

Colaborando para construir vivienda asequible

Barcelona: de market fixer a market shaper



10 junio de 2021



Contenidos

1. Punto de partida: *consideraciones previas*
2. El problema: *la crisis global de vivienda*
3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?: *un paradigma fracasado*
4. La solución: *de market fixer a market shaper*
5. Implementación:
 - 5.1 HMB: *partenariado público-privado*
 - 5.2 Convenio ESAL: *alianza público-comunitaria*
6. Conclusiones



1.

Punto de partida: *consideraciones previas*





La vivienda, el viviendismo y la política de vivienda

1. La vivienda es un fenómeno poliédrico y un problema maldito.

- Bien de inversión
- Derecho social
- Espacio central de las ciudades: 67% del suelo urbano
- Condición de posibilidad del desarrollo humano y familiar
- *Problema maldito*: urgente, complejo, sistémico e interconectado

2. El viviendismo no es todavía una disciplina.

- *Sub-disciplina estudiada aisladamente por* :
 - Derecho
 - Economía y administración de empresas
 - Sociología y ciencias políticas
 - Urbanismo y arquitectura



La vivienda, el viviendismo y la política de vivienda

3. La política de vivienda es compleja, lenta y costosa; ¡no hay soluciones mágicas!

- *Tiene muchos instrumentos:* **promoción**, compra, movilización, rehabilitación, ayudas al alquiler, incentivos fiscales, etc.
- *Debe regular muchos ámbitos:* reserva suelo, contrato arrendamiento, control alquileres, alquiler turístico, expropiación usufructo, derecho tanteo, desahucios, etc.
- Como veremos: *no hay soluciones mágicas!*
- Contradicción política: *¿Quien quiere ser ministro de vivienda?*
 - Políticos quieren medidas: rápidas, simples, populares y baratas
 - La vivienda es una medida: lenta, compleja, polémica y cara.



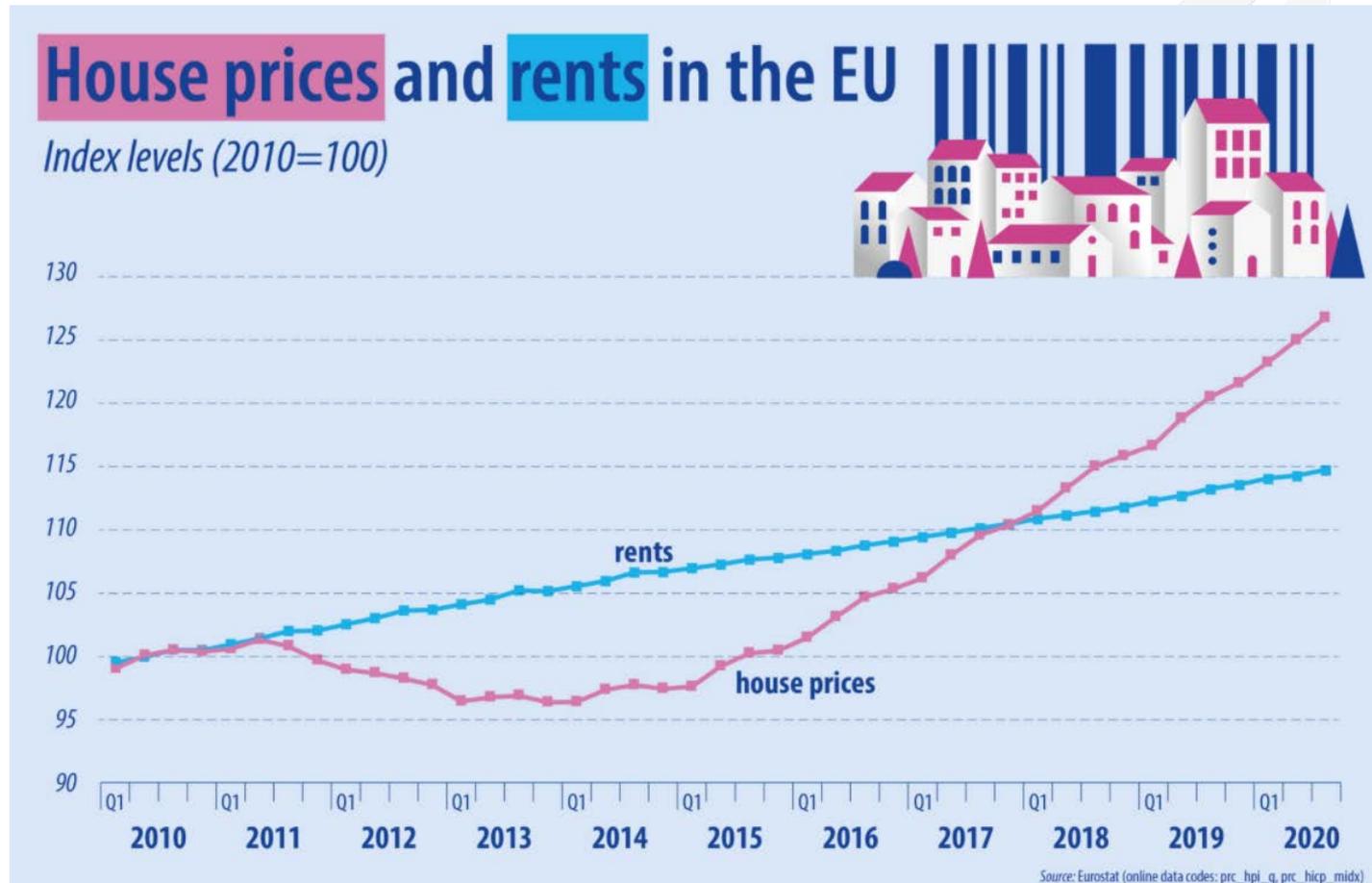
2.

El problema: *la crisis global de vivienda*





Crisis de la vivienda: subida sostenida de precios en UE





Crisis de la vivienda: $\frac{1}{4}$ inquilinos europeos sufren sobrecarga de alquiler

Figure 1: Housing cost overburden rate by tenure status in the EU-27

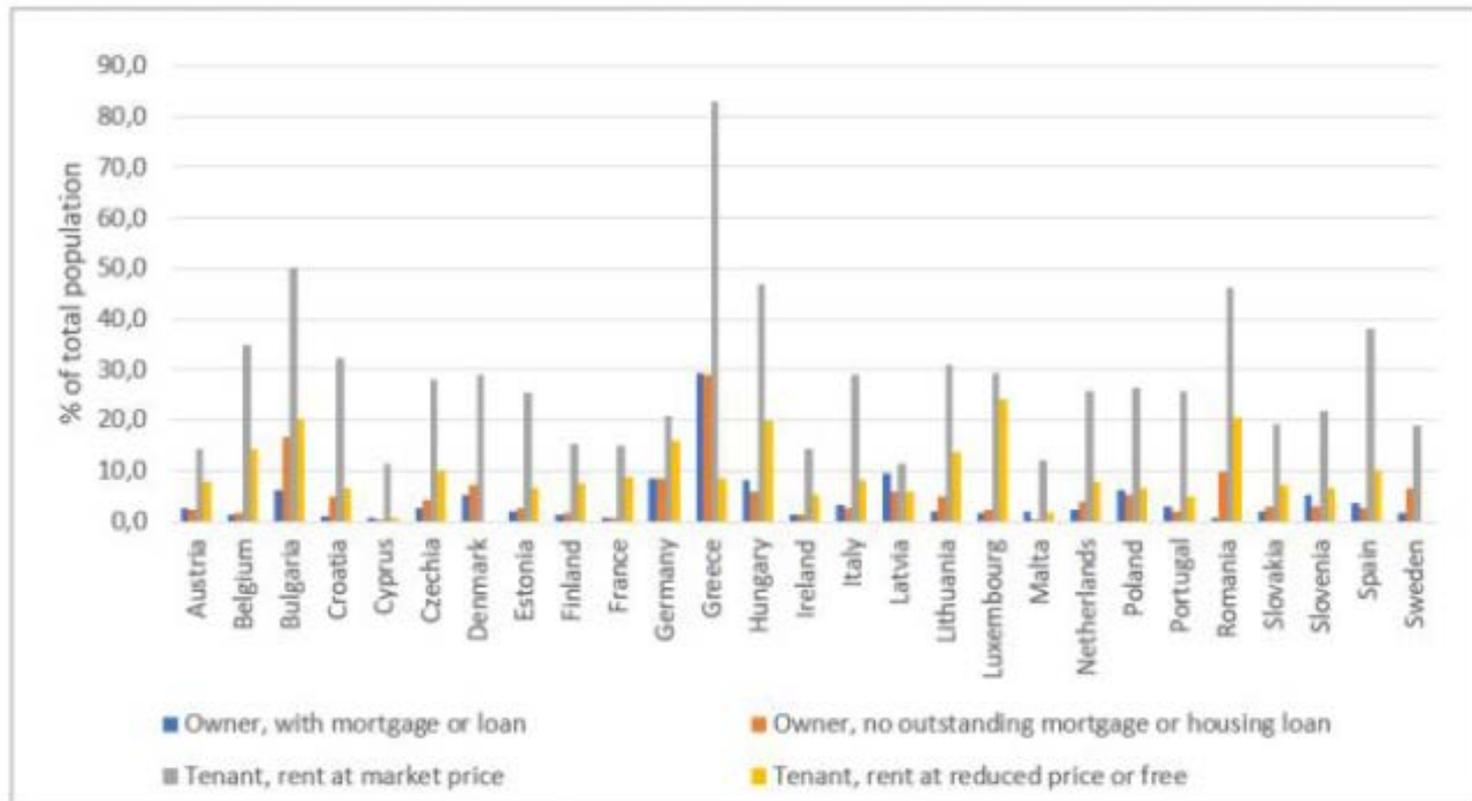


Source: Authors' own elaboration based on Eurostat, EU-SILC survey (ilc_lvho07c).



