada i estable	Governança privada amb compromisos ESG, auditoria d'impacte i transparència	Risc privat; rendibilitat limitada per criteris d'impacte	Bridges Fund Management; Ethical Property Company (Regne Unit); FIS i Impact Bridge (Espanya)

Font: Elaboració pròpia

buit a l'administració mitjançant un contracte d'usdefruit, generalment de sis anys, a canvi d'una renda garantida. Durant aquest temps, Alokabide s'encarrega de llogar l'habitatge a persones inscrites en el registre públic de demandants (Etxebide), a preus inferiors al de mercat i ajustats als seus ingressos.

El programa ofereix múltiples avantatges per als propietaris:

- Perceben un ingrés estable amb total seguretat, ja que el Govern Basc abona la renda mensualment, fins i tot si l'habitatge queda buit o l'inquilí incorre en impagaments.
- Se'ls proporciona assistència tècnica, cobertura de segur multirisc i la garantia que l'immoble es retornarà en bones condicions.
- Existeixen beneficis fiscals, com bonificacions a l'IBI que poden assolir el 90% o més en alguns municipis.

En termes d'impacte, Bizigune ha demostrat ser una eina eficaç i estable per ampliar el parc d'habitatge

assequible. A data de 2024, el programa gestiona més de 7,300 habitatges a Euskadi, amb l'objectiu d'arribar a 8,000 en els pròxims anys. La seva estabilitat institucional, combinada amb el suport financer i tècnic del Govern Basc, ha generat confiança entre els propietaris i ha servit de referent per a altres comunitats autònomes.

3.5.4. Bonificacions i exempcions d'impostos

Els instruments fiscals, com les bonificacions i exempcions, exerceixen un paper clau en la promoció de l'habitatge assequible en reduir els costos associats a la seva producció i gestió. Aquestes mesures permeten orientar la inversió privada cap a finalitats socials, facilitar l'accés de les llars a preus més baixos i reforçar la sostenibilitat dels programes públics d'habitatge.

Un instrument fiscal que està mostrant bons resultats a escala local és la bonificació de l'Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) per a l'habitatge públic i protegit. Un exemple recent és el de l'Ajuntament de Getafe, que ha ampliat aquesta bonificació

3. Espais per a la col·laboració publicoprivada

fins a vuit anys, amb un esquema escalonat que redueix progressivament l'impost. Aquesta mesura disminueix la càrrega fiscal de les llars residents i millora la rendibilitat de les promocions públiques, incentivant el seu manteniment dins del parc d'habitatge assequible. A més, reforça la col·laboració públic-privada en millorar la viabilitat econòmica dels projectes.

A més de les bonificacions en l'IBI, a Espanya s'apliquen altres incentius fiscals per fomentar l'habitatge assequible. A Catalunya, els promotors socials homologats poden beneficiar-se d'una bonificació del 100 % en l'Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) i l'Actos Jurídicos Documentados (AJD) en adquirir immobles destinats a habitatge protegit de lloguer o cessió d'ús, i existeix una reducció del 50% de l'ITP per transformar oficines o estructures inacabades en habitatge protegit. Així mateix, les cooperatives d'habitatge sense ànim de lucre gaudeixen d'una bonificació total de l'AJD en les seves escriptures públiques.

Aquests instruments busquen atreure inversió social, incentivar la rehabilitació i garantir preus accessibles, combinant l'acció pública amb la col·laboració privada.



4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

Les experiències internacionals en matèria d'habitatge assequible mostren que les col·laboracions publicoprivades (CPP) no constitueixen una fórmula única ni garanteixen resultats homogenis. En alguns contextos, han permès mobilitzar recursos financers, professionalitzar la gestió i ampliar significativament l'oferta d'habitatge assequible; en altres, han derivat en processos de gentrificació, pèrdua de parc social o desconfiança ciutadana davant la privatització del sòl públic. Analitzar casos d'èxit i de fracàs és imprescindible per comprendre els factors que condicionen l'efectivitat d'aquestes aliances. L'evidència comparada permet extreure lliçons sobre com aprofitar el potencial de les CPP sense posar en risc la seva legitimitat social ni els objectius d'accessibilitat i estabilitat a llarg termini.

4.1. Casos d'èxit

Els casos d'èxit en matèria de col·laboració publicoprivada en habitatge assequible comparteixen una sèrie d'elements estructurals: un marc regulador estable i previsible, que redueix la incertesa per als inversors; mecanismes de governança clars, que delimiten responsabilitats entre actors públics i privats; i una prioritat explícita cap a l'assequibilitat i l'estabilitat dels llogaters, garantida mitjançant contractes executables i sistemes de control independents. Aquests factors han permès que la col·laboració generi no sols nova oferta d'habitatge, sinó també confiança a llarg termini, condició imprescindible per sostenir un parc ampli i de qualitat.

4.1.1. Viena

Context i abast del sistema

El sistema d'habitatge social de Viena s'ha consolidat com un referent internacional per la seva accessibilitat, integració social i qualitat arquitectònica. Actualment, la ciutat compta amb unes 220,000 vivendes municipals gestionades

directament per l'empresa pública Wiener Wohnen, a les quals se sumen aproximadament 200,000 vivendes subvencionades, però gestionades per cooperatives o promotors privats sota regulació pública. En total, més de 420,000 vivendes formen part del sistema d'habitatge assequible, fet que representa prop del 40% del parc total d'habitatge de la ciutat. Aquest enfocament busca garantir que l'habitatge sigui entès com un dret social i no merament com un bé de mercat.

Per accedir a un habitatge públic o subvencionat, els sol·licitants han de complir certs criteris: ser majors de 18 anys, haver residit a Viena almenys dos anys consecutius —flexibilitzat a partir de 2025 per considerar la residència acumulada— i tenir ciutadania austríaca, europea o permís de residència permanent. Un dels requisits més rellevants és el límit d'ingressos, dissenyat per beneficiar tant persones amb ingressos baixos com la classe mitjana. Per exemple, per a una llar d'una sola persona el límit és de 57,600 euros anuals, mentre que per a quatre persones és de 108,420 euros, incrementant-se 6,330 euros per cada membre addicional. Aquest disseny permet que aproximadament el 75% dels habitants de Viena siguin elegibles, reflectint un ingrés mitjà brut anual de 56,880 euros.

El sistema busca evitar l'estigmatització de l'habitatge social, comuna en altres contextos on aquesta oferta es limita als més pobres. La normativa permet que els llogaters romanguin a l'habitatge encara que els seus ingressos augmentin, garantint estabilitat residencial i evitant rotacions forçoses. Actualment, més de 500.000 persones —més d'una quarta part de la població vienesa— viuen en habitatges municipals, mostrant un compromís sostingut amb l'habitatge com a dret social.

Principis de disseny i urbanisme

Viena ha prioritzat durant més d'un segle la qualitat arquitectònica i urbanística en els seus habitatges socials. Projectes emblemàtics com Karl-Marx-Hof (1927-1930) ofereixen no sols apartaments, sinó també serveis comunitaris com biblioteques, bugaderies i centres de salut, fomentant la vida comunitària. Posteriorment, desenvolupaments com Alterlaa (1975-1986), dissenyat per Harry

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

Glück, van integrar terrasses enjardinades, piscines a les teulades i espais col·lectius, mentre que projectes recents com Selma am Park incorporen urbanisme sostenible, cuines compartides i espais verds col·lectius. Aquests exemples reflecteixen un enfocament integral que combina habitabilitat, disseny urbà i cohesió social.

Finançament i sostenibilitat econòmica

L'èxit del model vienès es basa en un finançament diversificat i sostenible, resultat d'una evolució històrica contínua. Durant l'anomenada "Viena Vermella" dels anys 20, el Partit Socialdemòcrata va implementar un ambiciós programa de construcció finançat mitjançant impostos progressius sobre el capital, la propietat i els béns de luxe, construint més de 60.000 habitatges entre 1923 i 1934. Aquest model va assentar les bases ideològiques i tècniques del sistema actual: l'habitatge com a dret i responsabilitat pública permanent..

A partir dels fonaments històrics establerts durant la "Viena Vermella", el finançament actual del model vienès combina diverses fonts i mecanismes que assegurin tant la sostenibilitat econòmica com l'accés massiu a l'habitatge. En primer lloc, els fons públics municipals i regionals constitueixen la base financera més sòlida. L'Ajuntament de Viena destina anualment entre 400 i 600 milions d'euros a polítiques d'habitatge, procedents tant del pressupost ordinari de la ciutat com de transferències del fons federal de subsidis a la construcció. Aquesta combinació permet planificar la construcció, el manteniment i la modernització del parc públic amb estabilitat i previsibilitat, evitant dependre únicament de cicles pressupostaris locals o decisions polítiques puntuals.

