Barcelona Global

Challenge®

Reptes i solucions per generar habitatge assequible a la regió metropolitana de Barcelona

Introducció

El nou repte de Barcelona Global sobre habitatge assequible té per objectiu identificar fórmules per generar habitatge assequible al mercat, entenent com habitatge assequible aquell que suposi menys del 30% de la renda disponible d'una llar.

El document fa una breu descripció de la situació de l'oferta i la demanda d'habitatge assequible a la ciutat de Barcelona d'acord amb les dades de diversos estudis, dades de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge, de la Generalitat de Catalunya i la nova Llei 12/2023 pel dret a l'habitatge així com la Llei 18/2007, del dret a l'habitatge.

L'accés a l'habitatge assequible ha esdevingut un dels grans reptes que ha d'abordar la ciutat de Barcelona de manera urgent i que cal treballar segons la magnitud metropolitana per fer front a la xifra d'habitatges necessaris tenint en compte que els que ara estan en construcció disten molt de la necessitat d'habitatge real.

Barcelona Global ja va impulsar una primera reflexió sobre Habitatge l'any 2019 arribant a una sèrie de conclusions que segueixen vigents: la necessitat d'una gestió metropolitana de l'habitatge, l'increment de l'stock d'habitatge assequible, la necessitat d'un marc regulatori estable i la millora de la fiscalitat, entre d'altres.

L'accés a l'habitatge no és només un dret, és una condició imprescindible per una ciutat com Barcelona i l'àmbit metropolità per donar resposta a la demanda ciutadana i també a la retenció i atracció de talent d'impacte.

L'actual repte de Barcelona Global se centra a fomentar la visió metropolitana, tenint en compte que l'escala metropolitana i el seu conjunt d'urbs connectades a través del transport públic ha de permetre un sistema equilibrat d'usos residencials i d'activitat econòmica permetent un increment de l'oferta residencial i en particular l'assequible. Per aconseguir-ho és imprescindible la gestió proactiva de l'Administració pública a tots els nivells, Generalitat, Àrea Metropolitana i Ajuntaments.

Demografia i necessitat d'habitatge assequible: un problema d'oferta i demanda

Des de Barcelona Global, en aquest nou document sobre habitatge ens hem volgut centrar en la gran distància entre la demanda i l'oferta reclamant un plantejament decidit i consensuat que configuri un ecosistema estable a llarg termini i eficaç per resoldre aquesta situació. En aquest sentit, una de les primeres condicions que considerem necessàries és un marc legal estable i a llarg termini que generi la confiança imprescindible entre el sector públic i privat permetent la millora substancial de les xifres de construcció d'habitatges i la seva posada al mercat.

Segons l'Observatori de l'Habitatge i d'acord amb el cens de població de l'Idescat que s'actualitza cada 10 anys, entre els anys 1991 i 2011 s'ha passat de 995.670 llars principals a 1.291.831 llars a l'àrea metropolitana de Barcelona, és a dir, un increment de 296.161 llars, el 29,7%. Aquest important increment és molt més elevat que l'increment de la població, que durant aquest mateix període va créixer només el 5,6%.

El nou Pla Director Urbanístic metropolità aprovat inicialment per part de l'AMB estima que la demanda d'habitatges principals ateses les projeccions demogràfiques i els canvis dels models de convivència a la regió metropolitana l'any 2050 serà de 475.117 nous habitatges principals.

El document del PDU metropolità preveu que *"la població de la regió metropolitana de Barcelona arribarà als 5.871.725 habitants, és a dir, 676.044 persones més que l'any 2021, el que representa un increment del 13%. Aquesta població s'agruparà en 2.534.586 llars, 475.117 més que les actuals, el que representa un increment del 23%. És a dir, es produeix un increment de llars molt superior al de població, a causa de la progressiva disminució de la grandària de les llars que s'espera durant els propers anys com a conseqüència de l'envelliment de la població i (el conseqüent increment de la mortalitat i la viudetat), l'emancipació o la generalització de pautes de formació de llars molt més reduïdes que les que s'han anat produint al llarg de les darreres dècades. Com a resultat, la grandària mitjana de les llars de la regió metropolitana, que l'any 2021 era de 2,52 persones, davallarà fins a les 2,32 persones el 2050. Aquesta xifra de llars és especialment rellevant per al planejament, en tant que es tradueix en demanda d'habitatges principals."* [1]

Les dades recollides i publicades per part de la Generalitat de Catalunya[2] ens indiquen que el sector de la construcció i la posada al mercat de nous habitatges no s'ha recuperat des de la crisi de 2008. Si ens fixem en les dades més recents, anys 2022 i 2023, el comportament de l'activitat constructora i promotora de nous habitatges és baixa.

Les dades del 1r trimestre del 2023 publicades a l'Informe de l'Habitatge de la Generalitat de Catalunya indiquen una tendència a la baixa en relació amb la construcció de nous habitatges, concretament una baixada del 9,2% respecte el mateix període del 2022. Pel que fa a la compravenda també s'ha moderat l'evolució creixent després d'un 2022 expansiu, segurament per la pujada del tipus d'interès.

Pel que fa a les dades de lloguer del 1r trimestre que emet la Generalitat de Catalunya[3] el nombre d'habitatges llogats continua baixant significativament mentre que els preus mensuals de lloguer incrementen.

Segons les dades oficials d'habitatges iniciats els anys 2022 i l'any 2023 cal, des de la perspectiva de Barcelona Global, l'acceleració del procés de construcció, de tramitació i la col·laboració publicoprivada:

1. Pla director urbanistic metropolità. Document per a l'aprovació inicial. Març2023
2. Idescat https://www.idescat.cat/
3. https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/

Quadre 1: Habitatges iniciats per àmbits territorials. Gener-juny 2023[4]

	Habitatges iniciats			
	Qualificacions provisionals protecció pública SH		Projectes visats col·legis aparelladors	
	Expedients	Habitatges	Expedients	Habitatges
Alt Pirineu i Aran	0	0	48	111
Camp de Tarragona	2	87	108	219
Comarques centrals	3	48	142	381
Comarques gironines	0	0	429	1.136
Metropolità	30	992	691	3.904
Penedès	3	142	246	856
Ponent	9	84	56	133
Terres de l'Ebre	0	0	44	53
Catalunya	**47**	**1.353**	**1.764**	**6.793**

Quadre 2: Habitatges iniciats per àmbits territorials. Any 2022[5]