Crisis de la vivienda: Existen enormes diferencias entre países europeos. España: *mal en alquiler*

Figure 3: Housing cost overburden rate by tenure status

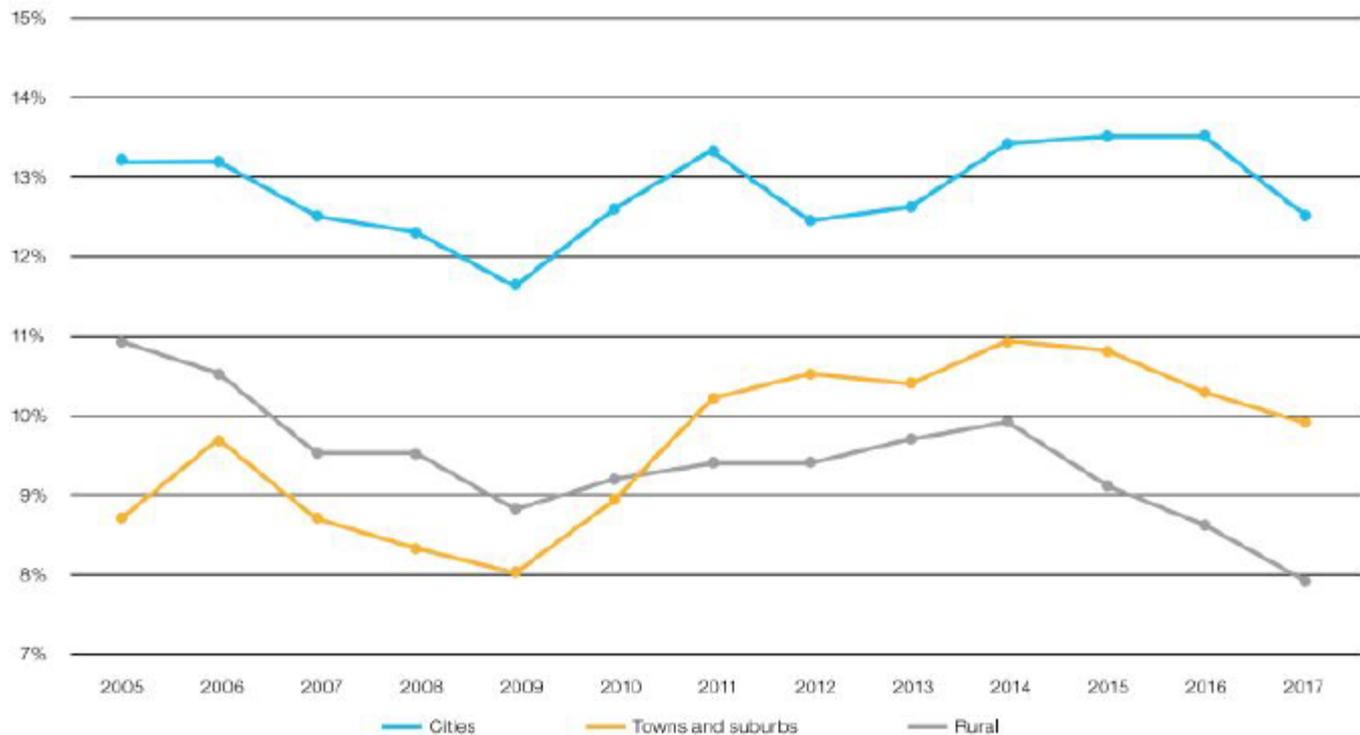


Source: Authors' own elaboration based on Eurostat, EU-SILC survey (tessi164).



Crisis de la vivienda: Existen enormes diferencias entre grandes ciudades, medianas y pequeñas y zonas rurales

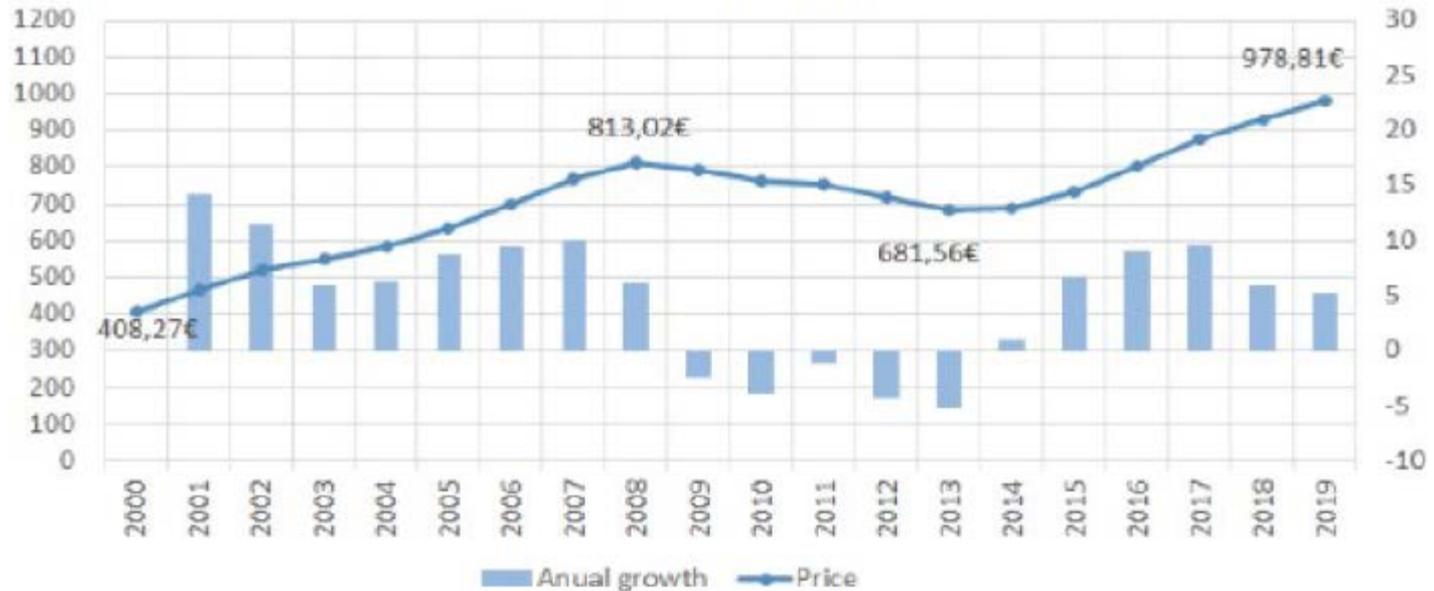
Figure 3
EU Housing Overburden Rate (%) by Degree of Urbanisation
Source: EU-SILC [ilc_lvho07d]





Crisis de la vivienda: Barcelona un ejemplo de burbuja del alquiler → gentrificación/desahucio/desplazamientos

Graph 2. Annual growth and evolution of rental prices in Barcelona

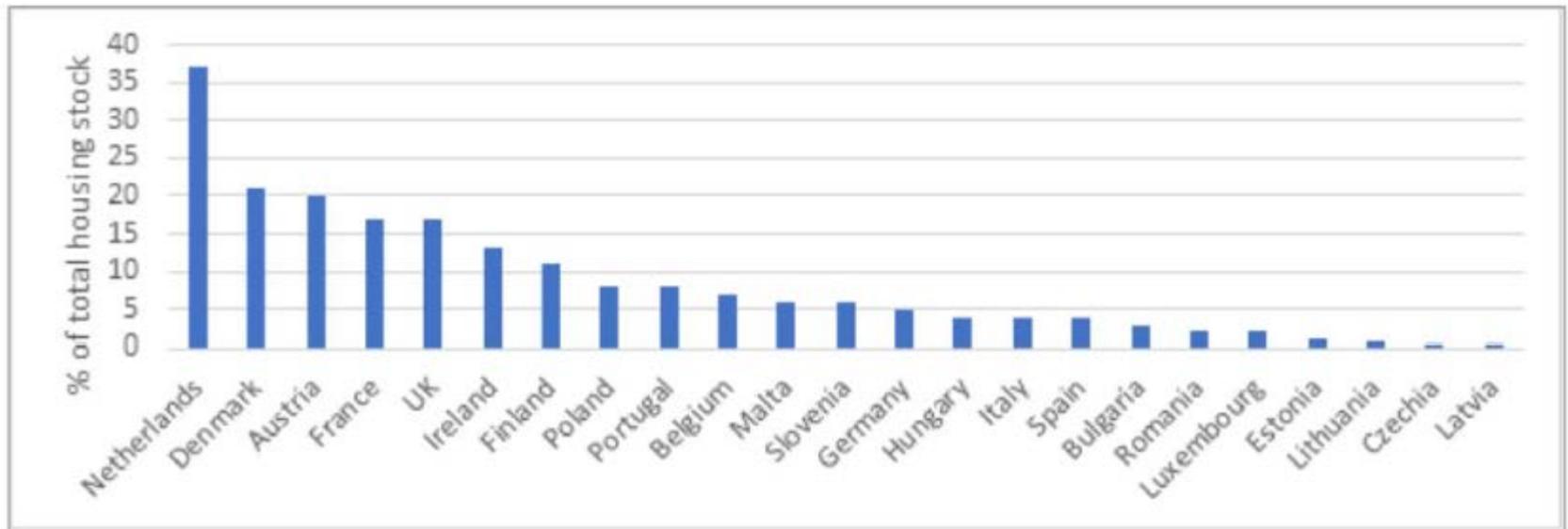


Source: Secretariat of Housing and Urban Improvement, based on rent guarantees deposited in INCASOL



Crisis de la vivienda: ¿El sector público puede proveer de vivienda social a toda la demanda?

Figure 4: Social housing stock (% of total housing stock) in 2018 or latest available figures



Source: Authors' own elaboration based on *OECD Affordable Housing Database*, available at: <https://www.oecd.org/els/family/PH4-2-Social-rental-housing-stock.pdf>.



Crisis de la vivienda: ¿Y Barcelona?