A aquesta base s'hi afegeix l'impost nacional per a l'habitatge, conegut com Wohnbauförderungsbeitrag, que obliga treballadors i empreses a aportar aproximadament l'1% dels salaris bruts al fons. Aquest mecanisme redistributiu assegura una font estable de recursos que s'assigna a les regions segons les seves necessitats. Viena ha estat històricament una de les ciutats que més ha utilitzat aquest sistema, aprofitant la previsibilitat d'aquests ingressos per sostenir i ampliar el seu parc

d'habitatges socials sense dependre exclusivament d'inversions extraordinàries.

A més, el model vienès incorpora mecanismes de reducció de costos indirectes, com l'accés regulat al sòl urbà. La ciutat posseeix una gran quantitat de terrenys que cedeix o ven a preus controlats a cooperatives i desenvolupadors sense ànim de lucre, sota condicions estrictes: limitació de beneficis, lloguers per sota del mercat i selecció equitativa de llogaters. Aquest enfocament permet que els projectes siguin viables econòmicament i, alhora, garanteix que l'habitatge continuï sent assequible per a àmplies capes de la població.

Un altre mecanisme clau és la recuperació de costos a través de lloguers moderats. Els habitatges socials no són gratuïts ni se subvencionen permanentment en el seu ús diari; els llogaters paguen rendes que cobreixen els costos de construcció, manteniment i operació, però sense generar marge de benefici. Actualment, el lloguer per metre quadrat en el sistema protegit oscil·la entre 5 i 7,5 euros, enfront dels més de 12 euros del mercat lliure. Aquest enfocament assegura la sostenibilitat financera del parc habitacional i permet reinvertir els recursos en nous projectes o millores.

Finalment, el model es recolza en la col·laboració amb promotors i cooperatives sense ànim de lucre, que gestionen al voltant del 50 % de les noves construccions socials. Aquestes organitzacions accedeixen a finançament públic i a crèdits subsidiats, però han de complir criteris arquitectònics, socials i econòmics definits per la ciutat. D'aquesta manera, el sistema combina recursos públics, participació del sector social i regulació estricta, garantint que els habitatges siguin assequibles, de qualitat i socialment inclusius.

Lliçons apreses

Aquest enfocament integral, que combina recursos públics, regulació estricta i participació social, no sols garanteix habitatges assequibles i de qualitat, sinó que també ofereix un model del qual altres ciutats poden aprendre lliçons clau sobre la gestió de l'habitatge social. En primer lloc, l'amplitud i flexibilitat de l'accés demostra que l'habitatge social

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

no necessita limitar-se únicament a persones en situació d'extrema necessitat. A Viena, el sistema està dissenyat per incloure també la classe mitjana, evitant l'estigmatització i promovent la barreja social als barris. L'experiència vienesa evidencia que quan els criteris d'elegibilitat són massa restrictius, es generen concentracions de pobresa que poden accentuar la desigualtat i fragmentar la cohesió urbana. La regulació d'ingressos, combinada amb la permanència garantida a l'habitatge malgrat els augments salarials, proporciona estabilitat residencial i permet als residents planificar el seu futur sense por a ser desallotjats per millora econòmica, reforçant la confiança en el sistema.

En segon lloc, l'atenció a la qualitat arquitectònica i urbanística subratlla que l'habitatge social no pot entendre's només com a quantitat. Els exemples de Karl-Marx-Hof, Alterlaa o Selma am Park mostren com el disseny d'espais col·lectius, àrees verdes, serveis comunitaris i solucions sostenibles afavoreix la integració social, la vida comunitària i l'habitabilitat a llarg termini. Això evidencia que invertir en arquitectura de qualitat i planificació urbana integrada té un impacte directe en la cohesió social i en la percepció pública de l'habitatge social com un bé desitjable i no marginal.

Finalment, el model vienès posa de manifest la importància d'un finançament estable, diversificat i estratègic. La combinació de fons municipals i federals, impostos específics, regulació del sòl i col·laboració amb cooperatives i promotors sense ànim de lucre assegura continuïtat i expansió sostinguda del parc habitacional. La història mostra que les polítiques d'habitatge concebudes com a mesures temporals o assistencials tendeixen a ser vulnerables a les crisis econòmiques i als canvis polítics, mentre que la visió estructural de llarg termini adoptada a Viena ha permès mantenir la propietat pública, desenvolupar innovacions urbanístiques i garantir l'accés massiu a l'habitatge. Aquest enfocament demostra que les decisions històriques, la coherència política i la planificació financera estratègica són tan importants com els dissenys arquitectònics o els llindars d'ingressos per garantir un sistema d'habitatge social reeixit i resiliència.

4.1.2. Housing associations al Regne Unit

Context i abast del sistema

Les housing associations del Regne Unit constitueixen un pilar central de la política d'habitatge assequible del país. Es tracta d'organitzacions sense ànim de lucre que gestionen i construeixen habitatges amb l'objectiu d'oferir una llar segura i estable a persones i famílies que no poden accedir al mercat privat per limitacions econòmiques. Aquestes associacions no funcionen com a programes temporals d'assistència, sinó com a proveïdores permanents d'habitatge social, amb un enfocament estructural que combina sostenibilitat financera i objectius socials. A diferència de l'habitatge públic gestionat directament pels ajuntaments, les housing associations tenen autonomia administrativa, fet que els permet decidir sobre la construcció, el manteniment i la gestió de les seves propietats, sempre sota la supervisió del Regulator of Social Housing, que estableix els estàndards de qualitat, seguretat i solvència.

L'accés als habitatges gestionats per aquestes associacions està estrictament limitat a llars que compleixen criteris de necessitat econòmica i social. Els sol·licitants han de demostrar que els seus ingressos es troben per sota dels llindars establerts a cada regió per a l'habitatge social i complir condicions de necessitat específiques, com viure en condicions de massificació, afrontar riscos d'exclusió social o mancar d'una llar adequada. A més, es prioritzen les famílies amb menors a càrrec, les persones grans vulnerables i les persones amb discapacitats. L'assignació d'habitatges segueix un sistema de puntuació que combina necessitat, temps d'espera i situació personal, garantint que les llars amb majors dificultats econòmiques o socials tinguin preferència. Aquest sistema assegura que l'accés a l'habitatge social es dirigeixi exclusivament a aquells que realment no poden costejar lloguers al mercat privat. Una característica fonamental d'aquest model és que, si la situació financera de la llar millora posteriorment, els llogaters no estan obligats a abandonar l'habitatge, cosa que proporciona estabilitat residencial i permet planificar a llarg termini sense por de perdre la llar a causa d'un increment d'ingressos.

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

Impacte i cobertura

El model britànic es caracteritza per la seva diversitat i abast. Algunes associacions gestionen únicament unes poques dotzenes d'habitatges en barris concrets, desenvolupant una relació propera amb la comunitat i adaptant els seus serveis a les necessitats locals. Altres operen a nivell regional o nacional, gestionant desenes de milers de llars i participant en projectes de regeneració urbana de gran escala. Peabody, fundada el 1862, gestiona més de 66,000 llars a Londres i al sud-est d'Anglaterra, combinant lloguer social amb programes de millora de barris, incorporació d'espais verds, instal·lacions comunitàries i serveis de suport als residents. Clarion Housing Group, amb més de 125,000 habitatges sota la seva gestió, ha implementat iniciatives similars a escala nacional, promovent l'eficiència energètica, la cohesió veïnal i la participació comunitària. L&Q, amb prop de 95,000 llars, ha centrat la seva tasca en la regeneració de barris en risc de deteriorament urbà, integrant serveis culturals, educatius i d'ocupació per reforçar la integració i el desenvolupament comunitari.

Les housing associations representen una part significativa del parc d'habitatge del Regne Unit. Actualment, gestionen aproximadament el 10% dels habitatges d'Anglaterra, proporcionant una llar a més de 6 milions de persones. Aquesta proporció destaca el seu paper essencial en la provisió d'habitatge assequible i en la promoció de la inclusió social al país.

Finançament i sostenibilitat econòmica

El finançament de les housing associations és un element clau que permet la seva estabilitat i expansió. Aquestes organitzacions combinen subvencions públiques, ingressos provinents dels lloguers, préstecs a baix interès i, en alguns casos, finançament privat mitjançant coinversions o emissió de bons per a projectes de gran escala. Els ingressos derivats dels lloguers, establerts per sota del valor de mercat però suficients per cobrir els costos operatius, permeten mantenir el parc habitacional i reinvertir en millores. Aquesta combinació de recursos assegura que les associacions puguin construir nous habitatges, modernitzar edificis existents i oferir serveis socials sense dependre exclusivament dels pressupostos estatals. La reinversió dels excedents

en manteniment, construcció i serveis comunitaris reforça la sostenibilitat financera i el compromís social a llarg termini.