	Habitatges iniciats			
	Qualificacions provisionals protecció pública SH		Projectes visats col·legis aparelladors	
	Expedients	Habitatges	Expedients	Habitatges
Alt Pirineu i Aran	0	0	93	244
Camp de Tarragona	0	0	270	782
Comarques centrals	0	0	319	863
Comarques gironines	2	41	807	1.434
Metropolità	49	1.485	1.476	10.628
Penedès	1	4	435	1.647
Ponent	0	0	153	625
Terres de l'Ebre	0	0	81	88
Catalunya	**52**	**1.530**	**3.634**	**16.311**

4. Idescat https://www.idescat.cat/pub/?id=hpo
5. Idescat https://www.idescat.cat/pub/?id=hpo

Les dades sobre habitatges iniciats a Catalunya i principalment a l'Àrea Metropolitana de Barcelona són insuficients per atendre la previsió del PDU Metropolità. Atesa la distància entre la construcció de nous habitatges i la seva posada al mercat i la demanda d'habitatge en general i l'assequible en particular, recomanem, a més d'intensificar l'impuls públic directe, dissenyar un escenari de col·laboració publicoprivada que acceleri la producció d'habitatge on es produeixi la convergència dels interessos de les administracions públiques i els agents privats dins d'un marc regulatori segur i estable en el temps.

Si un dels objectius del PDU metropolità és la classificació i qualificació del sòl necessari per als objectius de polítiques de sòl i d'habitatge cal la voluntat política de fer-ho i mobilitzar els recursos necessaris, públics i privats, que permetin aportar solucions en les magnituds necessàries sense incrementar significativament la despesa pública però assegurant una inversió pública sostinguda en el temps i una participació rellevant de la inversió privada.

Mesures per generar nou habitatge i concepte d'habitatge assequible

Generar habitatge requereix activar un conjunt de mesures diverses que, en el seu global, causin els efectes desitjats: les actuacions de transformació urbanística d'interès metropolità i l'aplicació de les estratègies urbanes han de permetre l'increment de l'oferta a través de l'inici de noves construccions de promoció pública i també de promoció privada, l'adaptació de les normatives per flexibilitzar l'increment de la densitat o la rehabilitació i a la vegada evitar normatives que comportin la restricció de l'oferta, preus assequibles, suport als joves per a la primera adquisició d'habitatge, reduir la gentrificació i la mobilitat obligada i en el cas d'aquesta facilitar unes bones connexions de transport públic. Però també cal accelerar els processos administratius per tal que l'oferta estigui disponible al més aviat possible.

La complexitat del repte és molt gran i serà necessari activar un conjunt de mesures per tal de reeixir en el propòsit. Qualsevol mesura que suposi una restricció de l'oferta agreuja la problemàtica de l'habitatge assequible que afecta la gran majoria de la població i ha esdevingut una qüestió estructural del model metropolità.

Concepte d'habitatge assequible

Tot i que no existeix una definició concreta i unànime, a l'entorn de la UE, la nova *Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda*[6] estableix les condicions assequibles conforme a l'esforç financer: "aquelles condicions de preu de venda o lloguer que evitin un esforç financer excessiu de les llars tenint en compte els seus ingressos nets i les seves característiques particulars, considerant, tant la quota hipotecària o la renda arrendatícia, com les despeses i subministraments bàsics que correspongui satisfer el propietari hipotecat o a l'arrendatari, no havent de superar amb caràcter general el 30% dels ingressos de la unitat de convivència".

A l'Àrea Metropolitana de Barcelona, s'estima que al voltant del 39% de la població destina més del 40% dels seus ingressos al pagament de les despeses de l'habitatge, segons l'Observatori Metropolità de l'Habitatge. A més, la pujada de tipus d'interès des de finals del 2022, amb el conseqüent increment dels pagaments hipotecaris l'any 2023, incrementa el risc de deixar fora del mercat lliure a part de la població, augmentant la necessitat d'habitatge assequible.

Per primera vegada s'ha aprovat una Llei estatal d'Habitatge, la Llei 12/2023 por el derecho a la vivienda, però encara és aviat per avaluar el seu impacte en l'increment de l'oferta d'habitatge assequible al mercat.

D'altra banda, darrerament el Govern de la Generalitat i l'Àrea Metropolitana han aprovat inicialment documents orientats a incrementar l'oferta d'habitatge assequible:

A. **Govern de la Generalitat:** El Govern de la Generalitat de Catalunya , l'any 2021 va aprovar inicialment el Pla Territorial Sectorial de l'Habitatge, que té per objecte principal constituir el marc orientador per l'aplicació a tot el territori de Catalunya de les polítiques relacionades amb l'habitatge.

B. **Àrea Metropolitana de Barcelona:** El 3 d'abril del 2023 es va publicar l'aprovació inicial del PDU de l'Àmbit metropolità. A través d'aquest PDU es busca millorar en l'accés a l'Habitatge a través de la protecció de l'ús residencial i de la millora

6. https://www.boe.es/eli/es/l/2023/05/24/12/con

del parc residencial existent així com a través de l'ampliació i redistribució del sòl residencial. Es contempla, d'una banda, la mesura de reserva del 50% del sostre per habitatge amb protecció oficial (HPO) en nous desenvolupaments de sòl urbanitzable i l'ampliació de l'ús residencial en emplaçaments que es consideren estratègics preveient complir en 20 anys l'objectiu de solidaritat urbana que implica que en aquest termini s'haurà de disposar d'un 15% dels habitatges principals de les àrees de forta demanda destinats a polítiques socials i ampliar el parc de lloguer social fins que representi el 7% dels habitatges principals.

Ens trobem per tant que la ciutat de Barcelona i l'Àrea Metropolitana han d'afrontar un greu problema de distància entre la oferta d'habitatge i la demanda d'habitatge assequible

Dades sobre la demanda

L'evolució de la demanda no només està condicionada per l'evolució de la població, sinó també per com canvien les formes de convivència i les tipologies de llar predominants. En aquest sentit, en les darreres dècades s'observen les següents dinàmiques, que de manera combinada han donat com a resultat una reducció de la dimensió mitjana de la llar, s'aprecia una reducció molt notable de les parelles amb fills, l'aparició de llars monoparentals i llars unipersonals.

Pel que fa al règim de titularitat en funció de la demanda podem distingir entre:

A. Habitatges en règim de lloguer

En les últimes dècades hi ha hagut un cert desplaçament del règim de tinença cap al lloguer en detriment de la propietat. Segons l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona, el 1991 el 35,9% de les llars eren de lloguer a la ciutat de Barcelona. El 2020 aquestes han augmentat fins a 38,5%.