- Solicitantes de Vivienda de Protección Oficial (VPO)
 - 2014: 54.000 (29.000 hogares)
 - 2018: 81.000 (42.911 hogares)



Stock de vivienda social de Barcelona
(sobre domicilios principales)
1.5%

Stock de vivienda dedicada a fines sociales
(también sobre domicilios principales)
8.3%



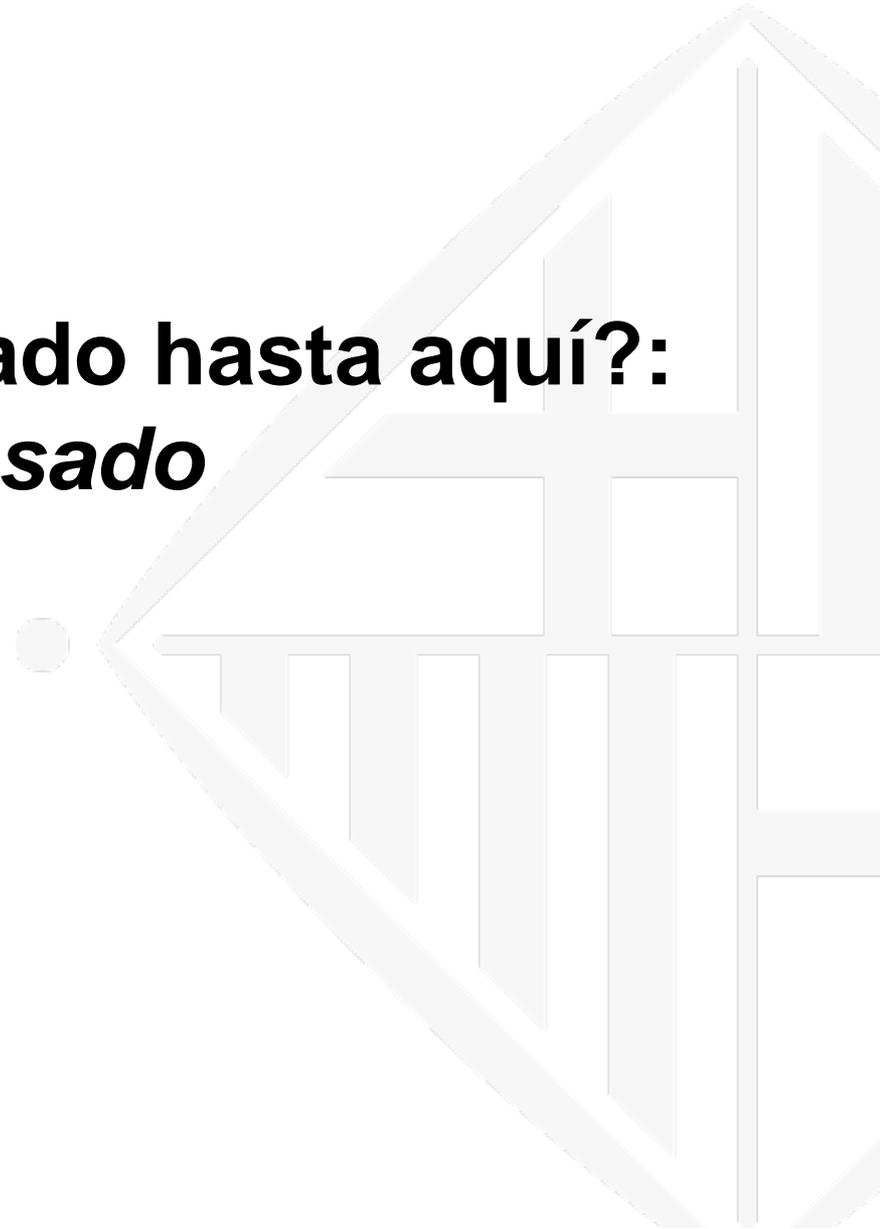
Crisis de la vivienda: ¿Cuál es el problema?

- El **creciente gap entre oferta y demanda** de vivienda asequible
- Un claro **fallo de mercado** actual y una evidente **falta de políticas públicas** adecuadas en el pasado.
- La oferta no está reaccionado a la demanda
- Alta inelasticidad del precio.



3.

**¿Cómo hemos llegado hasta aquí?:
*un paradigma fracasado***

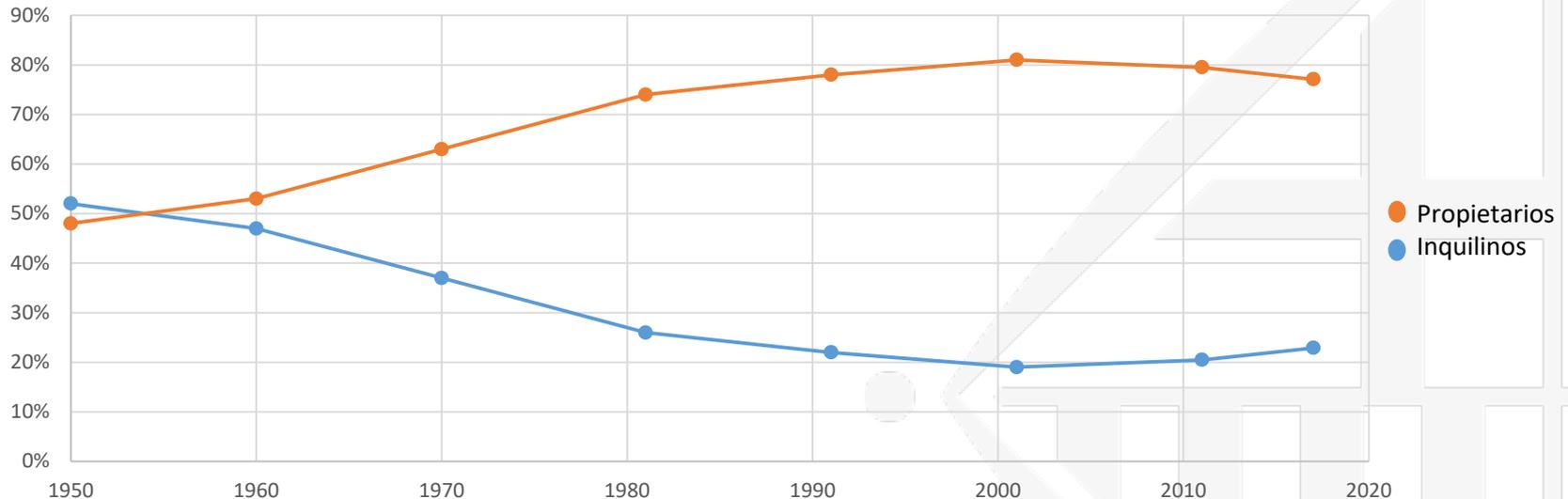




Origen histórico del sistema de vivienda español

- De un sistema de vivienda basado en el alquiler a uno propietario.

Distribución de la población por tenencia (1950-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

- **Pacto de la dictadura con grandes propietarios de suelo y sistema financiero :**
 - *“No queremos una España de proletarios, sino de propietarios”* (José Luis de Arrese, Ministro de Vivienda, 1959)
- **Objetivo:**
 - Facilitar el desarrollo de una clase media (propietaria), políticamente gestionable, que también impulsé el crecimiento económico a través de la inversión en vivienda y el efecto riqueza sobre el consumo



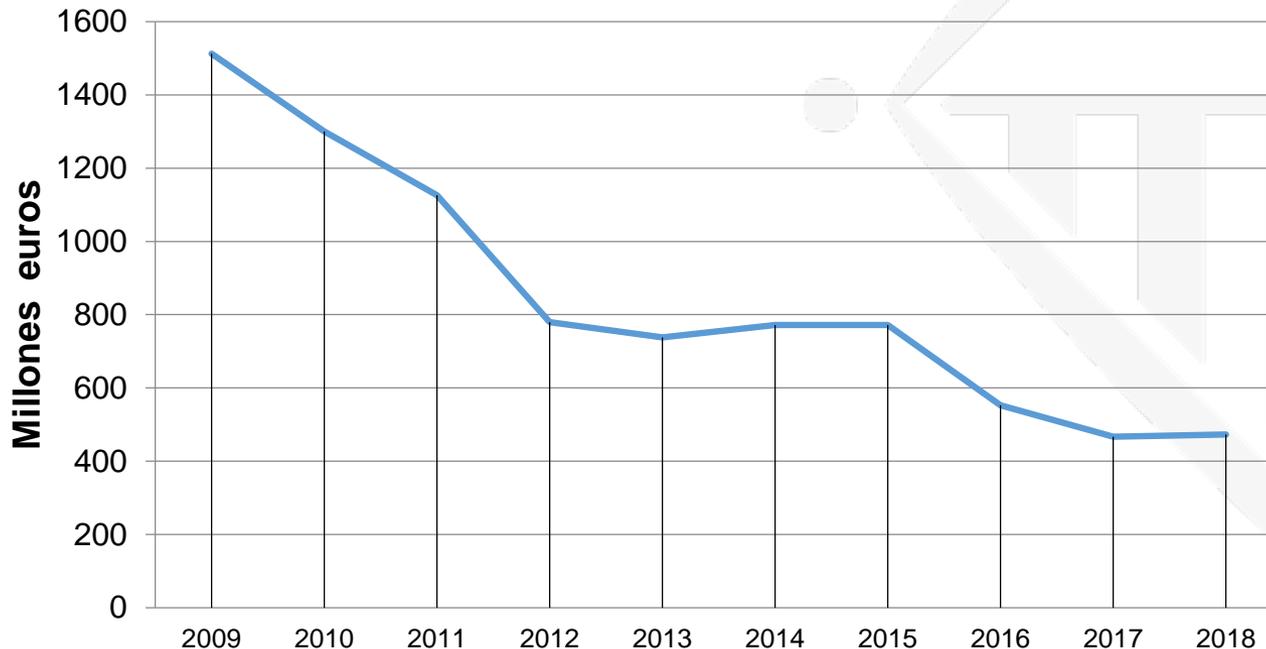
Origen histórico del sistema de vivienda español

- **La excepcionalidad española**
 - Mientras el Europa optó por la vivienda pública o público-privada en alquiler, España optó por la ayuda pública para promover el acceso a la propiedad privada (desde 1939 hasta hoy).
- **Vivienda de Protección Oficial (VPO)** como pilar de la política de vivienda española.
 - VPO principales características:
 - en venta para acceso a la propiedad
 - con una hipoteca
 - abierto a la desregulación (conversión en vivienda de libre mercado, después de años de condiciones no de mercado legalmente vinculantes).
 - Su papel clave en el mercado inmobiliario español:
 - Entre 1940 y 2011 se construyeron 12.836.692 viviendas primarias. La mitad de ellos (6.424.018) eran VPO. Casi todas ellas terminar en el mercado libre (salvo una parte en País Vasco -recientemente Baleares, Navarra y Cataluña-).
- **Resultado:** un sistema disfuncional que continúa hasta el día de hoy (con algunas excepciones locales/temporales).
 - Un sistema proteccionista para inversores y bancos, pero inflacionista para consumidores.
 - Un país de propietarios sobreendeudados
 - De alquiler marginal / temporal (demanda) y atomizado / no profesional (oferta)
 - Ausencia de una cultura de rehabilitación



Fracaso de un paradigma

- **El Estado es solo un market fixer: solo actúa para corregir los fallos del mercado.**
 - Durante décadas: vivienda en compra asequible para las clases trabajadoras urbanas.
- **La política de vivienda es focalizada: solo está dirigida para personas muy vulnerables.**
 - “La política para pobres son pobres políticas”
- **La política de vivienda NO es considerada un pilar del Estado del Bienestar**
 - Mientras el Europa gran parte de la socialdemocracia si lo conceptualizo así
 - Resultado: muy poca inversión!
 - Inversión del Estado en política vivienda:





4.