Lliçons apreses

De l'anàlisi de les housing associations britàniques es deriven diverses lliçons fonamentals. En primer lloc, l'autonomia de gestió combinada amb la supervisió estatal demostra que és possible equilibrar l'eficiència operativa amb els objectius socials. Les associacions poden adaptar les seves estratègies a les necessitats locals, innovar en disseny urbà i programes de suport, i alhora complir estàndards reguladors de qualitat i transparència, enfortint la confiança dels llogaters i assegurant l'estabilitat del sistema.

En segon lloc, la diversificació del finançament és essencial per a la sostenibilitat. En combinar subvencions públiques, ingressos de lloguers, préstecs i coinversions privades, les associacions poden mantenir i ampliar el parc d'habitatges sense dependre exclusivament dels fons estatals. Aquesta estratègia permet finançar millores arquitectòniques, eficiència energètica, serveis comunitaris i expansió de l'accés, assegurant que l'habitatge social funcioni com un recurs estable a llarg termini.

En tercer lloc, el model britànic posa en relleu la importància de vincular l'habitatge assequible amb programes de suport social i comunitari. L'habitatge social no només implica l'accés físic a una llar, sinó també la creació d'entorns habitables que reforcin la cohesió veïnal i millorin la qualitat de vida dels residents. La integració de serveis educatius, laborals, culturals i d'activitats comunitàries redueix la segregació i consolida barris més inclusius i resilients.

Finalment, l'experiència del Regne Unit evidencia que la combinació d'escala i diversitat és un avantatge estratègic. La coexistència d'associacions locals, regionals i nacionals permet atendre necessitats específiques de cada comunitat alhora que s'aprofiten economies d'escala en construcció, manteniment i gestió. Això garanteix que l'habitatge assequible arribi de manera equitativa a qui més el necessita, evitant concentracions de pobresa i reforçant l'estabilitat residencial.

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

4.2. Casos de fracàs

Els casos de fracàs mostren com les col·laboracions públic-privades en habitatge assequible poden esdevenir problemàtiques quan els objectius socials no es tradueixen en garanties contractuals clares i quan el control públic resulta feble o insuficient. Els fracassos tractats a continuació reflecteixen un patró comú: la recerca de capital privat en contextos de crisi pressupostària va derivar en esquemes on l'estabilitat dels residents va quedar subordinada a la lògica financera i a la discrecionalitat dels gestors privats. El resultat fou la pèrdua de confiança comunitària, taxes elevades de desnonament o risc de desplaçament massiu, evidenciant els límits dels models on la balança entre eficiència econòmica i protecció social s'inclina cap a la primera.

4.2.1. Haringey Development Vehicle (HDV)

Context i objectius

El Haringey Development Vehicle (HDV) va ser un dels plans de regeneració més ambiciosos i controvertits proposats per una autoritat local del Regne Unit en l'última dècada. Llançat pel districte londinenc de Haringey a mitjan anys 2010, l'HDV estava concebut com una associació al 50% entre l'ajuntament i l'empresa multinacional australiana Lendlease. L'objectiu d'aquest vehicle no era altre que transformar àmplies zones del districte: substituir antics habitatges socials, reconvertir terrenys públics i construir milers de nous habitatges i espais comercials al llarg d'un període estimat d'entre 15 i 20 anys.

Al centre d'aquest pla hi havia Claire Kober, aleshores dirigent laborista de l'Ajuntament de Haringey. Modernitzadora i defensora convençuda de les associacions publicoprivades, Kober sostenia que l'HDV era la millor opció del consistori per afrontar la crisi d'habitatge en un context de retallades pressupostàries dràstiques imposades per les polítiques d'austeritat. Segons la proposta, l'ajuntament transferiria un ampli conjunt d'actius públics —inclosos terrenys, propietats i edificis valorats en més de 2,000 milions de lliures— a una nova empresa mixta codirigida amb Lendlease, que hi aportaria una inversió privada equivalent i

coneixement tècnic en desenvolupament urbà. Aquesta entitat assumiria la propietat i el control d'espais públics clau com el Northumberland Park Estate, parts de Broadwater Farm, el centre de Wood Green i diversos immobles comercials en mans del consistori. En efecte, aquests béns passarien parcialment a mans privades, amb Lendlease adquirint un 50% de participació i poder de decisió sobre qüestions clau com la reurbanització, el tipus d'habitatge i l'ús del sòl. A canvi, l'ajuntament aspirava a construir fins a 6,400 nous habitatges, així com escoles, centres de salut i nous desenvolupaments comercials arreu del districte.

Controvèrsia i oposició

Tanmateix, l'HDV aviat es va convertir en un focus d'indignació pública i de conflicte intern dins del Partit Laborista. Els crítics —inclosos residents locals, activistes i nombrosos militants laboristes— van qualificar el pla com una privatització massiva d'actius públics, duta a terme amb escassa transparència i sense un veritable consentiment ciutadà. Una de les preocupacions centrals era que els llogaters d'habitatge social serien desplaçats sense cap garantia ferma de retorn. L'ajuntament insistia que els residents actuals estarien protegits, però documents interns van revelar que aquestes garanties eren vagues i no vinculants.

La desconfiança es va agreujar pel historial de Lendlease. L'empresa havia liderat prèviament la regeneració de Heygate Estate a Southwark, on es va prometre construir habitatges de tinença mixta en substitució d'un antic complex municipal de 1,200 unitats. En la pràctica, la intervenció va suposar la pèrdua gairebé total d'habitatge social: només es van construir 82 unitats de lloguer social en el nou desenvolupament, i la majoria dels antics residents no van ser autoritzats a retornar, malgrat les promeses inicials. Els llogaters van ser desplaçats mitjançant una combinació de desnonaments, demolició i increments inassumibles de renda en els nous pisos, molts dels quals van ser promocionats a l'estranger com a inversions immobiliàries de luxe. Resultats similars es van registrar en altres projectes liderats per Lendlease, com certes fases de la regeneració d'Elephant & Castle.

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

Els activistes van advertir que l'HDV replicaria aquest model: enderroc d'habitatges socials, disminució del parc públic i desplaçament de comunitats senceres, substituïdes per torres residencials amb lloguers "assequibles" però inflats, fora de l'abast dels residents tradicionals. Va sorgir un grup de campanya local, Stop HDV, que va atraure el suport de sindicats, activistes per l'habitatge i bases del laborisme local. El conflicte va assolir ressò nacional en alinear-se amb la postura crítica del lideratge laborista sota Jeremy Corbyn contra la gentrificació i l'erosió de l'habitatge públic.

Les tensions van arribar al seu punt àlgid el 2017, quan Gordon Peters, resident de Haringey i expresident de l'Older People's Reference Group i membre actiu de Stop HDV, va presentar un recurs legal contra l'HDV, al·legant que l'ajuntament no havia realitzat una consulta pública adequada ni havia complert amb el seu deure d'igualtat en el sector públic. Encara que la Sala del Contenciós-Administratiu del Tribunal Superior de Justícia finalment va fallar a favor de l'ajuntament, el procés judicial va afegir més pressió. A principis de 2018, va esclatar una autèntica crisi política dins del Partit Laborista de Haringey: desenes de regidors favorables a l'HDV van ser deseleccionats per les seves seccions locals i substituïts per candidats contraris al projecte. Enmig d'acusacions de faccionalisme i assetjament polític, Claire Kober va dimitir com a líder del consell el febrer de 2018, al·legant haver estat víctima de "masclisme i intimidació" des del seu propi partit

Cancel·lació del projecte i conseqüències

Després de la rotunda victòria electoral dels candidats anti-HDV a les eleccions locals de 2018, el nou ple de l'ajuntament va cancel·lar oficialment el projecte aquell mateix any. No es va construir cap habitatge, no es va transferir cap terreny i l'acord multimilionari es va dissoldre completament. Lendlease, tot i la decepció, es va retirar discretament després de rebre més de mig milió de lliures. A això s'hi han d'afegir els 2,45 milions de lliures de diners públics gastats en la fase preparatòria del projecte.