En relació amb el preu del lloguer, durant el segon trimestre de 2022, i segons dades dels portals immobiliaris, el preu mitjà dels anuncis de lloguer disponibles ha pujat entre un 6,9% (Fotocasa) i un 8,3% (habitaclia) en el conjunt de l'àmbit Metropolità. En termes anuals, els increments s'apropen al 20%. Per la seva banda, el preu mitjà de la demanda també ha augmentat, però amb menor intensitat. En termes trimestrals, l'increment s'ha mogut entre el 6,1% (Fotocasa) i el 6,8% (habitaclia). En termes anuals, mai ha superat el 12% (11,4% a Fotocasa i 8,0% a habitaclia).

En tots els casos, a Barcelona és on s'han concentrat els majors increments acumulats dels preus de lloguer. En tan sols tres mesos, els lloguers mitjans d'oferta a la ciutat han crescut entre un 8,4% (Fotocasa) i un 9,4% (habitaclia).

Si anem a les dades oficials, segons l'informe trimestral d'habitatge de la Generalitat de Catalunya, el 1r trimestre del 2023 la mitjana del preu de lloguer a Catalunya s'ha situat en 812,87 euros mensuals i a la ciutat de Barcelona en 1.087,33 euros mensuals.

B. Habitatges en règim de compravenda

Pel que fa a la compravenda, la separació entre els ingressos de les famílies i els preus dels habitatges s'ha eixamplat considerablement. La renda familiar disponible el 2020 va caure fins a valors del 2016, segons IDESCAT, mentre que la moderació dels preus dels habitatges va ser molt inferior, de tal manera que s'ha eixamplat la diferència. En les dues darreres dècades, els preus mitjans dels habitatges, tant de compravenda com de lloguer, han crescut aproximadament més del doble que els ingressos familiars, tant a la ciutat de Barcelona com a la resta del territori.

Els demandants d'habitatge en règim de compravenda es troben també amb la dificultat d'aportació del 20% d'entrada per a l'accés a la compra i a la concessió d'hipoteca més el 10% d'IVA o ITP. Aquesta barrera d'entrada esdevé rellevant atesa la manca de capacitat estalviadora de les famílies a causa d'uns salaris molt ajustats i afecta principalment a persones joves. D'altra banda, la pujada dels tipus d'interès impacta també en l'exercici de la compra de l'habitatge i les quotes de la hipoteca.

Dades sobre l'oferta

Amb l'objectiu de contemplar l'oferta d'habitatge des d'un vessant molt ampli es considera el règim de lloguer, el règim de compravenda, i aquelles altres opcions que permetrien incrementar l'oferta tals com, la identificació dels habitatges buits i la possibilitat de canvi d'usos a través de modificacions de planejament i d'operacions de renovació urbana i l'increment de densitat.

A. Habitatges de lloguer

En l'actualitat està creixent la divergència en l'estructura interna dels preus d'oferta i demanda de lloguer. Mentre que cada vegada hi ha, proporcionalment, més oferta en els trams superiors de preus, la demanda es concentra majoritàriament entre els 600 i els 800 euros, per més que cada cop més guanyen pes les demandes que cerquen lloguers d'entre 800 i 1.000 euros (Observatori Habitatge de Barcelona).

La renda contractual segons les fiances de lloguer de l'Incasol, ha experimentat un increment. En concret, segons dades de la Generalitat de Catalunya basades en les fiances dipositades a l'Incasòl, el lloguer mitjà a la ciutat de Barcelona és de 1.066€ mensuals el desembre de 2022, i la mitja a tot Catalunya és 805€ mensuals (desembre 2022). Dades que, actualitzades al 1er trimestre de 2023 se situen en 812,87 euros mensuals a la regió de Barcelona en 1.087,33 euros mensuals a la ciutat de Barcelona.

Ens trobem doncs davant un escenari de molt poca oferta d'habitatges a preus assequibles. L'experiència de limitació de preu del lloguer que va suposar un període de contenció de rendes mentre va estar en vigor, no ha funcionat, tampoc com s'esperava, ja que si bé en un primer moment es va detectar una reducció dels preus, la realitat és que actualment els preus han continuat pujant i l'oferta d'habitatges a preu més assequible és escassa. També és cert que la mesura va ser temporal i no s'ha pogut avaluar el seu impacte a llarg termini.

B. Habitatges de compravenda

L'activitat immobiliària a Catalunya, per tant, no s'ha recuperat de la crisi immobiliària per causa de molts factors, però ens preocupa especialment la complexitat de la regulació, la disponibilitat de sòl i la necessària proactivitat.

La compra d'habitatge continua sent l'opció prioritària per part de la ciutadania, més quan el cost del lloguer i el cost de la hipoteca s'han equiparat. Actualment, es dona una situació paradigmàtica ja que davant de preus de lloguer alts les unitats familiars que han pogut assolir l'estalvi previ necessari opten per la compravenda, ja que hi ha quotes hipotecàries properes als preus de lloguer.[7]

Fent una revisió de la situació actual, observem que existeix sòl disponible ja aprovat en els plans urbanístics que no s'està desenvolupant. La necessitat és doncs fomentar la proactivitat per activar la producció d'habitatge. Per generar nous habitatges cal l'activació del sector privat en concordança amb el desenvolupament d'operacions residencials que són participades per part de l'administració pública principalment en l'aprovació dels tràmits de planejament urbanístic i en l'atorgament de les llicències, així com l'obligació de revisió continua de la viabilitat dels planejaments aprovats.

La raó més habitual que produeix que un planejament no s'activi sol ser l'excés de càrregues urbanístiques que fan inviable econòmicament el desenvolupament urbanístic. Si aquest n'és el cas, l'administració té la responsabilitat de reprendre el planejament i revaluar la distribució de les càrregues urbanístiques per facilitar la producció d'habitatge que és objecte de demanda.

C. Localització de noves unitats per a posar al mercat:

- **Habitatges buits**
  Pel que fa als habitatges buits, la identificació i quantificació no és evident ni senzilla. Tot i que és cert que hi ha casos d'habitatges desocupats, les xifres són relativament petites. Així, segons l'Observatori de l'Habitatge, els 10.052 habitatges amb indicis de desocupació detectats en tots els barris de la ciutat de Barcelona suposen només l'1,22% del parc d'habitatge,[8] i sovint són habitatges difícilment introduïbles al mercat, ja sigui per problemes de titularitat o perquè cal rehabilitar-los.
- **Canvi d'ús**
  És possible també explorar el canvi d›ús de locals, baixos o oficines per la creació d'habitatge. Tanmateix, aquesta opció també ofereix xifres molt petites i necessitat de garantir-ne les condicions d'habitabilitat.
- **Increment de densitat**
  Seria una mesura a estudiar amb l'objectiu de possibilitar ajustar l'oferta a la demanda d'habitatges més petits, però l'impacte també seria limitat d'acord amb el planejament urbanístic aplicable. Les normatives de l'Ajuntament de Barcelona ja preveuen les remuntes en edificis plurifamiliars, d'una banda, i la divisió d'habitatges grans en unes condicions determinades.