La solución: *de market fixer a market shaper*





Market shaping approach!

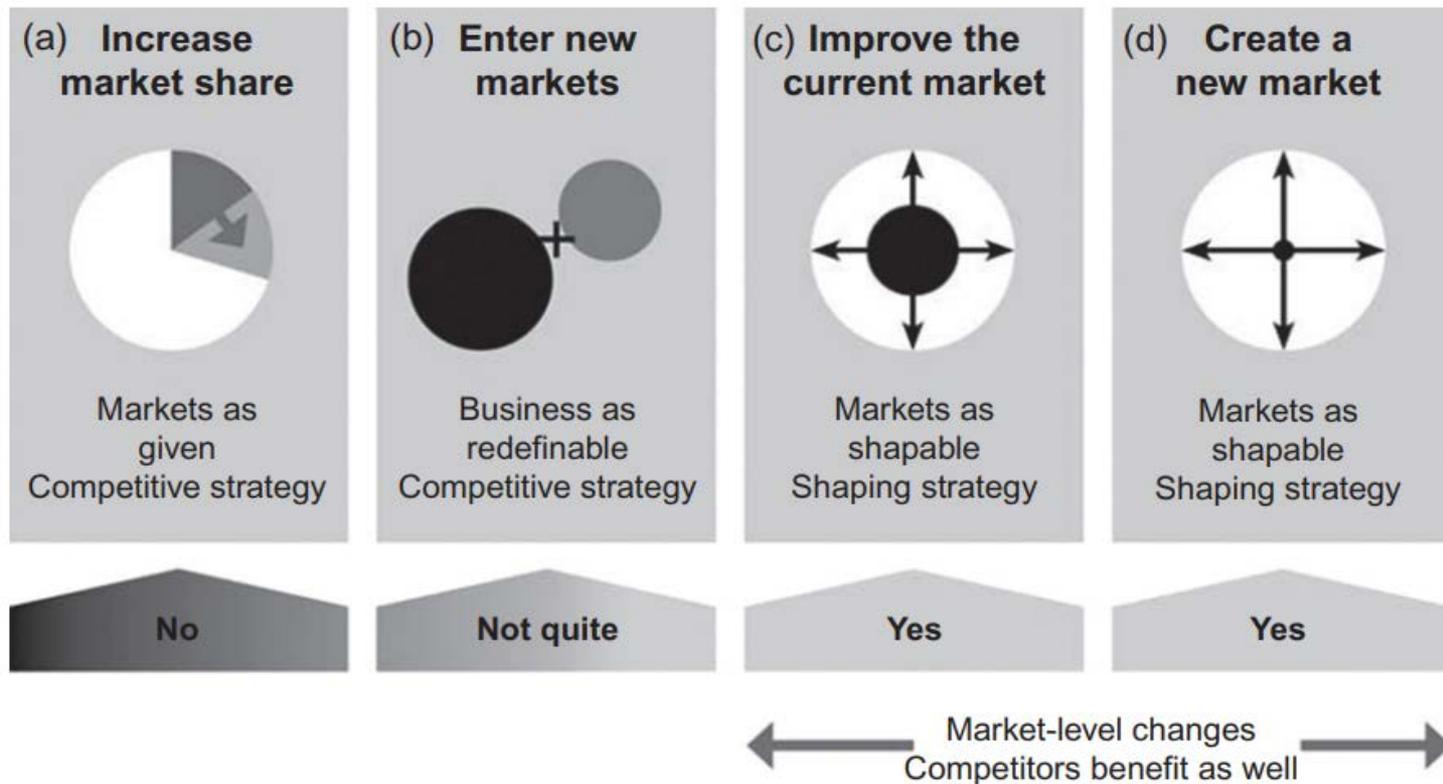
Figure 1.2. The Poor, Restricted View of Markets versus the Rich, Systemic View.

Poor, restricted view		Rich, systemic view
Markets defined around industries and/or products.	Definition of markets	Markets defined as complex adaptive systems.
Suppliers and customers in a value chain.	Market structure	A system of market actors (organizations, individuals) with interactions fostering value creation.
Exchange value: the value that is extracted by the supplier when selling a product.	Value focus	Use-value: the value that is created when a product is used in the customer's value creating process.
The market is external to the company. Markets are given and their development is deterministic.	Market versus firm	The market system is an outcome of actions by market actors. Markets are plastic and malleable.
A company's job is to adapt to the market, i.e., opportunities are precursors of strategy.	Market opportunities	A company can influence market development, i.e., opportunities are created by strategy.
Company level competitive strategy – how the company positions itself against competitors.	Role of strategy	System-level value-creating strategy – how the company supports the value creation of customers and other actors in the system.
To find sustainable competitive advantage.	Ultimate goal	Continuous renewal (as competitive advantage is always transient).
Product market share. Shareholder value.	Key measurement of success	Stakeholder/shared value.
Technological and product innovations	Innovation	+ business model innovation, management innovation, and market innovation.



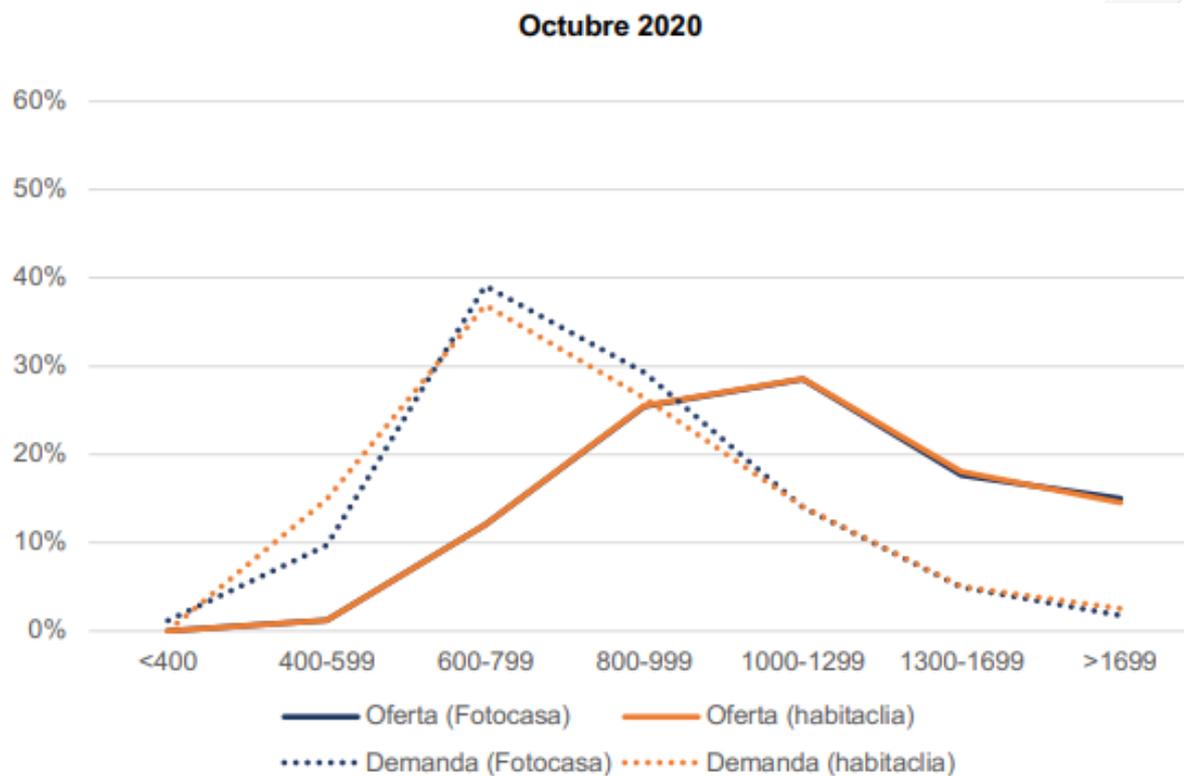
Market shaping approach!

Figure 1.3. What Counts, or Does Not Count, as Market Shaping.





Objetivo: *crear un nuevo mercado de vivienda asequible*



Font: O-HB, a partir de les dades facilitades pel grup Adevinta.



Objetivo: *crear un nuevo mercado de vivienda asequible*

The definition of Affordable Housing

- According to Czischke & van Bortel (2018) “*affordable rental housing is below-market rent and open to a broader range of household incomes than social housing*”

TPOLOGY OF HOUSING	TARGET	PROVIDER
Social Housing	Very low-income families	Public sector and nonprofit organisations
Affordable Housing	Low and middle-low income families	PPP
Free-Market Housing	Middle and upper income families	Private sector



Objetivo: *crear un nuevo mercado de vivienda asequible*

- Política innovadora basada en la misión (M.Mazzucato)
- Crear y moldear un nuevo mercado: el mercado de alquiler asequible
- A través de la colaboración público-privada y público-comunitaria.
- Producir un auténtico servicio público de vivienda
- Política de universalismo proporcional
- IDEAL: **VIENA** -> 1/3 Social, 1/3 Asequible, 1/3 Privado



¿Cómo? A través de la colaboración público-privada



Colaboraciones público-privadas



Partenariados
público-privados

"Cooperación entre actores públicos y privados, de carácter duradero, En la que los actores desarrollan conjuntamente productos y / o servicios, y donde se comparten riesgos, costes y beneficios " (*Klijn & Teisman, 2003*).

Partenariado
contractual (CPPP)

Partenariado
institucionalizado
(IPPP)

Partenariados

Alianzas estratégicas



¿Cómo? A través de la colaboración público-privada

¿CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LA CPP?