Poc després de dimitir com a líder del consell i regidora el maig de 2018, Claire Kober va assumir un

càrrec directiu al Pinnacle Group. Diverses fonts van confirmar que, immediatament després de deixar el càrrec públic, fou nomenada directora d'habitatge d'aquesta empresa, que presta serveis de gestió residencial i forma part del grup Starwood Capital. Cal destacar que Pinnacle Group havia estat una de les tres empreses finalistes preseleccionades per l'ajuntament per participar a l'HDV, juntament amb Lendlease. Aquesta ràpida transició d'un càrrec polític a una posició executiva en una de les firmes interessades en contractes de regeneració pública va suscitar serioses preocupacions sobre la proximitat entre responsables polítics i promotors privats.

L'ensorrament de l'HDV va deixar un llegat complex. Els seus defensors argumenten que Haringey va perdre una oportunitat única en una generació per renovar el seu parc d'habitatges i atreure inversió. Però els seus detractors el consideren una victòria històrica de la mobilització ciutadana i de la rendició de comptes democràtica. Sostenen que l'HDV estava viciat des de l'origen: un acord opac que posava en risc el sòl públic, sense protegir adequadament els drets dels residents i prioritant el benefici privat sobre l'interès comú.

Lliçons apreses

Del cas HDV se'n deriven diverses lliçons fonamentals. En primer lloc, la participació ciutadana ha de ser genuïna, estructurada i vinculant, no simplement un tràmit simbòlic o una formalitat posterior a decisions ja preses. L'experiència a Haringey demostra que els processos de regeneració urbana que no incorporen de manera efectiva les veus de les comunitats afectades tendeixen a generar desconfiança, polarització i resistència. Les consultes públiques realitzades es van percebre com a superficials, amb poca claredat sobre els drets dels residents i sense mecanismes reals d'influència sobre els termes del projecte. Això va alimentar una percepció generalitzada d'opacitat i exclusió, que va acabar mobilitzant una oposició transversal.

En segon lloc, l'historial de les empreses privades implicades en projectes de regeneració és un factor clau. En el cas de Lendlease, la seva participació prèvia en processos com la demolició de Heygate Estate o la transformació d'Elephant & Castle va estar marcada per l'expulsió de residents, la pèrdua

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

neta d'habitatge social i la substitució de comunitats populars per desenvolupaments de luxe. Aquestes experiències van generar un llegat de desconfiança que es va projectar immediatament sobre l'HDV. Encara que les condicions específiques a Haringey eren diferents, la manca de garanties sòlides per als antics llogaters feia témer la repetició del mateix patró. En contextos urbans marcats per la desigualtat i la pressió immobiliària, la reputació dels actors privats pot ser tan decisiva com les xifres o els models financers.

Finalment, l'HDV posa en evidència que els grans projectes urbans són inevitablement polítics, tant en la seva concepció com en la seva execució. No n'hi ha prou amb disposar d'una majoria tècnica o legal per tirar-los endavant: requereixen un consens social ampli i una estabilitat política sostinguda. El projecte va néixer impulsat per una elit política local alineada amb polítiques de mercat, però sense construir aliances duradores dins del propi partit ni amb la societat civil. Aquesta fragilitat va permetre que el canvi de lideratge dins del Partit Laborista a Haringey i la mobilització veïnal fossin suficients per revertir completament un projecte de magnitud multimilionària.

4.2.2. Nova York City Housing Authority (NYCHA) i el programa PACT

Context, objectius i mecanisme d'implementació

El programa PACT (Permanent Affordability Commitment Together) és la iniciativa de la NYCHA (New York City Housing Authority) que aprofita la conversió RAD (Rental Assistance Demonstration) per atreure capital privat i gestió professional als desenvolupaments públics. Es va presentar com una eina per rehabilitar edificis deteriorats, garantir l'assequibilitat permanent i millorar la gestió de comunitats senceres.

L'aposta va sorgir en un context de crisi històrica: la NYCHA acumula més de 40.000 milions de dòlars en reparacions ajornades, amb edificis envellits que arrosseguen dècades d'abandonament i amb un govern federal cada cop més reticent a finançar habitatge públic. En aquest marc d'urgència pressupostària, el PACT es va dissenyar com un mecanisme per mobilitzar inversió privada a gran

escala, sota la premissa que l'autoritat mantindria la propietat del sòl i dels edificis, mentre que consorcis públic-privats aportarien el capital i la gestió necessaris per rehabilitar-los i estabilitzar els residents

Problemàtica i impactes

Tanmateix, l'auditoria realitzada per (Comptroller's Office of the City of New York, 2024), amb referència FK23-095A, va concloure que el resultat fou justament el contrari de la promesa central en matèria d'estabilitat: els residents en propietats PACT van afrontar taxes de desnonament significativament més altes que en el sistema tradicional de la NYCHA, posant en evidència greus fallades en el disseny i el seguiment del programa.

En l'exercici fiscal de 2024, la taxa de desnonament en PACT es va disparar fins al 0.57% (91 desnonaments de 15.983 unitats), enfront del 0.12% de la NYCHA i gairebé arribant al 0.60% de la mitjana urbana. Per la seva banda, les notificacions legals de desnonament ("filings") en PACT van assolir el 9.5% en l'any natural 2023, molt per sobre de l'1.9% tant de la NYCHA com de la ciutat.

No fou un fenomen homogeni. Els resultats van variar àmpliament segons el Property Manager: Wavecrest Management Group i Kraus Management van registrar les taxes de desnonament més altes el 2023, amb fins a un 0.72% (Ocean Bay) i 0.64% (Twin Parks West), respectivament —gairebé el doble de la mitjana urbana. El 2024, C+C Apartment Management va assolir una taxa combinada de 1.11%, gairebé el doble de la ciutat, en desenvolupaments com Linden, Baychester & Murphy i Harlem River. Tanmateix, altres gestors dins del mateix programa van presentar xifres molt més reduïdes, fet que demostra que les expulsions massives no eren un resultat inevitable, sinó el reflex de pràctiques de gestió heterogènies que la NYCHA no va aconseguir estandarditzar ni controlar.

Encara pitjor, els PACT Property Managers també van incomplir reiteradament l'obligació de reportar desnonaments o notificacions a la NYCHA. A més, l'enviament de notificacions prèvies al desnonament va variar del 0% fins a gairebé el 56%, sent novament altes les xifres en Kraus i C+C. En nombrosos casos, l'abast als llogaters va ser inferior al mínim exigít per

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

les directrius. L'auditoria va assenyalar que aquestes directrius d'estabilitat i retenció ja eren per si mateixes febles: mancaven de paràmetres clars sobre els llindars d'impagament per iniciar demandes o sobre els termes mínims dels acords de pagament. Aquesta vaguetat estructural va limitar la capacitat de la NYCHA per controlar l'actuació dels gestors i verificar que s'haguessin ofert recursos i alternatives a les famílies amb morositat.

Darrere de cada percentatge s'amaga una conseqüència social immediata: famílies que perden el seu habitatge en un mercat immobiliari prohibit, residents forçats a traslladar-se a barris més cars o insegurs, xarxes comunitàries que es fragmenten i un augment de la pressió sobre el ja saturat sistema d'albergs de la ciutat. Allò que es presenta en les estadístiques com un "cas" o un "filing" equival en la

pràctica a la pèrdua d'estabilitat per a llars que, en molts casos, feia dècades que vivien en habitatge públic.

L'auditoria va concloure, en suma, que la NYCHA no va garantir que els residents romanguessin als seus habitatges quan era possible.

Lliçons apreses

El resultat és una paradoxa: un programa dissenyat per preservar i reparar habitatge assequible es va traduir, en la pràctica, en més risc de pèrdua d'habitatge per als mateixos residents que suposadament havia de protegir. Aquesta bretxa entre la intenció contractual i l'execució operativa revela fallades clau en el disseny institucional i en els mecanismes de control d'una col·laboració públic-privada de gran escala, i ens deixa lliçons essencials.

