

## **EL DRET D'ACCÉS A L'HABITATGE**



# EL DRET D'ACCÉS A L'HABITATGE

Enric R. Bartlett Castellà

“L’HABITATGE ÉS UN DRET, NO UN NEGOCI” .....	3
INTRODUCCIÓ — UN DRET CONSTITUCIONAL .....	5
1. DADES PER UN DIAGNÒSTIC .....	7
1.1. Propietat o lloguer .....	8
1.2. L’augment de la demanda .....	8
1.3. Factors determinants del preu final: construcció, sòl .....	11
1.4. El mercat hipotecari .....	14
1.5. De bé de primera necessitat a actiu patrimonial.....	16
2. POLÍTIQUES PÚBLIQUES ADREÇADES A FACILITAR L’ACCÉS A L’HABITATGE ....	19
2.1. La clau està al sòl .....	19
2.2. Ajuts a persones amb rendes baixes o irregulars en el temps .....	21
2.3. Enfortir el mercat de lloguer .....	22
CONCLUSIONS .....	25
QÜESTIONARI .....	32

**Enric R. Bartlett Castellà** és professor de Dret Públic a la Facultat de Dret d'ESADE (URL), a Barcelona.

Amb el suport de l'Ajuntament de Barcelona - Serveis Personals



INTERNET: [www.fespinal.com](http://www.fespinal.com) • Dibuix de la portada: Roger Torres • Edita CRISTIANISME I JUSTÍCIA • R. de Llúria, 13 - 08010 Barcelona • tel: 93 317 23 38 • fax: 93 317 10 94 • [info@fespinal.com](mailto:info@fespinal.com) • Imprimeix: Estilo Estugraf Impresores S.L. • ISSN: 0214-6495 • ISBN: 84-9730-148-X • Dipòsit legal: M-46128-2006 • Desembre 2006

La Fundació Lluís Espinal li comunica que les seves dades procedeixen del nostre arxiu històric pertanyent al nostre fitxer de nom BDGACIJ inscrit amb el codi 2061280639. Per exercitar els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició poden dirigir-se al carrer Roger de Llúria, 13 de Barcelona

## “L’HABITATGE ÉS UN DRET, NO UN NEGOCI”

---

Amb aquest lema hi hagué darrerament manifestacions en moltes ciutats d’Espanya per protestar pels preus escandalosos de l’habitatge, que van coincidir amb els esclats en cadena d’escàndols immobiliaris, sense distinció de partits, com si volguessin palesar que això de Marbella no va ser més que “el maó nostre de cada dia”. Acabem d’escoltar també que, de tota la legislació sobre habitatges socials que França es donà després dels luctuosos successos de Clichy del 2005, al cap d’un any no se n’ha realitzat absolutament res. A. Abián evocava fa poc a *La Vanguardia* (29.X.06) una vella afirmació de Caro Baroja: un contractista de grans obres o un constructor de cases barates amb diners a Suïssa, són pitjors que un inquisidor d’aquells que discutien amb lletrats i que de tant en tant feien donar cent assots a una bruixa...

Les dites manifestacions eren molt necessàries, però poden quedar en gestos inútils. Fa 40 anys ja va alertar H. Marcusse que el nostre sistema té un estómac increïble per digerir totes les protestes. El perill llavors és que les protestes pacífiques acabin degenerant en el mal camí de la protesta violenta, si després de manifestar-se hom no troba el camí per passar a l’acció.

Però, quina acció? Les proclames morals poden ser estèrils perquè, en un sistema com el nostre, semblen reclamar “l’honradesa de la guineu en un galliner” (parodiant una frase sobre la llibertat). Volem dir que, més enllà de les persones, és immoral el sistema: una economia *DE* mercat (diferent d’una economia *AMB* mercat), on fins els drets humans són meres mercaderies, i on es pretén que el mercat resol tot sol tots els problemes humans, per la qual cosa, qualsevol advertiment moral és rebutjat com a “raó no econòmica”...

La pregunta es fa inevitable: què fer... fins que no canviï el sistema? En aquest marc vivim i, en ell, hem volgut sempre que la meta del nostre Centre fos la parella "rigor i passió": que el rigor i la passió s'abraçin, com la justícia i la pau en el salm bíblic. De manera que la passió fecundi al rigor, perquè no resulti estèril o aliè a la realitat. I que rigor condueixi a la passió perquè no s'escampi cegament. La sola passió pot no emmarcar els problemes i topa-se després amb obstacles dolorosament insalvables que fomentin un altre "no hi ha res a fer" resignat. L'estudi ha de saber analitzar els mals per veure què es pot fer en cada situació més enllà del crit desesperat, de les pràctiques okupes, de les expropiacions (moralment necessàries però molt difícils en la pràctica)... o de la resignació que acaba sent còmplice.