7. Cal veure l'evolució dels tipus d'interès en les hipoteques
8. O-HC https://www.ohb.cat/wp-content/uploads/2019/07/Habitatge_metropolis_2018.pdf

Totes les dades apunten al fet que la solució principal a la manca d'habitatges assequibles al mercat és la generació o construcció de nous habitatges a través de polítiques públiques per tal d'incrementar significativament l'oferta, i per fer-ho és essencial la mobilització de sòl.

Les dades de l'informe '*L'habitatge a l'AMB*' publicat per l'àrea metropolitana el juny 2020 sobre el període 2004-2019 indiquen que **el nombre d'habitatges iniciats l'any 2019 va ser de 1.931 a Barcelona, 6.057 a l'àrea metropolitana i 10.651 a tota la regió metropolitana**. Això suposa 1,2 habitatges iniciats per cada 1000 habitants a Barcelona, 1,8 a l'àrea metropolitana i 1,9 a la regió metropolitana, xifres del tot insuficients.

En tot el període 2004-2019, el nombre d'habitatges iniciats va ser 38.552 a Barcelona.

L'any 2022 es va iniciar la construcció de 12.838 habitatges a la demarcació de Barcelona i les xifres d'inici de construcció de nous habitatges aquest any 2023 no són prometedores[9].

El repte de generar habitatge assequible necessari a Barcelona i l'Àrea Metropolitana

A partir de les converses i avaluacions portades a terme durant aquest challenge es conclou que el principal repte que té la ciutat de Barcelona i el territori metropolità és generar suficient oferta d'habitatges a preu assequible i es considera que **sí que és possible generar la quantitat d'habitatge assequible necessari** a la regió metropolitana de Barcelona en un termini de 5 anys.

Concretament, sense ànim de ser exhaustius i a més d'altres operacions puntuals que en ocasions poden tenir rellevància per la seva dimensió i en especial per la seva relació amb l'entorn en què es localitzen, s'han identificat una sèrie de bosses de sòl residencial de lloguer i compravenda per desenvolupar i que preveuen reserva d'habitatge assequible:

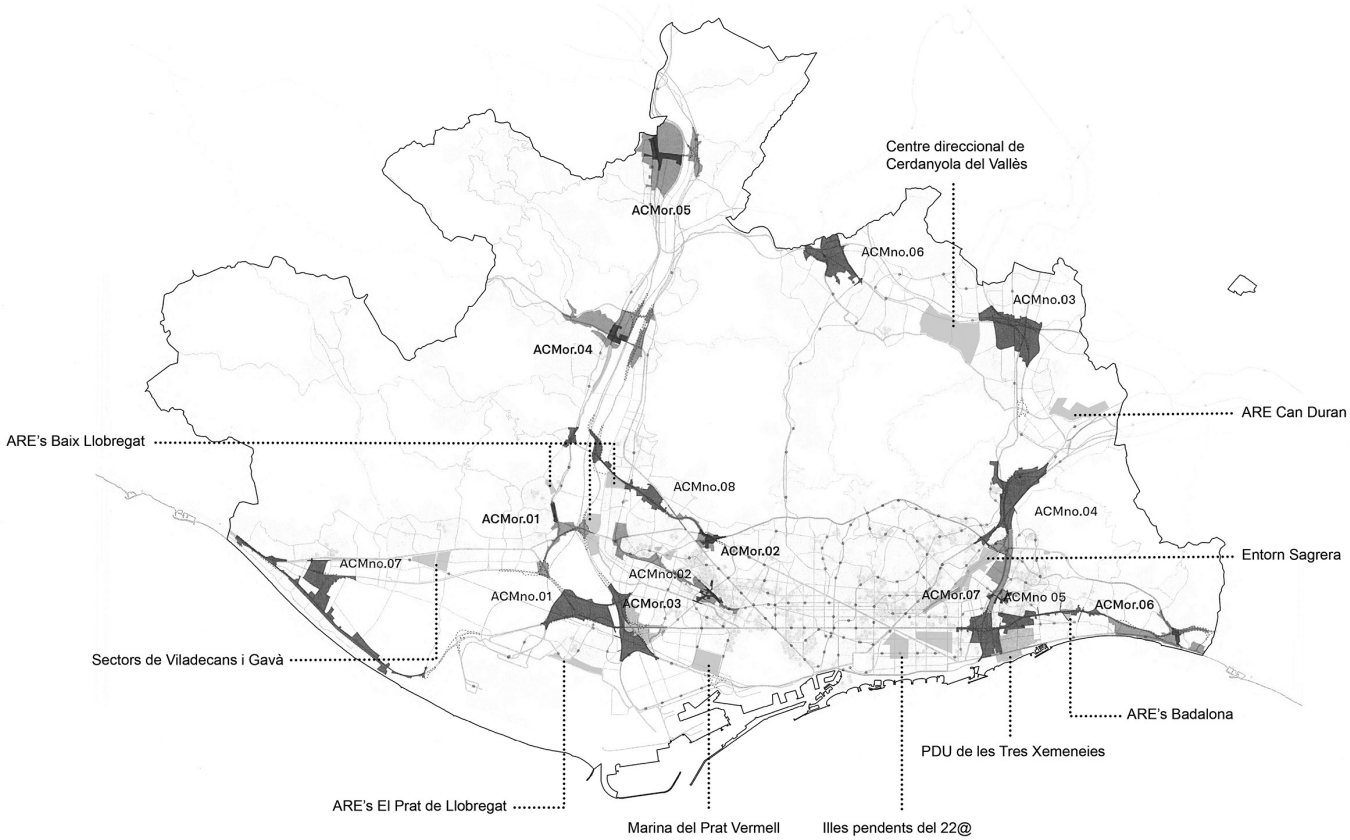
- PDU del Baix Llobregat - inclou onze ARE i preveu 1.841.897 m² de sostre, amb lloc per a 15.924 habitatges.
- PDU de les Tres Xemeneies – preveu 1.783 habitatges
- PDU del Centre Direccional de Cerdanyola del Vallès – preveu 5.377 habitatges
- PDU Badalona, ARE Estrella (339 habitatges) i ARE Sant Crist (176 habitatges)
- PDU Montcada i Reixach, ARE Can Duran (més de 2000 habitatges)[10]

Això suposa un mínim de més de 25.000 habitatges, considerant només aquells PDUs pels que s'especifica una previsió. Alguns d'aquests plans directors estan en fase d'execució, però d'altres no han iniciat el seu desenvolupament ni la corresponent transformació del sòl.