Taula 6 Bones pràctiques i errors a evitar

Bones pràctiques i estratègies efectives	Riscos i errors a evitar
<u>Regulació i governança clares</u> : marcs normatius predictibles i rols definits entre actors públics i privats	<u>Falta de control i claredat</u> : acords vagues que deixen als residents sense garanties i prioritzen interessos privats
<u>Accés ampli i flexible</u> : incloure diferents nivells d'ingressos per a evitar estigmatització i promoure mescla social	<u>Criteris restrictius</u> : limitar l'accés sol a persones de baixos ingressos concentra pobresa i fragmenta comunitats
<u>Estabilitat residencial garantida</u> : assegurar permanència fins i tot si augmenten ingressos, enfortint la confiança dels residents	<u>Desallotjaments o desplaçaments massius</u> : absència de supervisió efectiva i garanties contractuals generen inseguretat habitacional
<u>Finançament diversificat i sostenible</u> : combinar fons públics, impostos específics i col·laboració amb cooperatives i promotors sense finalitats de lucre	<u>Dependència exclusiva de capital privat</u> : vulnerabilitat a crisis financeres i pressió per rendibilitat sobre objectius socials
<u>Participació ciutadana efectiva</u> : processos genuïns, vinculants i transparents que incloguin les veus dels residents	<u>Consulta simbòlica o superficial</u> : la participació tardana o irrellevant genera desconfiança i pot cancel·lar projectes
<u>Monitoratge i mètriques clares</u> : seguiment independent del compliment d'objectius socials i estabilitat d'inquilins	<u>Falta de seguiment i transparència</u> : dades insuficients o informes interns no verificables permeten resultats heterogenis i riscos per a residents
<u>Planificació a llarg termini</u> : visió estructural que combini polítiques duradores, coherència política i innovació urbana	<u>Projectes temporals o assistencials</u> : solucions curterministes col·lapsen davant canvis polítics o crisis econòmiques

Font: Elaboració pròpia

4. Casos d'estudi: èxits i fracassos

En primer lloc, les garanties als llogaters han d'estar redactades en contractes amb força executiva: paràmetres clars sobre quan iniciar demandes, límits a ajustaments de rendes, condicions mínimes per a acords de pagament i clàusules de sanció o substitució de gestors incomplidors. Les guies internes i les directrius toves no són suficients.

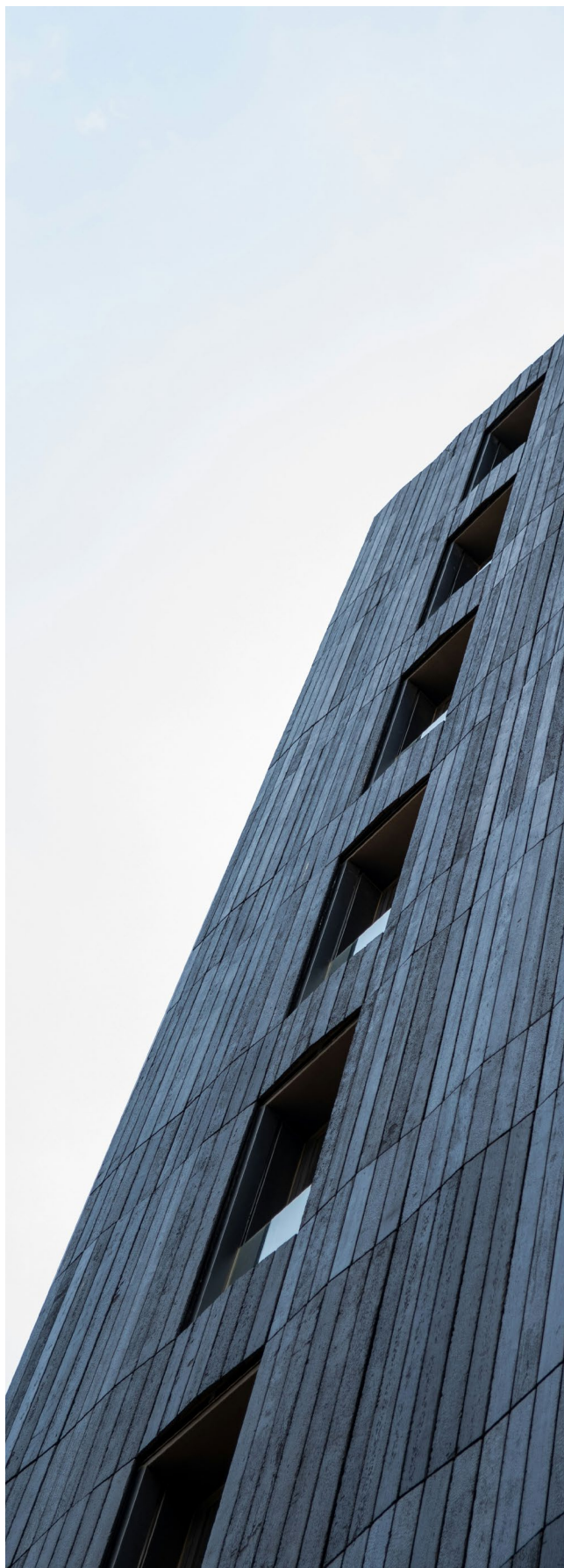
En segon lloc, han d'existir mecanismes de seguiment independent i dades verificables. La NYCHA no pot dependre exclusivament dels informes dels Property Managers. És imprescindible un sistema propi —i públic— de seguiment de notificacions i execucions (amb conciliació regular amb els registres judicials), de manera que tant l'autoritat com els residents puguin verificar la magnitud real de l'activitat de desnonament.

En tercer lloc, cal establir clarament els requisits de rendiment i responsabilitat operativa. Les associacions públic-privades han d'incloure mètriques obligatòries d'"estabilitat dels llogaters" en l'avaluació de rendiment de qualsevol soci privat, amb incentius i sancions per a aquells que elevin desproporcionadament les taxes de desnonament. Els resultats mostren que la variabilitat entre gestors produeix resultats molt diferents per als residents.

Finalment, les comunitats afectades necessiten accés a informació comprensible i oportuna (taxes de desnonament, històrics dels gestors, plans d'abast) i mecanismes efectius per revisar i vetar decisions que posin en risc la seva tinença. La percepció de "privatització" o pèrdua de control opera com a catalitzador de desconfiança i conflicte.

4.3. Bones pràctiques i errors a evitar

Aquesta secció resumeix, a la Taula 6, les lliçons clau de casos internacionals d'habitatge assequible. Permet identificar ràpidament estratègies efectives i errors a evitar, oferint un referent útil per avaluar i reflexionar sobre projectes de col·laboració publicoprivada.



5. Entrevistes amb experts

A continuació, es recullen les aportacions de quatre experts en l'àmbit de l'habitatge amb una extensa experiència en el sector de l'habitatge assequible. Aquestes persones ocupen llocs de responsabilitat en entitats públiques i organitzacions privades, que juguen un paper important en l'assoliment d'acords de col·laboració públic-privada en matèria d'habitatge assequible. Són:

- Carme Trilla, presidenta de la Fundació Hàbitat3
- Joan Ramon Riera, comissionat d'habitatge de l'Ajuntament de Barcelona
- Carles Salas, director jurídic del Col·legi i l'Associació d'agents immobiliaris de Catalunya
- Donato Muñoz, conseller delegat de Cevasa

5.1 Factors que expliquen l'escassetat d'habitatge assequible

Els experts consultats coincideixen que hi ha una escassetat molt important d'habitatge assequible a escala estatal. Aquesta escassetat es manifesta de manera més clara a les grans ciutats del nostre país, i en les seves àrees metropolitanes o limítrofes, però també es produeix als municipis situats en zones rurals, encara que a una escala clarament inferior.

L'escassetat d'habitatge no ha estat provocada per un únic factor, sinó que és el resultat de la combinació de diferents elements al llarg d'un període determinat. Tampoc és un problema que afecti només un únic país, comunitat autònoma o ciutat, sinó que s'estén arreu del territori estatal i d'altres països europeus.

Els factors que han provocat l'escassetat d'habitatge assequible poden classificar-se en dues tipologies:

a. Factors relacionats amb la demanda

d'habitatge assequible. Un element clau ha estat el creixement demogràfic dels darrers anys. Aquest creixement ha estat provocat per la crisi migratòria persistent derivada de la inestabilitat i els conflictes en diferents regions properes a Europa. Un altre element important ha estat l'augment de la taxa

d'esforç de les persones i/o famílies per fer front al cost de l'habitatge. Aquesta situació ha provocat un augment del nombre de persones i/o famílies que no poden accedir a habitatge de compra o de lloguer ofert al mercat lliure.

"A Catalunya, portem crec que són tres anys amb una arribada de més de cent mil persones a l'any amb la creació de més de trenta mil llars".
(Carles Sala)

b. Factors relacionats amb l'oferta d'habitatge

assequible. Pel que fa a l'oferta, el principal problema ha estat l'estancament de la construcció d'habitatge en general, i d'habitatge assequible en particular, des de l'esclat de la bombolla immobiliària. A més, el parc d'habitatge assequible s'ha anat reduint en els darrers anys, ja que una part important d'aquests habitatges ha passat a formar part del mercat lliure.

"El sector de la construcció no s'ha recuperat de la crisi financera. Abans d'aquesta crisi, aquest sector representava un 10-11% del PIB a Espanya, actualment representa un 5%, i a Barcelona suposa també un 5% del PIB de la ciutat. Mentrestant, la mitjana europea és del 9%". (Joan Ramon Riera)

Els experts coincideixen que s'han produït errors en la previsió d'habitatge assequible, tot i que també apunten que és un sector on és difícil fer previsions, ja que alguns dels factors que influeixen en l'evolució de l'oferta i la demanda d'habitatge són difícils de controlar. La conclusió general és que existeix una crisi habitacional sense precedents a curt o mitjà termini, i que calen mesures urgents per mitigar-ne els efectes.