Básicas:

- Es una técnica de cooperación entre el sector público y el sector privado que incluye diferentes fórmulas de articulación
- Tiene como objetivo el cumplimiento de un proyecto de carácter público

Sobrevenidas:

- Lleva asociada la gestión compartida de los recursos
- Lleva asociado un esquema de reparto del riesgo
- Lleva asociada una duración significativa



¿Cómo? A través de la colaboración público-privada

Intensidad de la colaboración





LAS PREGUNTAS CLAVE

Las preguntas clave de la colaboración entre organizaciones

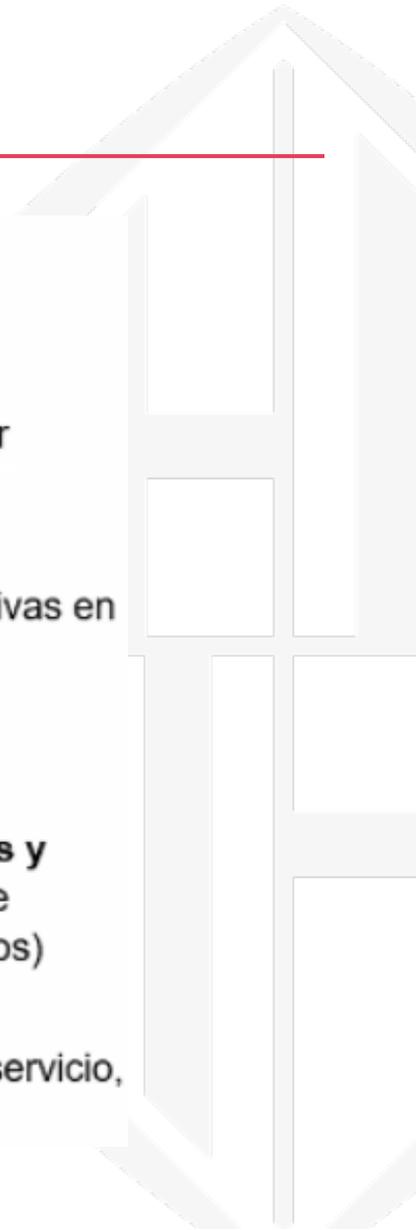
- **¿POR QUÉ?**
(motivaciones para colaborar de cada organización)
- **¿PARA QUÉ?**
(propósito, objetivo a conseguir en común)
- **¿CON QUIÉN?**
(selección y perfil de los partners: complementariedad recursos y capacidades organizativas, predisposición a colaborar)
- **¿CÓMO? (estructuración)**
(roles a desempeñar, contribuciones de cada partner, reparto de riesgos y beneficios de cada partner, procesos de toma de decisiones, forma jurídica caso de ser necesaria)
- **¿CÓMO? (implementación)**
(personas, procesos, métricas, evaluación, incentivos, aprendizaje)



VENTAJAS!

Los motivos de la colaboración entre organizaciones

- **Reducir costes** (p. e. beneficiarse de la especialización y mayor productividad de terceros)
- **Aumentar la flexibilidad**
(p. e. puntas estacionales, no desarrollar capacidades organizativas en ámbitos ajenos a la misión de la organización)
- **Compartir costes, riesgos y esfuerzo inversor**
(p. e. en servicios intensivos en capital)
- **Aprovechar la complementariedad de recursos, capacidades y conocimientos** para obtener resultados que por separado no se conseguirían (p. e. aumentar ingresos, acceso a ciertos colectivos)
- **El aprendizaje y la innovación**
(p. e. adopción de nuevas tecnologías, incrementar calidad del servicio, desarrollo de nuevos productos/servicios)





Fórmulas jurídicas de CPP

▪ TÉCNICAS CONTRACTUALES

- Contratos del SP en general (obras, suministros y servicios)
- Contratos de concesión (obras y servicios)
- Contratos mixtos

▪ TÉCNICAS PATRIMONIALES

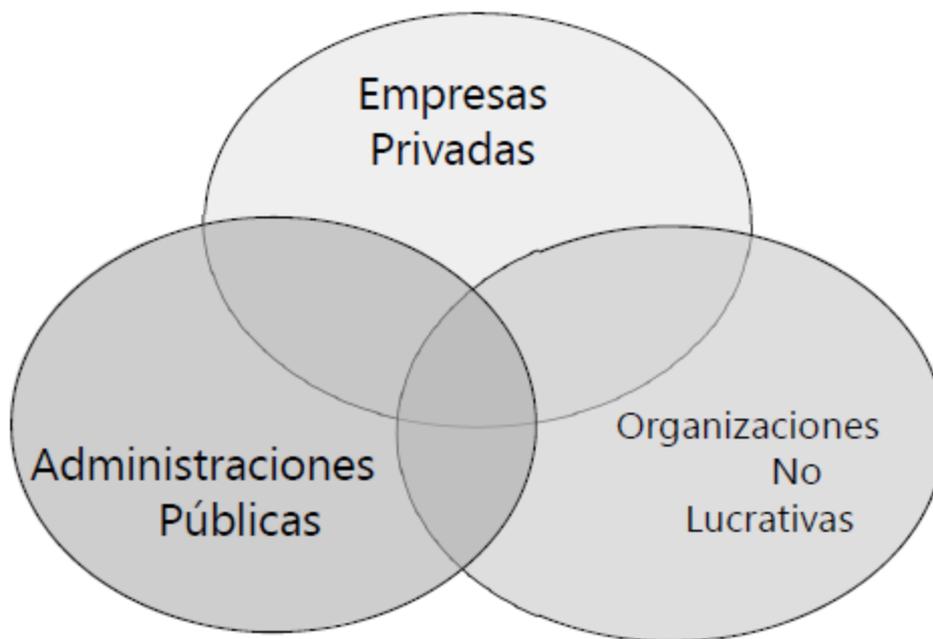
- Concesiones demaniales
- Arrendamientos operativos y fórmulas afines

▪ TÉCNICAS INSTITUCIONALES

- Personificación (fundaciones, asociaciones, consorcios, sociedades de economía mixta...)
- Participación (órganos de diferentes tipologías con participación mixta)
- Fomento (actividades de alianza estratégica y subvencional)

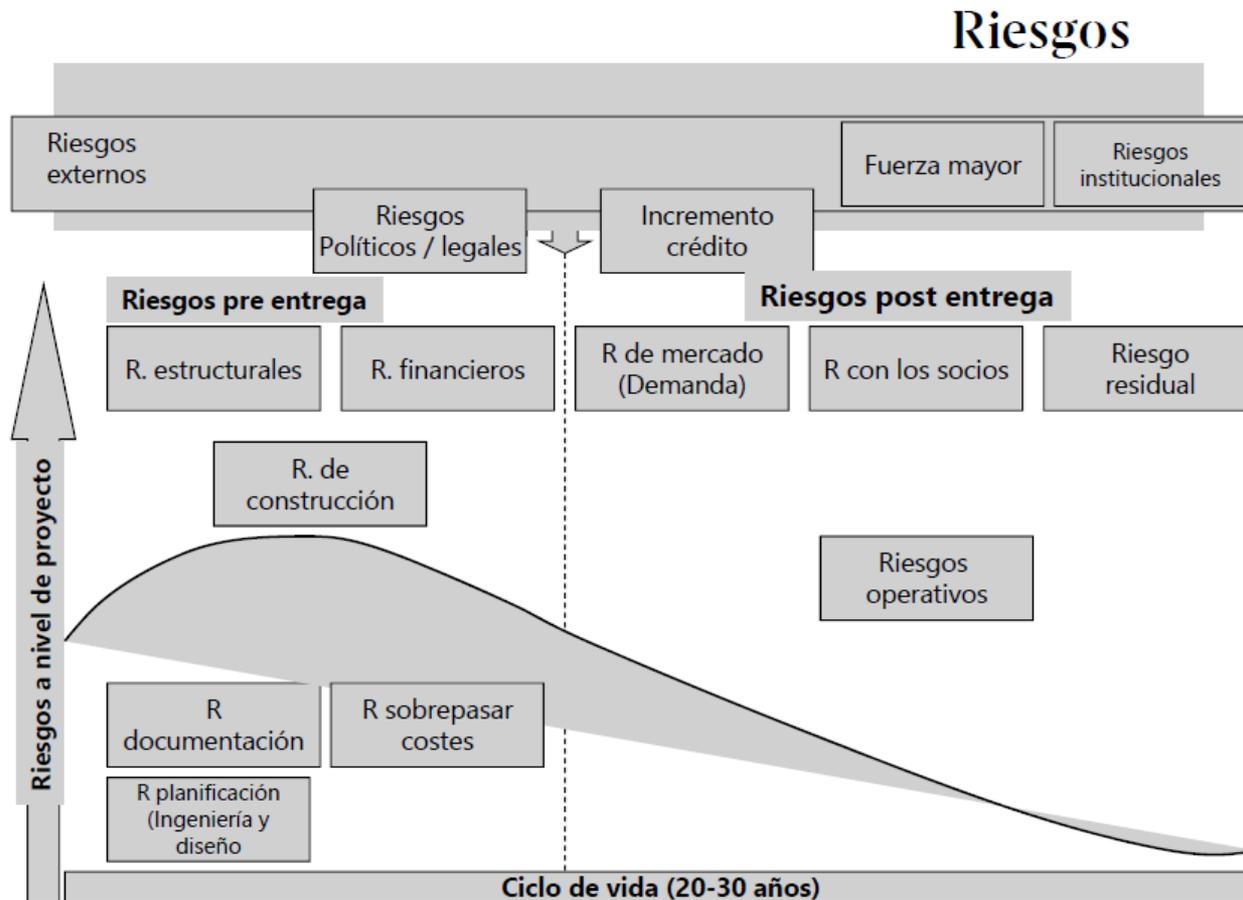


ACTORES!





GOBERNANZA ESTRATÉGICA Y ASIGNACIÓN RIESGOS, RECURSOS Y BENEFICIOS





TEMA DE PLENA ACTUALIDAD



David Lucas Pardo, secretario general de Agencia Urbana y Vivienda del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

OBSERVATORIO DE LA MOVILIDAD

Lucas: "Nuestra gran asignatura pendiente es tener viviendas dignas a precios accesibles"

El secretario general de Agencia Urbana y Vivienda del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana señala un déficit de 40 años.