En aquest context té el seu lloc el Quadern que segueix. El seu autor va ser del primer grup de joves de Cristianisme i Justícia i després es va sumar a l'equip del Centre. Durant 11 anys ha estat l'adjunt del *Síndic de Greuges* de Catalunya, Anton Cañellas; actualment és professor de Dret Públic a la Facultat de Dret d'ESADE (Barcelona).

L'autor desitja que consti en la introducció el seu agraïment a Lluís Sols (Cap de l'àrea social de CJ) pels seus comentaris i suggeriments sobre aquest Quadern.

*Cristianisme i Justícia*

# INTRODUCCIÓ. UN DRET CONSTITUCIONAL

---

Uns 10,4 milions d'assalariats, això és, el 56% de la força laboral a Espanya, guanya un salari mensual igual o inferior a mil euros. A Barcelona, és difícil trobar pis per un lloguer de menys de vuit-cents euros al mes. La sola comparació d'aquestes xifres permet deduir que, actualment, per milions de persones és força difícil, en un país desenvolupat com el nostre, accedir a un habitatge.

Situacions viscudes a la postguerra (particularment entre 1940 i mitjans dels 60), com ara el lloguer d'habitacions amb dret a cuina i bany, van servir en els darrers vint-i-cinc anys del segle vint per mesurar el progrés experimentat a nivell individual i

col·lectiu. Tan sols els pisos d'estudiants desplaçats a les ciutats amb Universitat, van permetre mantenir viva una solució d'allotjament que unes dècades després torna a ser habitual per milers de persones, ara no necessàriament estudiants o joves.

Avui, fins i tot, hi ha persones que només poden arribar a un llit, en torns de vuit hores, en habitacions compartides: allò que es denomina un llit calent. Normalment es tracta d'immigrants, sovint en situació irregular, que conformen un nou proletariat. En un principi se n'aprofitaven econòmicament alguns nacionals sense gaires escrúpols; però consolidada la presència migratòria, ara també ho fan estrangers que han descobert un lucratiu negoci en efectiu i sense fiscalitat que el gravi.

---

declaracions constitucionals,  
com la de l'article 47,  
suposen reconèixer  
la incapacitat del mercat,  
per ell tot sol,  
de satisfer el dret  
a un habitatge digne

---

Des de la introducció de l'IVA l'any 1986, els preus dels habitatges han pujat remarcablement, amb accelerades vertiginoses en diversos moments. Amb tot, mai s'han construït ni s'han venut tants pisos.

Una altra conseqüència dels alts preus és el retard en l'emancipació dels joves, que ara romanen a casa els pares molts anys. Això ha obligat a reformular les relacions intergeneracionals a l'interior d'un mateix espai.

## Un dret constitucional

La Constitució espanyola —1978— reconeix el dret a un allotjament en condicions de dignitat. El seu article 47 és rotund: “Tots els espanyols tenen dret a un habitatge digne i adequat”. Aquest reconeixement es configura com un principi rector de la política econòmica i social. Això implica que l'actuació dels poders públics, la legislació i les decisions dels jutges, han de garantir el respecte i protecció d'aquest dret. Tot amb tot, el compliment d'aquest article constitucional només podrà ser exigint davant dels tribunals ordinaris d'acord amb allò que hagi previst la normativa de desenvolupament.

Els mandats adreçats als poders públics es tradueixen en polítiques que cal aplicar i, freqüentment, exigeixen les oportunes dotacions en els seus pressupostos. Així, per exemple, es poden articular polítiques d'ajuts fiscals a la compra de l'habitatge propi. També polítiques per l'adquisició de sòl per part d'entitats públiques per construir habitatges que s'adjudicaran en funció de determinades circumstàncies —composició familiar, ingressos disponibles...— i amb unes condicions concretes: preu en cash de venda, renda mensual si es destina a lloguer, etc.

Declaracions constitucionals, com la de l'article 47, que imposen un comportament proactiu dels poders públics, suposen reconèixer la incapacitat del mercat, per ell tot sol, de satisfer el dret de tothom a un habitatge digne.