5. Entrevistes amb experts

5.2 Implementació de polítiques públiques per combatre l'escassetat d'habitatge assequible

L'Administració pública ha de jugar un paper determinant per assegurar la provisió d'habitatge assequible, però la seva actuació ha d'estar recolzada pel sector privat per aconseguir que sigui efectiva, i que l'abast de les mesures que es prenguin sigui suficient per cobrir les necessitats actuals d'habitatge.

Segons els experts, des de la bombolla immobiliària, les entitats financeres i els inversors han estat molt reticents a invertir el seu capital en la construcció d'habitatge assequible. Hi ha diferents motivacions que expliquen aquesta situació, però una d'elles podria ser la baixa productivitat del sector, que s'ha mantingut en nivells molt inferiors a altres sectors, com el tecnològic, que han atret molt més capital.

Per tant, una qüestió fonamental és recuperar la confiança de les entitats financeres i dels inversors per atreure molt més capital destinat a la promoció d'habitatge. En aquest sentit, és important que l'Administració pública destini més capital a la promoció d'habitatge públic, per generar un efecte d'arrossegament del capital privat cap a aquest sector.

"La inversió pública genera inversió privada. A l'Ajuntament de Barcelona hem posat en marxa el Pla Viure per invertir més capital en habitatge assequible, i esperem que aquest pla serveixi per atreure més capital privat". (Joan Ramon Riera)

En aquesta línia, tots els experts coincideixen que la disponibilitat de recursos, és a dir, les partides pressupostàries destinades a la promoció d'habitatge assequible, és un element clau per aconseguir augmentar el parc d'habitatge assequible. També és important que els governs dels diferents nivells —estatal, autonòmic i local— es posin d'acord per destinar més recursos a la promoció d'habitatge. Segons un estudi de l'Institut d'Estudis Econòmics, la recaptació tributària vinculada a l'habitatge genera més de 52,000 milions d'euros anuals, que representen aproximadament un 3.5% del PIB. Aquesta magnitud contrasta amb el pes dins del total de la despesa destinada per les

administracions públiques a polítiques d'habitatge (0.5% del PIB), fet que mostra la rellevància, en termes de recaptació, que té l'habitatge per al conjunt de les administracions i el menor pes de les polítiques públiques en aquest àmbit dins de les prioritats de despesa del sector públic.

Encara que existeix consens que el sector públic ha de portar la iniciativa, segons les persones consultades, no és possible repetir experiències del passat, en les quals el sector públic ha estat l'únic actor encarregat de construir habitatge assequible. La col·laboració amb la iniciativa privada és clau per aconseguir arribar a l'escala necessària per pal·liar la crisi habitacional en el termini més curt possible. En aquest sentit, les persones entrevistades apunten algunes mesures que s'haurien de prendre per crear les condicions que facilitin l'entrada de les empreses privades, com, per exemple, la creació de programes de línies de suport directe a la promoció d'habitatge assequible, o l'establiment d'un marc jurídic i tributari que permeti generar confiança.

"Hauria d'haver-hi més intervenció del sector públic, almenys més de la que hi ha hagut fins al moment, per poder crear les condicions necessàries perquè la iniciativa privada entri en el sector de l'habitatge assequible". (Carme Trilla)

5.3 Models efectius de col·laboració publicoprivada en l'àmbit de l'habitatge assequible

Existeixen diferents models de col·laboració públic-privada per promoure habitatge assequible. En aquests models intervenen de forma combinada les entitats del sector públic, i organitzacions i empreses del sector privat. Aquestes últimes poden dividir-se entre empreses de capital, empreses de l'economia social, com cooperatives d'habitatge, i organitzacions del tercer sector, com fundacions, dedicades a la provisió d'habitatge a col·lectius desfavorits.

En el passat, s'han desenvolupat experiències de col·laboració públic-privada de les quals podem extreure lliçons importants. Una lliçó és que l'habitatge assequible ha de mantenir la qualificació d'assequible de manera permanent, perquè no passi al mercat lliure, com ha succeït en els últims anys. En

5. Entrevistes amb experts

l'actualitat, s'estan desenvolupant projectes en què l'Administració Pública cedeix terrenys edificables a la iniciativa privada amb dret de superfície.

Aquest model de col·laboració permet la promoció d'habitatge assequible que pot llogar-se o vendre's, a preus assequibles, durant un període d'entre 75 i 80 anys. Posteriorment, la propietat dels habitatges torna al sector públic.

Els experts consultats consideren que el model aplicat a Catalunya és encertat. En aquest sentit, l'administració ha pres la iniciativa creant un inventari de sòls disponibles per part dels ajuntaments. Aquesta mesura ha permès crear paquets de sòl edificable que es posaran a concurs públic, perquè els promotors puguin construir i comercialitzar els habitatges a preus assequibles, amb un dret de superfície limitat en el temps. La Generalitat de Catalunya també ha creat línies de finançament especials per als promotors, que podran obtenir finançament en condicions favorables.

"En el passat els ajuntaments eren reticents a cedir solars per a la construcció d'habitatge residencial per part del sector privat. El fet que la Generalitat hagi aconseguit que els ajuntaments cedeixin solar significa que està qüestió està superada".
(Carles Sala)

Una novetat interessant a Catalunya és l'entrada d'entitats sense ànim de lucre, o amb ànim de lucre limitat, en forma de fundacions o cooperatives, en la promoció d'habitatge assequible.

Un altre model de col·laboració públic-privada és la creació de societats mixtes formades per entitats públiques i empreses privades. Aquest tipus de col·laboració presenta un sistema de governança complex, a causa de la dificultat de gestionar una empresa on en el consell d'administració conviuen representants d'entitats públiques i empreses privades, amb lògiques de gestió molt diferents.

"La gestió d'empreses mixtes per a la promoció d'habitatge assequible no estan exemptes de dificultats i tensions, a causa de la confrontació, en un mateix consell d'administració, de regles del dret públic i privat". (Joan Ramon Riera)

5.4 Gestió i administració del parc públic d'habitatge assequible

Els experts consultats mantenen que existeix una necessitat d'habitatge assequible de lloguer, encara que també consideren que no s'hauria d'oblidar l'habitatge de compravenda, sempre que existeixin garanties que es mantindrà com a habitatge assequible de manera permanent.

L'augment del parc d'habitatge assequible en règim de lloguer obligarà a augmentar la capacitat del sector públic per gestionar i administrar aquest tipus d'habitatges. Històricament, l'habitatge protegit s'ha destinat a l'adquisició, encara que també ha existit un petit parc d'habitatge destinat al lloguer, que s'ha gestionat des de l'Administració Pública. En l'actualitat, també existeixen entitats del tercer sector dedicades a la provisió i administració d'habitatges destinats a col·lectius desfavorits. Aquestes entitats, de caràcter social, estan especialitzades en la gestió d'habitatge protegit, i s'encarreguen tant de la gestió del parc públic d'habitatges protegits, com de carteres d'habitatge assequible propietat d'empreses privades. A més, en alguns casos, també disposen de la seva pròpia cartera d'habitatges assequibles.

En altres països, com el Regne Unit o els Països Baixos, on l'escala del parc d'habitatge assequible és molt superior a la del territori espanyol, existeixen entitats sense finalitat de lucre, o amb ànim de lucre limitat, anomenades "Housing Associations", la finalitat principal de les quals és la gestió i administració del parc d'habitatge assequible en règim de lloguer. Aquestes organitzacions professionalitzades combinen el coneixement en la gestió d'actius immobiliaris amb el coneixement de les problemàtiques i necessitats socials en matèria d'habitatge a les àrees on desenvolupen la seva activitat. En l'actualitat, a Espanya, s'està tramitant una iniciativa per modificar la Ley de Vivienda i introduir la figura de l'"entitat de provisió i administració d'habitatge assequible", que es convertirà en una figura equivalent a les Housing Associations.