Prenent com a base documental el PDU metropolità aprovat inicialment identifiquem àmbits de centralitat metropolitana ordenats, àmbits de centralitat metropolitana no ordenats i àrees residencials estratègiques i altres àmbits d'oportunitat.

9. https://habitatge.gencat.cat/ca/dades/publicacions_estadistiques/informe-sector-habitatge-catalunya/
10. L'Ajuntament de Montcada ha anunciat la revisió de l'ARE

- Àmbits de centralitat metropolitana ordenats al PDU Metropolità (ACMor)
- Àmbits de centralitat metropolitana no ordenats al PDU Metropolità (ACMno)
- Àrees residencials estratègiques i altres àmbits d'oportunitat



Per una banda, doncs, es constata que **hi ha un mínim de sòl disponible a curt termini**, fet que permet començar de manera immediata amb la construcció d'habitatges assequibles. Tanmateix, és important tenir en compte que també **és necessari preparar el sòl pel mig termini** per tal de garantir-ne un subministrament constant d'habitatges els propers anys i poder incrementar les magnituds d'habitatge en producció per atendre la demanda prevista.

Per altra banda, cal destacar que **existeix finançament** per a la construcció d'habitatge assequible, a través de recursos públics i sobretot a través de recursos privats, als que cal involucrar en la responsabilitat del repte de l'habitatge a través de la col·laboració publicoprivada.

Cal, això no obstant, garantir la viabilitat econòmica dels plans urbanístics i revisar les càrregues d'urbanització que sovint provoquen la paràlisi dels projectes.

Finalment, es constata que **existeixen models de gestió i econòmics** que poden ser aplicats per a la construcció d'habitatge assequible i la col·laboració publicoprivada. Això permetrà gestionar de manera efectiva i eficient els recursos disponibles, així com garantir la sostenibilitat dels projectes a llarg termini. Aquests models han de ser sostinguts en el temps.

La generació d'habitatge assequible necessari a la regió metropolitana de Barcelona passa per tres grans eixos:

1. Visió metropolitana i planificació consensuada a llarg termini

Cal superar els límits administratius estrictament municipals i anar a una gestió comú d'un àmbit territorial metropolità sense oblidar l'autonomia municipal. En aquest sentit, és urgent l'aprovació definitiva del PDUM, i el suport doncs als ajuntaments, que sovint es troben amb certes reticències per part dels veïns i pels que un increment d'habitatges implica també un increment dels serveis que han de prestar. Cal doncs un acompanyament als Ajuntaments per part de les altres administracions a l'hora de desplegar les bosses d'habitatge disponibles.

Les decisions de futur s'han de prendre en dues grans línies:

- Cal establir el disseny del desenvolupament urbanístic de l'àrea metropolitana per a les properes dècades i evitar seguir funcionant per inèrcia amb plans antics. (PDUM)
- S'han d'harmonitzar els usos per evitar que les corones metropolitanes perdin la funció econòmica i es converteixin en espais dormitori, el que provoca un transport induït cap a les zones d'activitat econòmica i una amplificació encara més forta de les deficiències, reduint les oportunitats, el temps disponible i la qualitat de vida.
- S'han d'harmonitzar les normes urbanístiques i d'edificació a tota l'àrea metropolitana
- S'han de reforçar els desenvolupaments urbanístics amb un sistema de transport públic eficient

Una planificació adequada de l'estratègia a llarg termini és la base sobre la qual definir les accions tàctiques, de manera que resultin en una evolució equilibrada de la ciutat que potenciï la seva competitivitat i generi llocs de feina de qualitat i un bon nivell de benestar per als ciutadans.

Cal aclarir que els destinataris d'aquest tipus d'habitatge són una proporció altíssima de la nostra estructura social. **No es tracta, doncs, d'una solució per un problema d'un col·lectiu sinó per tota una generació**.

Cal acompanyar els desenvolupaments d'habitatge assequible d'inversions clau en infraestructures de la mobilitat i en infraestructures educatives i sanitàries en els municipis per a garantir els serveis bàsics a la nova població.

L'escala metropolitana ha de permetre donar sortida a la demanda ciutadana d'habitatge assequible construint les bosses residencials ja reservades al planejament i fer noves reserves residencials per a futurs desenvolupaments urbans.

2. Gestió proactiva per part de l'administració pública

A. Programació àgil del sòl i atorgament de llicències

És imprescindible l'agilització dels tràmits i escurçar els terminis del procés urbanístic. L'activació de nova construcció d'habitatge necessita molta més agilitat de la que en aquest moment estan donant les administracions públiques. Cal dinamitzar el sòl ja disponible perquè pugui ser posat al mercat en un termini relativament breu i a la vegada cal agilitzar les aprovacions dels projectes i les llicències d'obra.

- Sòl urbà consolidat (que és aquell que disposa de tots els requisits urbanístics per a ser edificat): Correspon a l'administració municipal agilitzar la concessió de les llicències d'obra nova i rehabilitació. No son acceptables els terminis de concessió de llicències en el que estan operant molts Ajuntaments. Cal articular, per tant, un sistema més àgil de concessió de llicències d'edificació.
- Sòl urbanitzable: Cal l'impuls públic dels Ajuntaments, amb col·laboració amb l'AMB i la Generalitat per aprovar els instruments urbanístics de planejament i gestió que permetin transformar el sòl i l'atorgament de llicències d'obres.

B. Revisió contínua de la viabilitat econòmica del planejament

La viabilitat d'un sector de planejament depèn directament dels aprofitaments i de les càrregues urbanístiques que ha de suportar. La viabilitat depèn de la demanda i la renda disponible, que varia en el temps en funció d'inflació i tipus d'interès, entre d'altres. És, per tant, comú trobar planejaments urbanístics que no es desenvolupen per culpa d'un excés de càrregues urbanístiques. Cal revisar aquests planejaments i valorar la reducció de les càrregues per facilitar la producció d'habitatge.

C. Identificació de bosses de sòl en desús i aptes per a l'ús residencial

Per altra banda, és possible identificar aquelles bosses d'equipament metropolità que estan en desús i que poden ser aptes per l'ús residencial, la qual cosa amplia significativament les reserves d'habitatge dotacional sense suposar una minoració de les necessitats d'equipament metropolità.