24 noviembre, 2020 - 13:01

CAT-VIVIENDA BARCELONA

Barcelona busca socio privado para construir 4.500 viviendas en la metrópolis



REDACCIÓN 26/09/2020 13:43

Catalunya | europa press

Vivienda pide "esfuerzos" al sector privado y ve fundamental la colaboración público-privada

El Banco de España aboga por intervenir el mercado de alquiler en colaboración con el sector privado

22/05/2020



Economía | europa press

al de la Ciudad de Madrid

COMUNIDAD DEPARTAMENTOS CULTURA CIENCIA Y TECNOLOGÍA SALUD DPT

ASVAL propone crear una mesa de colaboración público-privada para buscar soluciones para los inquilinos



Comunidad | Noticias

Madrid firma un Pacto por la Vivienda basado en la colaboración público-privada y una «adecuada fiscalidad»

26 junio 2020 | Sección Madrid | 3 comentarios



5.

Implementación: *HMB y Conveni ESAL*





El Plan por el Derecho a la Vivienda 2016-2025

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

A. PREVENIR Y ATENDER LA EMERGENCIA HABITACIONAL Y LA EXCLUSIÓN RESIDENCIAL

B. GARANTIZAR LA FUNCIÓN SOCIAL DE LA PROPIEDAD (Art. 33.2 CE)

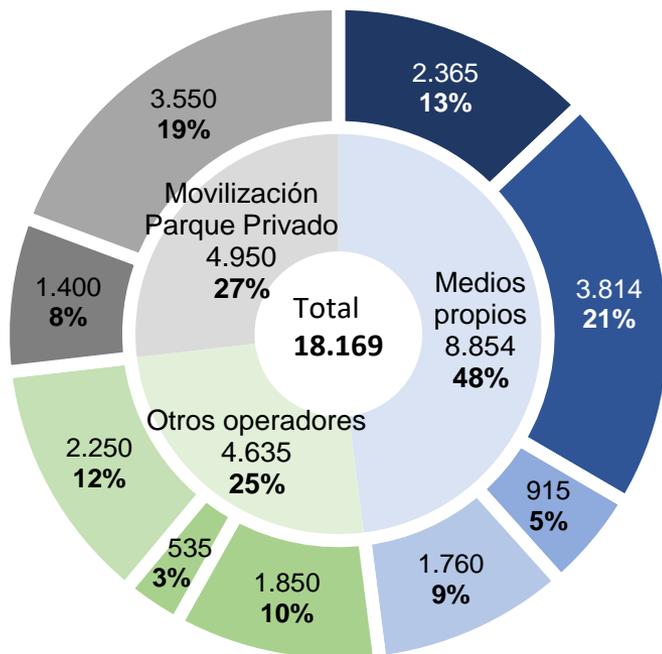
C. AMPLIAR EL PARQUE DE VIVIENDA SOCIAL Y ASEQUIBLE

D- MANTENER; REHABILITAR Y MEJORAR EL PARQUE ACTUAL



C. Ampliar el parque assequible

Objetivo de incremento del parque de vivienda pública



- PMHB: Habitatges dotacionals
- PMHB: Lloguer protegit
- PMHB: Afectats urbanístics
- PMHB: Dret de superfície
- Promotors socials d'habitatge
- Cooperatives de cessió d'ús i masoveria urbana
- Associació d'habitatge Assequible
- Habitatges comprats destinats a lloguer assequible
- Mobilització d'hab. privats cap al lloguer assequible

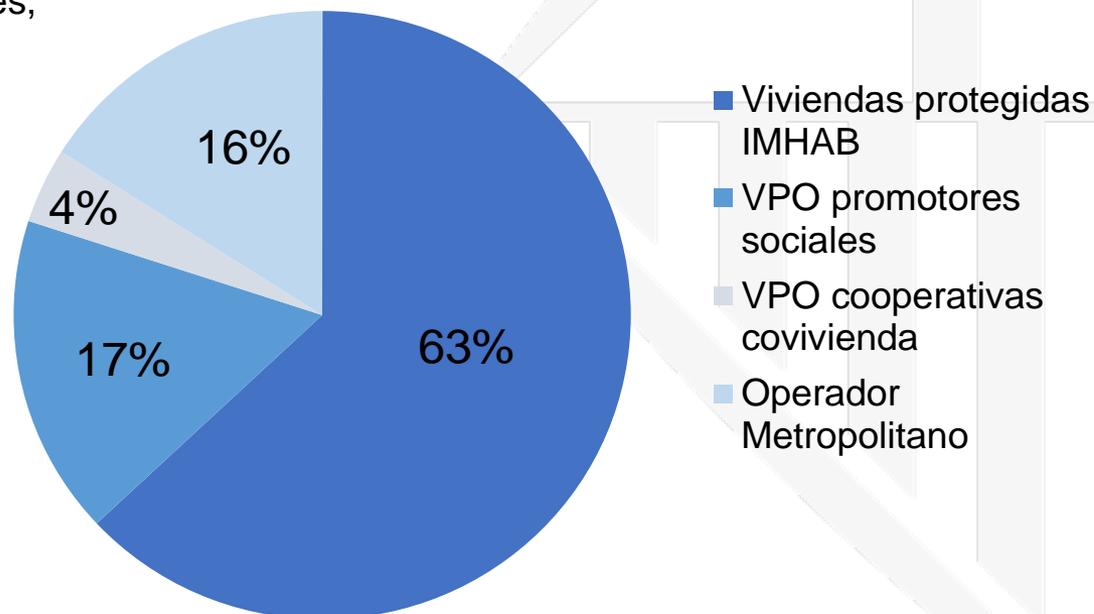


C. Ampliar el parque asequible

Promoción obra nueva hecha / impulsada por IMHAB

- **Construidas por IMHAB:** 63%
- **Supervisadas per IMHAB.** En todas los casos se suministra el suelo en derecho de superficie a 75 - 99 años (covivienda, cooperativas y fundaciones, Operador)

% tipología viviendas





C. Ampliar el parque asequible

HABITATGE METROPOLIS BARCELONA.

Operador PPP metropolitano de alquiler: estrategia *up-down*

Creación de una **entidad con capital público y privado** que opere en el área metropolitana de Barcelona con **el objetivo de promover / comprar y gestionar 4.500 unidades de vivienda de alquiler asequibles, en un período de 8 años.**

Principales condiciones del proyecto:

- ✓ Empresa público / privada con propiedad del Ayuntamiento de Barcelona (25%), AMB (25%) y capital privado (50%).
- ✓ En el socio privado buscamos capacidad financiera, pero también experiencia de gestión en alquiler asequible. **Capital PUB Equity 50-100 mill (suelo y dinero) + PRIV Equity 50-100 mill (dinero).**
- ✓ Gobernanza: Consejo de Administración 4 públicos / 4 privados + 1 independiente
- ✓ El suelo aportado por las instituciones públicas lo será en derecho de superficie a muy largo plazo (75 años) o como como capital social.
- ✓ Empresa orientada al beneficio limitado. **Derecho de cobro preferente sobre dividendos del capital privado (5%) durante un tempo limitado, máximo 15 años, y compromiso del capital público de reinvertir sus beneficios preferentemente en la empresa.**
- ✓ Retribución -> **Promoción: 4% (costes de la promoción sin suelo) y gestión alquiler 8% (rentas de alquiler netas morosidad).**



C. Ampliar el parque asequible

Procedimiento de Licitación: negociado con publicidad

Las empresas para presentarse deberán cumplir con unos requisitos de solvencia:

- Haber efectuado en los últimos 3 años consecutivos o 5 de los últimos 15 una inversión igual o superior a los 30.000.000.-€ en compra, construcción, rehabilitación y/o promoción de vivienda en régimen de alquiler de protección pública o figura equivalente.
- Haber gestionado en los últimos 3 años consecutivos o 5 de los últimos 15, un parque de viviendas que genere como mínimo unas rentas por alquilar por un importe anual de 2.750.000.-€ sometido a régimen de alquiler de protección pública o figura equivalente.
- No haber estado sancionadas en firme por ninguna infracción de la Llei d'Urbanisme de Catalunya (Decret Legislatiu 1/2010, de 3 d'agost, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei d'urbanisme), la Llei pel dret a l'habitatge (Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge) o altre norma directa y expresamente relacionada con las dos anteriores.

La negociación se hará sobre el plan de negocio. La oferta definitiva se presentará con el nuevo plan de negocio y la nueva oferta económica adaptada al mismo.



C. Ampliar el parque asequible

Procedimiento de Licitación: negociado con publicidad

8.4 Criterios de licitación

a) oferta técnica (Criterios subjetivos)

1. Servicios:
 - a. Actuaciones de responsabilidad social corporativa (SRI, SROI, etc.) ...2p.
 - b. Actuaciones que potencien la vida comunitaria..... 2p.
 - c. Actuaciones innovadoras de ahorro energético, accesibilidad, criterios de resiliencia urbana.....2 p.
2. Modelos organizativos de gestión y financiación
 - a. Diseño procesos y equipo.....2 p.
 - b. Innovaciones.....2 p.
3. Plan de negocio.....20 p.

b) oferta económica (Criterios objetivos)

1. Importe de capital.....9p.
2. Plazo de las aportaciones de capital.....6p.
3. Porcentaje retribución por construcción y promoción (4% máximo).....20p.
4. Porcentaje retribución gestión parco viviendas (8% máximo).....20p.
5. Porcentaje dividendos preferentes (5% máximo).....10 p.
6. Tiempo cobro dividendo preferente.....5 p.



C. Ampliar el parque asequible

Operador PPP metropolitano de alquiler: estrategia *up-down*

Principales garantías para los inversores

- ✓ **Garantía 1.** La solvencia del Ayuntamiento de BCN y el AMB es la máxima otorgada a un ente público sub-estatal.
- ✓ **Garantía 2.** La financiación de entidades tipo BEI es más que probable (240 millones, con un apalancamiento del 67%) dado que buscan proyectos de colaboración público-privado en vivienda asequible en el sur de la UE.

Con tipos 0,6-1,5% y plazos a 25-30 años con 3 años de carencia hasta 50% proyecto (BEI).

- ✓ **Garantía 3.** El precio de los alquileres estará entre el social y el del mercado. Todas las viviendas protegidas: 75% de las viviendas hasta los 7,28 euros / m² y un 25% hasta los 8,89 euros / m². **No habrá problemas de demanda**, dada la distancia con el mercado (precio medio superior a los 14 euros / m²). Los inquilinos serán aportados por las Administraciones.

Posibilidad de subvención plan vivienda (300 euros/m² y precio 7 euros/m²). Nuevos precios (decreto 50/2020) de la zona metropolitana de Barcelona, máximo 8,95 euros/m².