# 1. DADES PER UN DIAGNÒSTIC

---

És força estesa l'idea de la responsabilitat social en la provisió de l'habitatge: l'accés a l'habitatge, entès com una necessitat humana bàsica<sup>1</sup> no ha d'estar subjecte als mecanismes del lliure mercat. Les polítiques aplicades pels diferents estats varien força en funció de factors, com ara les tradicions culturals (tendència a la propietat o al lloguer), la situació demogràfica (població jove o envellida), els fluxos migratoris (que el país sigui receptor o emissor de migracions), composició social (famílies amplies o reduïdes), i també els elements econòmics (mercats financers més o menys desenvolupats).

Paràmetres com aquests configuren situacions de partida i tendències d'evolució en el temps, sobre les que es pot intentar actuar en un sentit determinat, com ara afavorir el lloguer per sobre de la propietat, promoure que els habitatges assoleixin uns estàndards de qualitat, deter-

minades superfícies mínimes per habitació, reforçar el mercat hipotecari, etc. Abans d'actuar, cal un diagnòstic de la situació immobiliària en el país. El primer element a considerar és el títol o vinculació jurídica pel qual hom ocupa un habitatge.



## 1.1. Propietat o lloguer

Les dades del règim de possessió a Espanya, en els anys 1980 i 2003, registren els percentatges següents:

1980		2003	
Lloguer	Propietat	Lloguer	Propietat
21	73	11	82

Aquestes dades confirmen la propietat com el règim d'accés predominant i també la reducció significativa del parc de lloguer que, a l'inici del període, ja era dels més baixos d'Europa.

Les xifres de lloguer i de propietat, en les mateixes dates de 1980 i 2003, en els tres estats més poblats de la Unió Europea, Alemanya<sup>2</sup>, França i Regne Unit, ens permeten d'establir comparacions en un context més ampli.

	1980		2003	
	Llog.	Prop.	Llog.	Prop.
Alemanya	61	39	55	45
França	41	47	38	56
Regne Unit	42	58	31	69

En tots tres Estats s'aprecia una disminució del règim de lloguer i un increment de la propietat, però en valors absoluts i percentuals molt més reduïts que a Espanya<sup>3</sup>.

## 1.2. L'augment de la demanda

Un altre factor a valorar, per mirar de fer un diagnòstic sobre l'exercici del dret a l'habitatge, és l'evolució dels preus al llarg del temps. Espanya ha experimentat, des de 1998, un creixement sostingut del preu dels habitatges a unes

taxes molt superiors a l'índex de preus al consum, i simultàniament s'han assolit xifres de construcció mai vistes fins aleshores: prop de 455.000 habitatges el 2000, gairebé 459.000 el 2003, i més de 700.000 el 2005<sup>4</sup>. El sector immobiliari ha esdevingut el primer motor del creixement del producte interior brut.

Com a causes d'aquest *boom* immobiliari que omple pàgines dels diaris i una munió de converses, podem llistar les següents: a) política de baixos tipus d'interès; b) incorporació a l'euro; c) adquisicions efectuades per ciutadans d'altres estats de la Unió Europea; d) recepció d'immigració extracomunitària; e) canvis en la composició familiar; f) refugi de la inversió en el sector immobiliari com a conseqüència dels riscos en els mercats borsari i industrial. Podem analitzar amb més detall aquestes causes:

### a) Política de baixos tipus d'interès.

El període previ a la creació de la Unió econòmica i monetària que dona lloc a la introducció de l'euro, es caracteritza per un esforç tenaç en el control de la inflació que, un cop aconseguit, ha donat pas a una política monetària expansiva, amb tipus d'interès amb tendència a la baixa. Tipus que, descomptada la inflació, en alguns períodes han estat negatius. Així, un tipus nominal del 2%, amb una inflació del 2,5%, suposa un tipus real del -0,5%.

b) *Incorporació a l'euro.* Un cop operativa la nova divisa comunitària, el Banc Central Europeu ha ajustat els paràmetres monetaris a les necessitats de les economies dels diferents estats de la zona euro. Això ha donat lloc, si més no

fins a finals de 2005, a uns tipus d'interès especialment baixos, que passen del 10% a començaments dels anys 90 al voltant del 2% a mitjans de 2005<sup>5</sup>. És una política pensada, en bona mesura, per estimular l'activitat de les seves dues economies de més pes relatiu, Alemanya i França, que travessaven durant aquest període una situació d'estancament, en contrast amb l'economia espanyola, que funcionava a bon ritme. La conseqüència, a Espanya, ha estat un tipus d'*interès real* negatiu, un cop descomptada la inflació, que a Espanya és més alta que a altres estats com a resultat d'una major activitat econòmica i d'unes raons estructurals com ara l'existència de determinats oligopolis de fet. Aquesta situació tipus d'*interès real* negatiu suposa un molt fort estímul a la demanda. Així, el patrimoni d'una persona es revaloritza més contractant una hipoteca i comprant una casa, que no pas col·locant els estalvis a termini.