La identificació i transformació del sòl amb usos obsolets o amb baix aprofitament i els equipaments no utilitzats han de permetre dur a terme operacions de renovació urbana.

El Decret 17/2019 alhora estableix l'opció que el sòl dotacional pugui ser gestionat per part de titulars privats. Una oportunitat, per tant, de col·laboració publicoprivada en el desenvolupament dels sòls.

D. Actuació sobre sòl i vol

Un camí addicional per viabilitzar projectes de desenvolupament actualment aturats per manca de rendibilitat és incrementar-ne l'aprofitament urbanístic, el que permet reduir el cost relatiu de les infraestructures o amb el mateix aprofitament urbanístic incrementar la densitat.

Quant al teixit urbà existent, que és d'alta qualitat, cal aplicar els coneixements actuals en arquitectura per actualitzar i revaloritzar les finques i permetre que entrin de nou al mercat, ja que en certs punts de la ciutat la trama urbana, amb bones arquitectures, està perdent valor per manca de manteniment, el que addicionalment genera degradació al seu entorn.

En el cas de la rehabilitació cal reavaluar limitacions com la reserva del 30% d'habitatge de protecció oficial en aquest tipus d'actuacions atès que la pot fer inviable. Les remuntes i la divisió d'habitatges poden permetre alhora la rehabilitació física i energètica de l'edifici ja que a més de l'aspecte evident relacionat amb la sostenibilitat ambiental, això produeix estalvis en el consum de les famílies.

3. Col·laboració publicoprivada i inversió pública sostinguda al llarg del temps

De les dades de la promoció pública d'habitatges es desprèn la falta de mitjans personals i pressupostaris per a la producció d'habitatge necessària si s'ha de fer únicament des de l'administració pública. El nombre d'habitatges que s'estan produint en l'actualitat és només entorn del 10% dels que caldria.

S'identifica també una extrema lentitud en els processos de gestió urbanística, la qual cosa comporta un impacte negatiu tant en la disponibilitat de l'oferta d'habitatge com en el preu.

En aquesta línia es vol constatar que tan important és la programació àgil del sòl com la gestió d'aquest.

Una de les solucions per crear habitatges en quantitat adequada i amb preus assequibles en un termini raonable passa per l'existència d'un sistema de col·laboració publicoprivada que abasti tot el procés, és a dir des del moment de la planificació i la gestió del sòl fins a la construcció i proveïment dels habitatges. En altres paraules, a través de la inversió privada i la col·laboració publicoprivada es pot contribuir a afrontar el repte que comporta la generació d'habitatge assequible a la regió metropolitana per part de les administracions amb una proposta de model de negoci equilibrat que mobilitzi els recursos privats.

L'article 25 de la nova *Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda* parla concretament de la col·laboració publicoprivada i fons d'habitatge assequible amb l'objectiu de potenciar la conformació i ampliació d'un fons d'habitatge assequible de titularitat privada alhora que s'avança, en el marc de la col·laboració amb les Administracions territorials, en l'enfortiment dels parcs públics d'habitatge.

Això no obstant, per involucrar al sector privat, la col·laboració ha de:

A. Proporcionar un **model de negoci** equilibrat i a la vegada interessant per al capital privat, tenint en compte totes les fases del procés immobiliari i amb capacitat per aconseguir finançament i una rendibilitat financera i econòmica adequada.

   L'inversor d'habitatge de lloguer consisteix essencialment en estalviadors i d'edat avançada amb molta aversió al risc, que inverteixen a llarg termini i busquen una rendibilitat limitada però previsible.

   Existeix un repertori molt ampli de models negoci compatibles amb aquest perfil d'inversor, un dels quals pot consistir en la promoció d'habitatge assequible en sòl públic i cessió del dret de superfície on el cànon pot arribar fins i tot a ser gratuït durant el termini inicial de la concessió, a canvi que l'inversor construeixi les edificacions amb un concepte de qualitat arquitectònica i amb unes instal·lacions de valor afegit que garanteixin la qualitat de vida dels llogaters. Tot i que d'aquesta manera l'administració no obté cap ingrés a través del cànon, sí que obtindria un retorn fiscal durant tota la vida de la concessió a través de l'IVA, impost de societats, ICIO, IBI i altres impostos, a més de generar un impacte positiu en el PIB regional i crear llocs de treball.

B. Proporcionar **estabilitat jurídica i fiscal**.
   El model jurídic ha de ser comprensible per part dels operadors privats. Actualment, hi ha excés i dispersió normativa i caldria unificar les lleis d'habitatge per anar cap a la garantia, l'operativitat i

l'estabilitat jurídica. L'administració pot conservar la titularitat i el control del bé, i la seva funció pública ha de radicar en la regulació del preu per tal que aquest no sigui superior a l'equivalent al mòdul de preu de l'habitatge protegit.

C. Prioritzar la intervenció del privat en la gestió del sòl i agilitzar i simplificar els **tràmits**.

   En aquest sentit, és molt positiva la recent incorporació de noves mesures en la llei d'acompanyament per a l'agilització de tràmits. Entre els tràmits que caldria agilitzar per part de la Generalitat s'inclouen els tràmits d'avanç de planejament i els informes ambientals que han d'acompanyar el planejament urbanístic. D'altra banda, els tràmits que caldria agilitzar per part dels Ajuntaments són l'aprovació dels projectes d'urbanització i l'aprovació de les Llicències d'edificació i primera ocupació. La realitat és que molts d'aquests tràmits són cada vegada més lents i, agreujats per la pujada de tipus d'interès, provoquen un encariment innecessari de la nova oferta d'habitatge i dificulten la viabilitat de nous projectes.

D. Tenir una **fiscalitat** adequada per fomentar la major oferta possible, especialment de lloguer.

   Afegit al pes de les càrregues urbanístiques que suporten els nous planejaments, la fiscalitat sobre la promoció immobiliària és complexa, molt alta i en alguns casos gravosa, i afecta particularment el preu de l'habitatge, tant de compra com de lloguer. És un contrasentit articular polítiques d'accés a l'habitatge i que alhora els impostos que s'apliquen tinguin un impacte excessiu. Calen normes fiscals equilibrades, clares, fàcilment interpretables i que no admetin contradicció.

E. La **construcció industrialitzada** i el projecte i obra.

   L'aposta per la construcció industrialitzada, amb els requisits pertinents de qualitat arquitectònica i amb la introducció de nous models de construcció, fa possible reduir el temps de construcció i que els operadors privats disposin, per tant, de més temps durant la concessió per a l'explotació, incrementant la rendibilitat del projecte sense incrementar-ne el preu. La industrialització permet aconseguir economies d'escala que possibiliten la construcció en un termini raonable i amb una disminució d'emissions i del perjudici mediambiental sense reduir la qualitat.