C. Ampliar el parque asequible

Operador PPP metropolitano de alquiler: estrategia *up-down*

Principales garantías para los inversores

- ✓ **Garantía 4.** En caso de que haya inquilinos de buena fe que no paguen su alquiler por motivos socioeconómicos, **los programas sociales de las Administraciones cubrirán el déficit de explotación de estas viviendas deudoras.**
- ✓ **Garantía 5.** Reglas flexibles de aumento de capital (manteniendo porcentajes) y salida de socios privados (con un compromiso inicial de permanencia de unos 5 años). Con las salidas se debe mantener el equilibrio 50/50.

Las aportaciones de capital de las ofertas tienen una flexibilidad del 20% arriba o abajo si se justifica por las circunstancias coyunturales.

- ✓ **Garantía 6.** En la licitación se especifican los suelos de la primera, segunda fase, estableciendo los ámbitos de actuación de la tercera y de la última fase. Los suelos de la primera fase se presentan en parte con proyecto y todos con tasación.
- ✓ **Garantía 7.** Posibilidad de modificar el contrato aumentando en un 20% el proyecto manteniendo el equilibrio de aportaciones 50/50 y el máximos de aportación de capital incrementado en un 20%.

C. Ampliar el parque asequible

Operador PPP metropolitano de alquiler: estrategia up-down

CincoDías
Viernes 28 de mayo de 2021

Empresas / Finanzas 11

Sociedad en Barcelona Neinor y Cevasa ganan el primer gran concurso de vivienda pública para alquiler

Se asociarán al 50% con Habitatge Metròpolis Barcelona para construir 4.500 casas hasta 2027

La inversión alcanzará entre 650 y 700 millones de euros

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Una alianza entre las empresas Cevasa y Neinor Homes ha ganado el primer gran concurso para construir vivienda asequible en alquiler junto a la Administración pública. A través de la sociedad conjunta con el sector público Habitatge Metròpolis Barcelona (HMB) construirán 4.500 viviendas que tendrán que entrar en explotación entre 2024 y 2027. La inversión conjunta del proyecto alcanzará entre 650 y 700 millones de euros, según fuentes empresariales.

Neinor y Cevasa se han impuesto en el concurso impulsado por el Área Metropolitana y el ayuntamiento de la capital catalana y se harán con el 50% del capital de la sociedad HMB. La otra mitad de la compañía corresponderá a los socios públicos.

Se trata de un proyecto pionero y el mayor en tamaño en España en la colaboración público-privada para lograr vivienda asequible. Los socios tendrán que poner en el mercado hogares con alquileres por debajo del precio de mercado. Otras Administraciones,

como la Comunidad de Madrid, han lanzado sus propios concursos y el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana también trabaja en un plan a nivel estatal.

Neinor y Cevasa tendrán que abonar alrededor de 58 millones de euros de inversión. Por su parte, el desembolso del sector público se hace con aportación no dineraria del suelo. El resto de recursos necesario para levantar la cartera de viviendas provendrá de deuda bancaria para financiar las obras.

La sociedad tendrá en explotación estas viviendas durante 75 años. Según el acuerdo, Neinor y Cevasa cobrarán una comisión del 3% por la gestión de las obras y otra del 6% sobre las rentas brutas pagadas por los inquilinos. En el caso de que haya reparto de dividendo, se distribuirá al 50% entre las empresas y el sector público.

Neinor es una promotora residencial cotizada, que tiene en su capital a los fondos Orion y Adar entre otros, y que recientemente impulsó su división de alquiler Neinor Rental, aunque estas viviendas quedarán fuera de ese perímetro.



La alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, ayer, durante una comparecencia. EFE

Los socios tendrán ocho consejeros y nombrarán un independiente de consenso

Por su parte, Cevasa es una compañía barcelonesa especializada en el alquiler de protección oficial y que será la que gestione el día a día de las operaciones.

Los socios impulsarán un consejo de administración en HMB con cuatro miembros en representación del sector privado y otros cuatro por la Administración. Se nombrará un independiente de consenso.

Todos los proyectos estarán en Barcelona (que absorberá la mitad) y su

área metropolitana. La primera fase ya está definida con ocho promociones para 600 casas. Se trata de terrenos en La Marina del Prat Vermell de Barcelona (dos solares con capacidad para unos 125 viviendas); la Sagrera de Barcelona (106 viviendas); Cuartelles de Sant Andreu (112 viviendas); Saló Central de Sant Boi de Llobregat (110 viviendas); Cerro del Sastre de Montgat (dos solares para 130 viviendas), y la Catalana de Sant Adrià de Besòs (57 viviendas).

A un precio de 8,95 euros por metro cuadrado como máximo

"Se prevé que puedan acceder alrededor de 1.600 personas. Por otra parte, el proceso de construcción generará aproximadamente más de 1.000 puestos de trabajo", según informó ayer el ayuntamiento liderado por Ada Colau. El consistorio también detalló que respecto a las personas que acabarán viviendo en las viviendas de HMB, los pisos se adjudicarán de acuerdo con los mecanismos habituales de las dos Administraciones públicas. Estas personas pagarán el precio de alquiler de vivienda de protección oficial vigente en cada momento, que actualmente es, como máximo, de 8,95 euros el metro cuadrado.

C. Ampliar el parque asequible

Operador PPP metropolitano de alquiler: estrategia *up-down*

Neinor y Cevasa ganan el concurso para promover 4.500 VPO en Barcelona

G. Trindade / D. Casals.

Barcelona

Neinor y Cevasa son los ganadores del concurso para promover 4.500 viviendas de protección oficial (VPO) de alquiler en Barcelona y sus alrededores. Esta alianza empresarial obtuvo una puntuación superior a la de su rival Visoren, promotora especializada en vivienda protegida, en la apertura de pliegos de la licitación pública de ayer. El acuerdo está pendiente de formalización oficial.

Ambas compañías pasarán a tomar el 50% del capital de Habitatge Metròpolis Barcelona (HMB), una sociedad controlada hasta ahora al 100% por el Ayuntamiento de Barcelona y el Área Metropolitana de Barcelona (AMB). Fuentes del mercado estiman que esta empresa público-privada deberá invertir entre 600 millones y 700 millones para culminar el proyecto.

La oferta presentada supone una inyección de 58 millones de euros para completar el capital social de HMB. El consistorio liderado por Ada Colau y el AMB se comprometen a realizar aportaciones hasta alcanzar un total de 103 millones. Además, las administraciones públicas aportarán los solares donde se promoverán las viviendas.

La propuesta de ingresos por la gestión de la construcción de cada promoción es del 3%, excluyendo el suelo. Por otra parte, los ingresos derivados por la gestión de los alquileres se situarán en un 6% de



El consejero delegado de Neinor, Borja García-Egotxeaga.



El primer ejecutivo de Cevasa, Donato Muñoz.

Fuentes del mercado estiman que el proyecto supondrá una inversión de hasta 700 millones

la facturación por las rentas netas. Además, se comprometen a no cobrar dividendos preferentes.

El calendario de promoción se divide en cuatro etapas. En la primera se construirán 640 viviendas para 1.600 residentes en Barcelona (en La Marina del Prat Vermell, La Sagrera, y Sant Andreu), Sant Boi, Montgat y Sant Adrià de Besòs. Durante el proceso de construcción, se generarán aproximadamente 1.000 puestos de trabajo. Las obras de este primer paquete de viviendas podrían estar finalizadas en 2024.

A diferencia de otros modelos de VPO, la administra-

ción pública tendrá un importante control sobre HMB. "Estamos muy satisfechos de poder encarar una nueva colaboración público-privada. En nuestra experiencia, asesoramos varios éxitos con el modelo de sociedades mixtas", añadió el CEO de Cevasa, Donato Muñoz. "Trabajamos con diferentes modelos de VPO y cada uno de ellos tiene sus características. Las de HMB nos parecen acertadas", afirmó el director general de negocio de la promotora, Gabriel Sánchez.

Neinor, liderada por Borja García-Egotxeaga, es una de las promotoras de referencia del mercado español. En 2020, facturó 579 millones y obtuvo un beneficio de 70 millones. Por su parte, Cevasa es una inmobiliaria especializada en alquiler y con experiencia en VPO. El año pasado, la compañía facturó 19 millones y ganó 9,2 millones.



C. Ampliar el parque asequible

COHOUSING: de los convenios piloto a las licitaciones solar a solar

- **El Ayuntamiento transmite un solar o edificio por 99 años prorrogables (concurencia)**
- **Cooperativa construye y gestiona el edificio.**
- **La propiedad es colectiva pero el uso es individual.**
 - ≠ cooperativas "tradicionales" de promoción
 - No hay ventas ni recalificaciones de vivienda protegida
 - Se evita la mercantilización de las viviendas
- **Proyectos deben incluir criterios de retorno social.**
- **Medioambientales**
 - Espacios que promuevan vida en comunidad
 - gestión comunitaria
 - Imbricación con el territorio





C. Ampliar el parque asequible

COHABITATGE



C/ Constitució, 85: La Borda (28 viviendas)



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)



¿QUÉ ES?

- **Convenio con entidades más representativas** del sector de vivienda social y cooperativo
 - Associació de Gestors d'Habitatge Social (GHS)
 - Xarxa d'Economia Social i Solidària (XES)
 - Federació de Cooperatives d'Habitatge
 - Coordinadora de Fundacions d'Habitatge Social

- Para **construir 1.000 viviendas** en solares y edificios municipales por rehabilitar.
 - 60% serán viviendas en régimen de alquiler asequible
 - El 60% se reservan a jóvenes.
 - El 5% se reservan a persona con discapacidad intelectual.
 - 40% será en cooperativas de cesión de uso.
 - Se incluyen iniciativas de co-housing senior
 - Se incluyen iniciativas de co-housing para persona con discapacidad.



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

¿CÓMO?

- El Ayuntamiento cede **solares y edificios** a rehabilitar distribuidos por toda la ciudad a través del **derecho de superficie**.
- Serán las cooperativas y fundaciones las que proponen los proyectos
 - Se garantiza la concurrencia pública pero no a través de la LCSP.
 - Criterios públicos marcados en el convenio garantizan el cumplimiento de los principios de la LCSP
 - Capacidad técnica y económica para garantizar la ejecución de la obra
 - Celeridad e industrialización en la construcción o rehabilitación
 - Precios protegidos de alquiler y de cuotas de cesión
 - Evitar la concentración de proyectos en pocos promotores
 - Criterios ecológicos y de eficiencia energético
 - Incentiva los proyectos comunitarios con el barrio.
 - El Ayuntamiento se reserva el veto a las propuestas (incluso la capacidad de retirar suelos o edificios del convenio)
- La selección de los inquilinos es:
 - En caso de viviendas de alquiler seleccionará el Ayuntamiento
 - En el caso de cesión de uso seleccionará las cooperativas



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

¿CUÁNDO?