"L'Ajuntament de Barcelona està redactant un pla director que establirà el tipus d'activitats que són nuclears, i que l'Ajuntament ha de desenvolupar,

5. Entrevistes amb experts

i les activitats que poden externalitzar a altres entitats, que compleixin amb les condicions adequades per dur-les a terme". (Joan Ramon Riera)

5.5. Reptes o desafiaments per als pròxims anys en l'àmbit de la col·laboració publicoprivada en matèria d'habitatge assequible

La col·laboració publicoprivada en matèria d'habitatge assequible requereix trobar un equilibri entre els interessos del sector públic i privat, per aconseguir que els projectes tirin endavant. A continuació, s'assenyalen alguns dels reptes o desafiaments que els experts consultats consideren que són importants perquè la col·laboració públic-privada sigui exitosa:

a. Assegurar la viabilitat econòmica dels projectes perquè les entitats financeres i els inversors inverteixin el seu capital. Les limitacions de capital són un factor clau que explica l'escassetat d'habitatges assequibles en règim de lloguer. Perquè el capital privat entri en aquest tipus de projectes és necessari que es donin unes condicions que permetin que els projectes siguin viables des d'una perspectiva econòmica, i les entitats financeres i inversors puguin obtenir una rendibilitat mínima. Els experts consultats coincideixen que les línies de finançament pública, a través de l'ICO o l'ICF, ajuden, però no són suficients per arribar al nombre d'habitatges assequibles necessaris en aquests moments. També adverteixen que, en l'actualitat, els operadors financers internacionals tenen avantatges fiscals respecte als operadors nacionals, i això pot desincentivar i dificultar l'entrada de capital en projectes d'habitatge assequible.

b. Millorar els plecs de condicions dels concursos públics. Les condicions establertes pel sector públic en els concursos de construcció d'habitatge assequible determinen, en bona mesura, l'èxit o fracàs dels projectes. L'experiència dels concursos publicats fins al moment és molt important per millorar les condicions introduïdes en els plecs dels concursos futurs, perquè es pugui garantir la viabilitat econòmica del projecte, entre altres.

"Hauria de millorar la coordinació i alineació entre les Administracions Públiques i els operadors privats (empreses de promoció, empreses d'inversió, etc.), per assegurar el matching entre la disponibilitat de sòl públic i la disponibilitat de capital, abans de llançar els concursos públics". (Donato Muñoz)

c. Augmentar el sòl disponible per a construir habitatge assequible. En l'actualitat, s'han posat en marxa mesures per fer aflorar solars de propietat pública, on es poden edificar habitatges assequibles. En alguns casos, l'agrupació d'aquests solars en paquets complica la viabilitat dels projectes, i dificulta la possibilitat de trobar promotors privats disposats a desenvolupar els projectes. Els experts consultats apunten que una altra línia de treball en aquest àmbit seria promoure la captació de solars privats per a la construcció d'habitatge assequible.

d. Simplificar els tràmits i els processos per a la construcció d'habitatge assequible és un requisit important per augmentar l'efectivitat i l'èxit de les iniciatives de col·laboració publicoprivada. Els experts assenyalen que la teranyina administrativa retarda la resolució dels concursos, el termini de lliurament dels projectes d'habitatge assequible, i coincideixen que s'haurien de buscar solucions per combinar la seguretat jurídica que busquen les Administracions Públiques, amb la flexibilitat i rapidesa que exigeixen els operadors privats.

e. La implementació de l'edificació industrialitzada ha de ser tinguda en compte en les licitacions, tant perquè redueix notablement els terminis de construcció, com per la millora de la qualitat constructiva, fent-la molt més eficient. Això té un impacte favorable en el cost final de l'obra i, per tant, en la inversió i el seu trasllat al preu de venda o lloguer a l'inquilí, que permeti una rendibilitat mínima raonable. Per a una anàlisi més detallada, veure (Bastida & Piqué Anguera, Impactos de la construcción industrializada desde una triple perspectiva: económica, medioambiental y social, 2025).

5. Entrevistes amb experts

- f. La millora de la fiscalitat que recau avui sobre l'habitatge assequible és també un repte notable.** Les exempcions en el seu cas, les reduccions i/o les bonificacions sobre tributs (AJD, IVA, IS, IBI) i taxes (llicències d'obra, ...) que el graven, bé de manera permanent o temporal, haurien de contribuir a traslladar-se directament al preu del comprador i/o inquilí, sense que això suposi un marge per al promotor de l'habitatge. Això tindria un impacte favorable en reduir notablement la quota d'esforç (habitatge/sous) de compradors i inquilins.
- “El tractament fiscal de l'habitatge assequible hauria de ser millor perquè la iniciativa privada tingui majors incentius per entrar en aquesta mena de projectes, i els usuaris puguin pagar un preu més baix”.* (Donato Muñoz)



6. Conclusions i recomanacions

6.1. Conclusions

La crisi de l'habitatge constitueix un dels grans reptes socials i econòmics d'Europa en l'actualitat. A nivell continental i nacional, el creixement demogràfic i la manca de recuperació del sector immobiliari després de la bombolla de principis de segle han generat un fort desajust entre oferta i demanda. A Espanya, aquesta situació s'ha agreujat per la reducció del parc d'habitatge protegit a causa del traspàs d'una part d'aquest estoc al mercat lliure, així com per l'encariment accelerat dels preus de compra i lloguer, molt superior al creixement dels salaris. El resultat ha estat un increment sostingut de la taxa d'esforç de les llars, que compromet la capacitat d'accedir a un habitatge digne i assequible.

Davant aquesta situació, el sector públic ha d'assumir un paper protagonista en la recuperació i ampliació de l'estoc d'habitatge assequible, mitjançant una combinació de mesures de caràcter urgent i d'estratègies de mitjà i llarg termini. Per això, resulta imprescindible reforçar els pressupostos destinats a habitatge en tots els nivells de l'administració (nacional, autonòmic i local) amb la finalitat de garantir la magnitud i l'estabilitat de la inversió. No obstant això, la magnitud del desafiament exigeix reconèixer que el sector públic, per si sol, no pot cobrir la totalitat de la demanda existent. En aquest context, la col·laboració públicoprivada emergeix com una eina essencial per multiplicar capacitats i atreure inversió

La participació de la iniciativa privada requereix que els projectes d'habitatge assequible siguin econòmicament viables. Mesures com l'agrupació de solars amb condicions adequades per a l'edificació, l'aplicació de tècniques de construcció industrialitzada o el desenvolupament de marcs reguladors més clars i estables poden contribuir de manera decisiva a aquesta viabilitat. Entre els models existents de col·laboració, la cessió de sòl públic per a

la construcció sota fórmules com el dret de superfície es presenta com una de les més eficaces, ja que permet garantir que els habitatges no perdin el seu caràcter protegit en cap moment. En contraposició, les societats mixtes solen enfrontar-se a problemes de governança que retarden l'execució dels projectes i en redueixen l'eficàcia.

Així mateix, resulta clau promoure tant projectes d'habitatge en règim de compra com en règim de lloguer, atès que existeix una demanda diferenciada per a ambdós. El fonamental és que, en qualsevol dels dos casos, els habitatges mantinguin la seva qualificació de protegits de manera permanent, evitant errors del passat que van reduir dràsticament l'estoc disponible. El repte més gran, però, es troba en la provisió i gestió d'habitatge assequible de lloguer, que requereix solucions innovadores i estables en el temps.

En aquesta línia, es troba en debat la creació a Espanya d'una nova figura jurídica inspirada en experiències internacionals exitoses, com les Housing Associations (HA) al Regne Unit o als Països Baixos. Aquestes entitats tenen com a funció principal la gestió professionalitzada del parc d'habitatge protegit, combinant una perspectiva de sostenibilitat econòmica amb un compromís social ferm. La introducció d'aquest model podria significar un salt qualitatiu en la capacitat del nostre país per garantir l'accés a l'habitatge assequible, articulant una xarxa d'actors públics i privats sota un marc regulat, transparent i estable

6.2 Recomanacions

A partir de la informació obtinguda en els casos d'estudi analitzats, les entrevistes realitzades amb experts del sector i els coneixements propis derivats de la investigació, hem elaborat una sèrie de recomanacions que, si s'implementen, poden contribuir significativament a fomentar la col·laboració públicoprivada en l'àmbit de l'habitatge assequible:

a. Simplificar els processos burocràtics: resulta essencial reduir la complexitat administrativa que actualment alentix els terminis de tramitació,

6. Conclusions i recomanacions

l·licències i execució. Es curtar aquests terminis no només agilitza el lliurament d'habitatges a les persones amb més necessitats, sinó que també incrementa la confiança dels inversors i promotors en oferir un marc més previsible i eficient.

b. Revisar i simplificar les ordenances

municipals: la normativa urbanística i d'habitatge, sovint heterogènia i fragmentada entre municipis, ha d'orientar-se a afavorir la viabilitat dels projectes. En molts casos, les condicions excessives o contradictòries imposades als promotors es converteixen en una barrera d'entrada per a la iniciativa privada, reduint l'oferta d'habitatge assequible. Una regulació més clara i efectiva pot garantir equilibri entre l'interès públic i l'atracció d'inversió.