El model adequat de col·laboració publicoprivada per crear una indústria del lloguer assequible permetria incrementar l'eficiència en l'ús de recursos públics i alhora:

1. Reduir el temps d'execució
2. Millorar la renda disponible
3. Atraure talent i crear llocs de treball
4. Generar activitat econòmica (segons l'Idescat, el sector de la construcció suposa al voltant del 4,65% del PIB de Catalunya i genera 212.000 llocs d'ocupació entre assalariats i autònoms, el 12,5% del total).

Conclusions

La conclusió principal d'aquest Challenge és que cal activar de forma urgent la construcció d'habitatge per ampliar l'oferta d'habitatge assequible i per reduir la distància actual entre l'oferta i la demanda. I per fer-ho de forma substancial no hi ha més alternativa que facilitar la producció de nous habitatges de promoció pública i de promoció privada amb l'impuls i la gestió proactiva de l'administració.

D'acord amb els següents paràmetres:

1.
Existència de sòl residencial a l'àmbit metropolità

És urgent la disposició de sòl residencial i l'activació d'aquest sol ja classificat i que no s'ha gestionat o que està en fase de gestió per tal de donar sortida a la demanda a curt termini. Des de l'àmbit metropolità cal acompanyar als Ajuntaments a desenvolupar els sols residencials i establir uns terminis de tramitació més àgils i que responguin a les necessitats d'habitatge assequible actuals. També cal possibilitar la viabilitat econòmica dels plans urbanístics limitant el pes de les càrregues d'urbanització que poden arribar a paralitzar els desenvolupaments.

2.
Simplificació del marc normatiu i aixecament de les barreres limitatives a la promoció d'habitatge des de la gestió proactiva

S'ha d'accelerar la gestió urbanística i agilitzar els tràmits d'aprovació de projectes d'urbanització i obres i de llicències d'edificació. La tramitació en paral·lel

dels projectes d'urbanització i els projectes d'edificació és una mesura adequada per a reduir terminis igual que permetre la coexistència de l'edificació i la urbanització.

Cal revaluar limitacions com la reserva del 30% d'habitatge de protecció oficial en les intervencions de rehabilitació en sòl urbà consolidat a la ciutat de Barcelona. La rehabilitació que es faci ha de ser no només física, sinó també energètica, ja que a més de l'aspecte evident relacionat amb la sostenibilitat ambiental, això produeix estalvis en el consum de les famílies. Cal considerar opcions com les remuntes en edificis plurifamiliars i la divisió d'habitatges.

3.
Sistema de gestió publicoprivada i inversió pública sostinguda en el temps

Es proposa utilitzar la col·laboració publicoprivada per garantir més oferta d'habitatge assequible al mercat, ja que la col·laboració publicoprivada admet diverses formes jurídiques com el dret de superfície o l'empresa mixta publicoprivada. Aquests sistemes permeten major agilitat, diversificació del risc i de la capacitat de finançament. Tanmateix, cal un tractament fiscal adequat per a aquelles operacions que generen habitatge assequible en règim de concessió o dret de superfície.

4.
Pla d'acceleració de la construcció d'habitatges

Finalment, es recomana realitzar una **Pla d'acceleració per a la construcció d'Habitatge** que identifiqui les àrees residencials estratègiques i els àmbits d'oportu nitat, amb nombre d'habitatges, pla d'etapes i calendari, així com la governança publicoprivada i la inversió pública. Cal a més garantir la viabilitat econòmica dels nous desenvolupaments residencials limitant, si s'escau, les càrregues urbanístiques que impossibiliten l'equilibri econòmic de les intervencions. Cal dedicar recursos a activar la producció i convindria incrementar el pressupost públic per a la promoció d'habitatge assequible i complementar aquest pressupost públic amb inversió privada.

5.
Transport públic eficient més enllà de l'Àrea metropolitana

Cal prestar especial atenció i millorar la inversió en transport públic i connectivitat entre àrea metropolitana i les àrees del Maresme, Vallesos, Garraf i Penedès.

La major part de la població metropolitana viu en teixits residencials compactes, amb una densitat elevada i amb la presència d'altres d'activitats. Aquesta combinació de compacitat, densitat i mixtura permet el desenvolupament eficient del transport públic i la mobilitat activa (caminar i anar en bicicleta). N'és una prova el fet que, dels 10,6 milions de desplaçaments dels residents metropolitans, el 52,4% es realitzen caminant i en bicicleta i el 23% en transport públic. Només un 24,1% dels desplaçaments utilitzen modes motoritzats.

En canvi, la forta concentració d'activitats i serveis al cor de l'àrea metropolitana es tradueix en una gran demanda de mobilitat, tant a l'interior de l'àrea metropolitana com a la resta de la regió. Cada dia es produeixen 1,2 milions de desplaçaments entre l'àrea i la resta de la regió metropolitana. En aquests desplaçaments, el vehicle privat representa el 77% atesa la manca de transport públic eficient.

L'Habitatge assequible és doncs un dels grans reptes de les societats de progrés i oportunitats i des d'aquesta perspectiva des de Barcelona Global fem una crida a l'acció per tal que es generi el marc de confiança entre les administracions públiques i els agents privats per garantir un dret bàsic de la població.

Notes

Barcelona Global

Challenge®

Reptes i solucions per generar habitatge assequible a la regió metropolitana de Barcelona

Coordinadors
Maite Barrera Xaubet (Barcelona Global)
Enric Batlle (Batlle i Roig)
Lluis Cases (Garrigues)
Mercè Conesa (Barcelona Global)
Anna Gener (Savills)
Cristina H. Valiñani (Barcelona Global)
Jaume Oliu (Raset Ventures)
Pau Pérez de Acha (Sareb)
Marcel Prunera (Guinot Prunera)
Manel Rodríguez (SALAS)
Carme Trilla (Fundació Habitat 3)