- A través de un **convenio con una duración de 10 años** entre el Ayuntamiento de Barcelona y las cuatro entidades mencionadas
- El Ayuntamiento cederá solares y edificios en derecho de superficie durante un **periodo de 99 años**
- Los solares y edificios a rehabilitar serán cedidos **por fases.**
 - La primer fase cederá 262 viviendas
 - 133 cooperativas en cesión de uso
 - 129 en alquiler asequible
 - La segunda fase cederá 127
 - Las 127 serán de alquiler asequible
- **EN LOS PROXIMOS 15 DIAS (primeros de mayo 2021) RATIFICAREMOS LAS PRIMERAS 11 PROPUESTAS DE COOPERATIVAS Y FUNDACIONES**



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

¿DÓNDE?

FINQUES DESTINADES A CONVENI ESAL

13/4/2021

Promoció	Adreça	Districte	Barri	Tipus Promoció	Destinació	Dest. Específica	Hab.	proposta GHS 13/4/21
Poble Sec U48	Pg. de l'Exposició, 38	03 Sants-Montjuic	11 El Poble Sec	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	6	**SENSE PROPOSTA**
Rosend Arús (Edifici)	C. Rosend Arús, 36 i 38	03 Sants-Montjuic	18 Sants	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	7	LA DOMÈSTIKA DE LA FARGA, SCCL
Vores Via Augusta FR18.6	Via Augusta, 375-381	05 Sarrià-St. Gervasi	23 Sarrià	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge Senior	15	SOSTRE CÍVIC SCCL
Vores Via Augusta FR18.4	Via Augusta, 389-393	05 Sarrià-St. Gervasi	23 Sarrià	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge Disc. Int.	17	VIDA COOPERATIVA SCCL
Vores Via Augusta FR18.5	Via Augusta, 383-387	05 Sarrià-St. Gervasi	23 Sarrià	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge Senior	17	SOSTRE CÍVIC SCCL
22@ Sector Badius FR2	C. Pere IV, 115	10 Sant Martí	66 El Parc i la Llacuna del Poblenou	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	23	ABRIL POBLENOU SCCL
Vallcarca Edifici A	C. de Gustavo Bécquer, 11X	06 Gràcia	28 Vallcarca i els Penitents	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	25	RUDERAL SCCL
Can Batlló UP5a	C. Mossen Amadeu Oller, 17-21	03 Sants-Montjuic	16 La Bordeta	07 CONVENI ESAL I	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	40	EMPRIU, HABITATGES COOP. SCCL
Reina Amàlia (Edifici)	C. Reina Amàlia, 10	01 Ciutat Vella	01 El Raval	07 CONVENI ESAL I	LLOGUER	Coops. / Fundacions	10	**SENSE PROPOSTA**
Joan de Borbó (Edifici)	Pg. Joan de Borbó, 44-45	01 Ciutat Vella	03 La Barceloneta	07 CONVENI ESAL I	LLOGUER	Fundacions	18	FUND. HABITAT 3
Vallcarca Edifici B	Av. de Vallcarca, 110X	06 Gràcia	28 Vallcarca i els Penitents	07 CONVENI ESAL I	LLOGUER	Fundacions	37	FUND. NOU LLOC HABITATGE SOCIAL
Cobega UMP2 2.2	C. Binèfar, 26	10 Sant Martí	73 La Verneda i la Pau	07 CONVENI ESAL I	LLOGUER	Coops. / Fundacions	47	FEM CIUTAT SCCL
Marina Prat Vermell S10 P21 + S8 Eq2	C. Ulldecona 11.X	03 Sants-Montjuic	12 La Marina del Prat Vermell	09 CONVENI ESAL II	LLOGUER	Coops. / Fundacions	84	FUNDS. FIBS I INICIATIVA SOCIAL (UTE)
MPERI Raval VP-119	C. Sant Martí, 12-16	01 Ciutat Vella	01 El Raval	09 CONVENI ESAL II	LLOGUER	Fundacions	43	FUND. SALAS PER L'ACCESSIBILITAT
Font de la Guatlla - Turó	C. Gessamí, 13	03 Sants-Montjuic	14 La Font de la Guatlla	09 CONVENI ESAL II	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	8	
Casernes PAU2 R4-a	Pg. de Torras i Bages, 126-128	09 Sant Andreu	60 Sant Andreu	09 CONVENI ESAL II	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	80	
Trinitat Nova Bloc A	C. Palamós, 55-63	08 Nou Barris	53 La Trinitat Nova	09 CONVENI ESAL II	LLOGUER	Fundacions	59	
UA1 MPMG Glòries-Merid. FR14	C. Bolívia, 23-27	10 Sant Martí	66 El Parc i la Llacuna del Poblenou	09 CONVENI ESAL II	LLOGUER	Coops. / Fundacions	85	
Mont-Ral/Letamendi	C. Mont-Ral, 37 i 39 C. Dr. Letamendi	07 Horta-Guinardó	43 Horta	09 CONVENI ESAL II	LLOGUER	Fundacions	40	
							Total habitatges	661

Nombre de promocions 19

FINQUES INCORPORADES AL CONVENI 11/20
FINQUES PENDENTS D'INCORPORAR AL CONVENI

Desglossament:

47%	Lloguer Fundacions	197
53%	Lloguer Coops./funds	226
	TOTAL LLOGUER	423 64%
79%	Cohabitatge	189
13%	Cohabitatge Senior	32
7%	Cohabitatge Disc. Int.	17
	TOTAL CESSIÓ D'ÚS	238 36%
	TOTAL CONVENI	661

Finques temporalment descartades per manca de disponibilitat dels solars:

Vores Via Augusta FR18.1b	Via Augusta, 421-425	05 Sarrià-St. Gervasi	23 Sarrià	07 CONVENI ESAL I	LLOGUER	Fundacions	30
PMU Satalia	Pg. Exposició, 83	03 Sants-Montjuic	11 El Poble Sec	09 CONVENI ESAL II	CESSIÓ D'ÚS	Cohabitatge	11



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

SUMA:

- CONVENIOS PILOTO
- LICITACIONES YA REALIDAS
- PRIMEROS 11 PROYECTOS CONV ESAL

Desglossament:			
47%	Lloguer Fundacions	197	
53%	Lloguer Coops./funds	226	
	TOTAL LLOGUER	423	46%
90%	Cohabitatge	439	
7%	Cohabitatge Senior	32	
3%	Cohabitatge Disc. Int.	17	
	TOTAL CESSIÓ D'ÚS	488	54%
	TOTAL CONVENI	911	



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

¿POR QUÉ?

- Para ganar **agilidad**
 - Bajar de 5 años de periodo de construcción a menos de 3 años
- Para **reducir el gasto público**
 - Excluido el suelo, se pasa de financiar el 100% al 7% del coste de una vivienda al 7%
 - Aunque tampoco se obtienen ingresos (canon simbólico [0 - 1.43€/m²])
- Para **aumentar posibilidades de financiación** nacional (ICO) y europea (BEI)
- Para desarrollar la **tercera fórmula de promoción** del Ayuntamiento
 - Promoción directa
 - Promoción delegada
 - Con ánimo de lucro limitado (HMB)
 - Sin ánimo de lucro (Convenio ESAL)
- Para crear nueva institucionalidad a través de este **operador público-social** de vivienda (CLT)



CONVENIO CON ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO (ESAL)

YA EN MARCHA: las 11 primeras asignaciones de suelos para 373 viviendas.

S'ACORDA concretar i determinar les cooperatives i fundacions que seran beneficiàries de cadascun dels sòls del Annex A del conveni, indicades al quadre adjunt:

Promoció	Destinació	Hab.	Cooperativa / Fundació	Gestora
Rosend Arús (Edifici)	Cessió d'ús	7	La Domèstika de La Farga	La Dinamo Fundació
22@ Sector Badius FR2	Cessió d'ús	23	Abril Poblenou	La Dinamo Fundació
Vallcarca Edifici A	Cessió d'ús	25	Ruderal	Perviure + Albareda i Ass. / Casa Gestió
Can Batlló UP5a	Cessió d'ús	40	Empriu, Habitatges Coop.	La Dinamo Fundació
Vores Via Augusta FR18.4	Cessió d'ús	17	Vida Cooperativa	Albareda i Ass. / Casa Gestió + Perviure
Vores Via Augusta FR18.5 i 18.6	Cessió d'ús	32	Sostre Cívic	Sostre Cívic
Cobega UMP2 2.2	Lloguer	47	Fem Ciutat	Fem Ciutat - Solucions Habitat
Joan de Borbó (Edifici)	Lloguer	18	Fundació Habitat 3	
Vallcarca Edifici B	Lloguer	37	Fundació SALAS + Fundació Nou Lloc (UTE)	
Marina Prat V. S10P21 + S8Eq2	Lloguer	84	Fundacions FIBS i Iniciativa Social (UTE)	
MPERI Raval VP-119	Lloguer	43	Fundació SALAS + Fundació Nou Lloc (UTE)	



6.

Conclusiones





Conclusiones

LA TENTACIÓN DEL PENSAMIENTO MÁGICO...

1. SOLO CON EMPRESAS PÚBLICAS... (gestores públicos)
2. SOLO CON SOLUCIONES DE MERCADO... (empresarios)
3. SOLO CON MÁS SUELO... (planificadores urbanos)
4. SOLO CON MEDIDAS PUNITIVAS A LOS GRANDES PROPIETARIOS...
(activistas de la vivienda)
5. SOLO CON INCENTIVOS FISCALES... (políticos)

NECESITAMOS UN POCO DE TODO – NO SILVER BULLET: proveedores públicos, privados y ppp (de viviendas nuevas y rehabilitadas), suministro de suelo, presupuestos públicos, exenciones fiscales, financiación blanda y algunas normas punitivas para eliminar los comportamientos disfuncionales del mercado.



Política de vivienda

GRACIAS



Ajuntament
de Barcelona