c. Ampliar els programes d'ajudes directes: tant en el règim de compra com en el de lloguer, és necessari reforçar els mecanismes de suport financer a la promoció d'habitatge assequible. Aquestes ajudes poden adoptar la forma de subvencions, avals o instruments financers mixtos, que redueixin els riscos i millorin la viabilitat econòmica dels projectes en un mercat altament competitiu.

d. Incrementar l'escala dels projectes: l'habitatge assequible s'ha de desenvolupar en projectes de major envergadura que permetin assolir economies d'escala. D'aquesta manera, es facilita la incorporació de tècniques com la construcció industrialitzada i l'estandardització de processos, que poden reduir costos i temps d'execució. Al mateix temps, projectes de més grandària poden tenir un impacte social més visible i respondre a la magnitud de la demanda existent.

e. Promoure la creació d'entitats de gestió

especialitzada: l'experiència internacional mostra que l'existència d'entitats dedicades a la provisió i administració d'habitatge assequible de lloguer, com les Housing Associations, constitueix una peça clau del sistema. La implantació d'aquest tipus d'organismes a Espanya permetria una gestió professionalitzada, transparent i sostenible del parc d'habitatge protegit, articulant tant el component social com la necessitat de sostenibilitat financera.

f. Aplicar incentius fiscals: la introducció de mesures tributàries específiques pot resultar determinant per atraure inversió privada. Bonificacions en impostos i taxes locals (l·licències, IBI), deduccions fiscals en l'IS per a promotors i inversors, o tipus reduïts en l'IVA i l'AJD aplicable a la construcció d'habitatge protegit de lloguer, són exemples d'instruments que poden reforçar la rendibilitat d'aquest tipus de projectes i augmentar-ne l'atractiu. L'aplicació d'aquest tipus de mesures hauria de resultar en una disminució del cost de compra i/o lloguer de l'habitatge per als usuaris.

g. Garantir la seguretat jurídica en el lloguer

assequible: l'estabilitat normativa i contractual és un factor decisiu per a l'entrada de capital privat. Introduir mecanismes legals que assegurin que les condicions de l'habitatge assequible es mantindran durant tot el període d'explotació, evitant canvis regulatoris sobtats o pèrdues de la qualificació de protegit, resulta essencial. Aquest marc de seguretat permetrà que tant promotors com fons d'inversió participin amb més confiança en el desenvolupament de projectes de lloguer assequible.

Aquestes recomanacions busquen establir les bases per a un ecosistema de col·laboració públicoprivada sòlid i sostenible, capaç de donar resposta a un dels principals desafiaments socials del nostre temps: garantir l'accés a un habitatge digne i assequible per a tots els ciutadans.

Bibliografía

Álvarez Rubio, B. (2021). La colaboración público-privada, palanca del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. *Economía industrial*, nº 420, 153-159.

Armario Pérez, P., Blanco Vilchez, M., y Navarro Jurado, E. (2024). *Reflexiones en torno a la nueva regulación de las Viviendas de Uso Turístico en Andalucía (Decreto 31/2024 de 29 de enero) y sus efectos en los destinos urbanos*. Boletín de investigación núm. 2, I-INGOT, Universidad de Málaga.

Arrigoitia, M., Whitehead, C., y Scanlon, K. (2015). Social Housing in Europe. *European Policy Analysis*, 17, 1-12.

Banco de España. (2023). *Informe anual*.

Banco de España. (2023). *Informe anual, Capítulo 4*.

Bastida, R., y Piqué Anguera, F. (2025). *Impactos de la construcción industrializada desde una triple perspectiva: económica, medioambiental y social*.

Bastida, R., Magomedova, N., Fàbregas, R., Muñoz, J., y Pellicer, J. (2023). *Multipartner-to-rent: Nuevo modelo de financiación para la vivienda en alquiler. Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible*.

Burón, J., y González de Molina, E. (2021). Colaboración público-comunitaria: una nueva solución para generar más vivienda asequible. *Documentación Social*, (7), 1-22.

Comptroller's Office of the City of New York. (2024). *Audit report on the New York City Housing Authority's eviction processes (FK23-095A)*.

Consejo General de la Arquitectura Técnica de España. (2023). *Informe sobre el precio de los materiales de construcción en 2023*.

Decreto-ley 1/2025, d. 2. (s.f.). *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*, núm. 9339, 29 de enero de 2025.

Decreto-ley 3/2024, d. m. (s.f.). *Butlletí Oficial de les Illes Balears*, núm. 71.

García-Montalvo, J., Aspachs, O., Clemente, I., Ganyet, C., Hernández, V., Homedes, G.,... Vilajoana, X. (2024). La colaboración público-privada y el reto de la vivienda. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, 1-22.

García-Montalvo, J., Raya, J., y Sala, C. (2022). *Col·laboració público-privada en el mercat de l'habitatge a Catalunya*. UPF.

Gifreu i Font, J. (2023). Mecanismos de colaboración público-privada para la provisión y la gestión de la vivienda social. *Revista Catalana de Dret Públic*, (66), 1-22.

Ley 12/2023, por el Derecho a la Vivienda. (s.f.). *BOE* núm. 123.

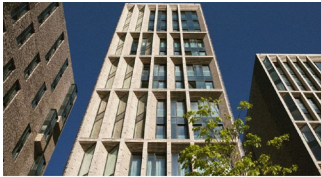
Llei 24/2015, del dret a l'habitatge. (s.f.). *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*, 6674, 136.

Moreno Linde, M., y Vera Jurado, D. (2024). *El impacto de las viviendas con fines turísticos en la provincia de Málaga: análisis y propuestas desde el derecho público*. Proyecto PPRO-B1-2023-021 VFT-MA.

Real Decreto 853/2021, p. e. (s.f.). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 239.

Van Bortel, G., Mullins, D., y Gruis, V. (2010). Change in governance in Dutch social housing associations. *Public Management Review*, 12(4), 511-531.

Colecció d'estudis de la Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible



Impactes de la construcció industrialitzada des d'una triple perspectiva: econòmica, mediambiental i social

Cas d'estudi d'un edifici residencial

Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible

Agost 2018

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.6.
Impactes de la construcció industrialitzada des d'una triple perspectiva: econòmica, mediambiental i social



Cooperatives d'habitatge: Noves tendències en creació, gestió i finançament

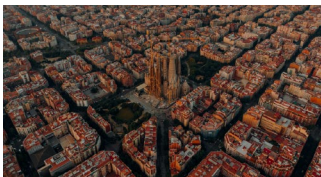
Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible

Juliol 2019

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.5.
Cooperatives d'habitatge: Noves tendències en creació, gestió i finançament



Quadre de Comandament Integral Sostenible pel sector immobiliari

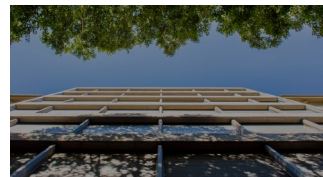
Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible

Febrer 2020

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.4.
Quadre de Comandament Integral Sostenible pel sector immobiliari
Càtedra de vivienda digna y sostenible UPF-BSM.



Nou model de finançament per a l'habitatge de lloguer

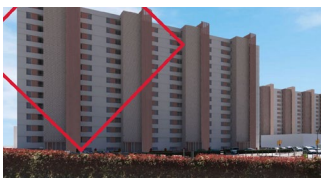
Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible

Juny 2021

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.3.
Multipartner-to-rent: Nou model de finançament per a l'habitatge de lloguer



Col·lecció estudis UPF-BSM - Nº12

El valor social de Bellvitge 2030 Green
Retorn social d'un projecte de rehabilitació d'edificis

Càtedra d'Habitatge Digne i Sostenible

Erola Palsu Pinyana
Ramon Bastida Vialcanet

Juny 2022

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.2.
El valor social de Bellvitge 2030 Green: Retorn social d'un projecte de rehabilitació d'edificis

Col·lecció estudis UPF-BSM - Nº12

La mesura de l'impacte social i mediambiental en la rehabilitació d'habitatge urbà

Estat de l'art i casos d'estudi

Càtedra d'habitatge digne i sostenible

Ramon Bastida Vialcanet
Erola Palsu Pinyana
Desembre 2021

Amb la col·laboració de:

UPF BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundación Metropolitana House

Nº.1.
La mesura de l'impacte social i mediambiental en la rehabilitació d'habitatge urbà



**BARCELONA
SCHOOL OF
MANAGEMENT**

Amb la col·laboració de:



**Fundación
Metropolitan
House**