Participants
Jordi Aguilera (Cuch-Aguilera Legal)
Luisa Badia (L35 Arquitectos)
Oriol Barrachina (Cushman & Wakefield)
Olga Beltrán (CBRE)
Ariadna Belver (Belver & Co)
Jaume Borràs (Culmia)
Anna Borrell (Garrigues)
Albert Bosch (Housfy)
Elizabeth Breedlove Cooney (Breedlove Care)
Eva Bufi (Ardana Consultants)
Jose Miguel Deus (SALAS)
Mamen Domingo (Domingo Ferre, arqus SLP)
Josep Donés (APCE)
Beth Faus (Meridia Capita)l
Carmina Ganyet (Inmobiliaria Colonial)
Albert González (Engel & Völkers)
Vicente Guallart (IAAC)
Pau Guardans Cambó (Único Hotels)
Guifre Homedes Amat (Amat Immobiliaris)
Jaime-Enrique Hugas (Conren Tramway)
Daniel Ibáñez (IAAC)
Fanny Magini (Barcelona Global)
Aina Maragall (Cuatrecasas)
Ferran Marsà Visay (La Llave de Oro)
Patricia Martínez Portillo (Tarraco)
Lucía Millet (Cierto Estudio)
Miguel Montes (Sogeviso)
Anna Ortiz (JLL)
Montserrat Pinyol i Pina (Comas&Pinyol Advocats)
Joan Pla (Orim Management)
Alberto Sarrias (Engel & Völkers)
Glòria Serra (PhD Student - EPFL)
Toni Sorolla (Sogeviso)
Josep Lluís Sisternas (MSA+A)
Marc Torrent (APCE)
Xavier Vilalta (Vilalta Studio)
Xavier Xargay (Vilalta Studio)

Ponents convidats
Guim Costa, degà del Col·legi d'arquitectes de Catalunya
José María García, viceconseller d'Habitatge i ordenació del Territori de la Comunitat de Madrid
Eduardo González de Molina, Policy Consultant at Barcelona City Council and affiliate academic at UCL Institute for Innovation and Public purpose
Ramon Gras, Urban innovation Researcher at Harvard University and co-founder at Aretian
Silvia Grau, directora general d'Habitatge de la Generalitat de Catalunya
Donato Muñoz, Conseller Delegat a CEVASA
Maria Sisternas, direcció general de l'Incasòl
Fidel Vázquez, director general de SEPES

Barcelona Global és una associació privada, independent i sense ànim de lucre, formada per 244 de les empreses, centres de recerca, emprenedors, escoles de negocis, universitats i institucions culturals, i més de 930 professionals que volen fer de Barcelona una de les millors ciutats del món per al talent d'impacte i l'activitat econòmica.

L'associació també compta amb una xarxa de més de 160 socis que viuen i treballen fora d'Espanya, i un 16% de socis internacionals que han escollit viure i treballar a Barcelona.

Barcelona Global desenvolupa propostes estratègiques per al futur de Barcelona, impulsa projectes concrets junt als seus socis, i els mobilitza perqué es conegui i donin suport a la Barcelona del talent a la qual aspirem.

Make it happen!

Socis corporatius protectors

Socis corporatius

& Rosàs. Actio Project. AdSalutem Institute. Advanced Leisure Services. Advantage. Aftershare.TV. AlmaHotels. Alta Life Sciences. Amat Immobiliaris. American School of Barcelona. Anticipa Real Estate. Apartur. APCE. Arcano Partners. Asabys Partners. Atlàntida Viatges. Axxon. Barcelona Graduate School of Economics (BGSE). Barcelona Oberta. Barcelona SuperComputing Center (BSC-CNS). Batlle i Roig Arquitectura. Bayer. BCA (Blanch + Conca Arquitectura). Benjamin Franklin International School. Bestiario. Bluecap. BNP Paribas Real Estate. BSM UPF Barcelona School of Management. Casa Bonay. Catalonia Hotels & Resorts. Catenon. Cellnex Telecom. Centre d'Informació i DocumentacióInternacionals a Barcelona (CIDOB). Centre for Genomic Regulation (CRG). Computacenter. Concert Studio. Cotton House Hotel. Cruïlla. Cushman & Wakefield. Derby Hotels Collection. EADA. Edelman. EDM. Elisava. eMascaró. EPSON. ESADE. EU Business School. Eurofragance. Europe Hotels. EMBL. Evercom. Fairmont Rey Juan Carlos I. Filmin. Forcadell. Fundació Conservatori del Liceu. Fundación Real Club de Polo de Barcelona. Garrigues. Gómez-Acebo & Pombo. Gran Teatre del Liceu. Grant Thornton. Grup Focus. Hotel Duquesa de Cardona. Hotel Miramar. Hotel Pulitzer Barcelona. HP. Ibercaja Banco. Institució Catalana de Recerca i Estudis Avançats (iCrea). IESE Business School. INLEA. Inmo Criteria Caixa. Institut Barcelona d'Estudis Internacionals (IBEI). Institut Català de Nanociència i Nanotecnologia (ICN2). Institut Cerdà. Institut d'Estudis Espacials de Catalunya (IEEC). Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona (IRBB). Institut Químic de Sarrià – IQS. Institute of Bioengineering of Catalonia (IBEC). Institute of Photonic Sciences (ICFO). ISDI. ISGlobal. Instituto Europeo di Design (IED). Ixiam. JLL. Kreab. L35 Arquitectos. La Llave de Oro. La Pedrera – Casa Milà. Laie. Lavinia. Live Nation. Llorente & Cuenca. Lluch Essence. Logicor España. Lucas Fox. M&B Abogados. Mandarin Oriental Barcelona. Marina Port Vell. Martínez Comín. McCann World Group. Mediktor. Meridia Capital. MSA+A. MST Holding. Mucho. Museu Nacional d'Art de Catalunya. Nuvo Barcelona. Parc de Belloch. Parc de Recerca Biomèdica de Barcelona (PRBB). Pictet & Cie. Quadpack Group. Reial Club de Tennis Barcelona – 1899. Renta Corporación. Ribé Salat. Roca Junyent. Roman. Royal Melbourne Institute of Technology (RMIT Europe). Salas. Sant Joan de Déu. Sant Pau Recinte Modernista. Santa Clara International School. Savills Aguirre Newman. Scoot. Social Point. Solvia Desarrollos Inmobiliarios. Sumarroca. Summa Comunicació. Talenta. Tarraco. Teatre Nacional de Catalunya. Tekman. The Barcelona EDITION . Toda & Nel·lo. Tokio Marine HCC. Torelló. Único Hotels. Universitat Internacional de Catalunya (UIC). Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Urgo Medical. Vall d'Hebron Institut d'Oncologia (VHIO). Vall d'Hebron Institut de Recerca (VHIR). Vila Viniteca. VITA Group. Wavip Group. World Trade Center Barcelona. Zegrí + de Olivar Abogados.

I més de 800 professionals compromesos

Barcelona Global

Travessera de Gràcia, 17. Barcelona 08021. +34 936 761 250
barcelonaglobal@barcelonaglobal.org barcelonaglobal.org @BarcelonaGlobal