c) *Adquisicions efectuades per ciutadans d'altres estats de la Unió Europea*. La incorporació a la Unió monetària ha suposat un marc d'estabilitat de canvi que afavoreix la inversió procedent d'altres estats de la Unió, inversió atreta per unes millors condicions climatològiques i de qualitat de vida, la qual cosa suposa un altre incentiu a la demanda<sup>6</sup>.

d) *Recepció d'immigració extracomunitària*. Espanya ha rebut un flux migratori extracomunitari d'uns quatre milions de persones, procedent en la seva majoria del nord d'Àfrica i Llatinoamèrica. Aquestes persones requereixen allotjament i s'han convertit en un im-

portant actor en el mercat de segona mà, i ara també en el de primera<sup>7</sup>.

e) *Canvis en la composició familiar*. Les unitats familiars<sup>8</sup> han vist reduït el nombre dels seus membres mentre la població total augmentava. El nombre d'habitatges ocupats per una sola persona, en termes percentuals sobre el total del parc immobiliari, s'ha multiplicat per dos entre 1981 i 2001 (passant del 10% al 20%); els habitatges ocupats per dos persones han augmentat tres punts (del 22% al 25%); i els pisos de tres ocupants ho han fet en un punt (passant del 20% al 21%). Les composicions superiors han romàs estables o disminuït dràsticament. Tot plegat implica un augment del nombre d'habitatges<sup>9</sup>.

f) *Refugi de la inversió en el sector immobiliari*. En un context de manca d'oportunitats d'inversió o d'alts riscos en els sectors tradicionals (la indústria i la borsa) i de gran disponibilitat de capitals, els inversors han desplaçat la seva activitat cap un sector emergent que oferia altes taxes de revalorització i, per tant, de retorn.

Aquests elements expliquen l'increment de preus de l'habitatge, que també s'ha produït, si bé amb altres variables, en altres estats de la Unió Europea i del seu entorn. Així, l'any 2005 prop de tres quarts del total d'inversions al Marroc es concentraven en el sector immobiliari i, fins octubre de 2005, els crèdits hipotecaris atorgats pels bancs arribaren al màxim històric de 4.677 milions d'euros<sup>10</sup>. Combinacions de factors com els ressenyats, han donat lloc a les anomenades bombolles im-

mobiliàries, a propòsit de les quals Joseph Stiglitz, premi Nobel d'Economia, diu: “*Si el motiu per tal que els preus siguin avui cars és solament perquè els inversors creuen que el preu de venda serà més gran demà, quan els factors fonamentals no semblen justificar-ho, llavors existeix una bombolla.*”<sup>11</sup>. La punxada d'aquestes bombolles o, encara pitjor, el seu esclat, poden tenir uns efectes clarament perjudicials sobre l'estabilitat d'un sistema econòmic estatal concret i, en funció del seu pes relatiu en el conjunt, sobre el sistema econòmic mundial. És per això que l'autoritat monetària (Banc Central Europeu, Banc d'Espanya), les organitzacions amb responsabilitats sobre la conducció de l'economia mundial (Organització per la Cooperació i Desenvolupament Econòmic —OCDE—, Fons Monetari Internacional —FMI—), i la comunitat dels negocis, segueixen aquests processos amb especial atenció.

---

l'existència d'una  
bombolla immobiliària  
a Espanya  
ha estat un fet controvertit,  
els sectors  
immobiliari  
i de la construcció  
ho han negat

---

L'existència de una bombolla immobiliària a Espanya ha estat un fet controvertit. Els sectors immobiliari i de la construcció, en general, ho han negat.

Les autoritats públiques internes han defugit l'aplicació del terme 'bombolla': per exemple, el Banc d'Espanya parla de “sobrevaloració”. Les organitzacions internacionals també parlen de “sobrevaloració”<sup>12</sup>.

El Ministeri d'Habitatge té publicada la sèrie en freqüència trimestral de preus d'habitatge lliure, és a dir, no subjecte a ajuts públics, del període 1995-2006<sup>13</sup>. En còmput estatal, el preu per metre quadrat va passar de 670,8 euros el març de 1995 a 1.781,5 euros el setembre de 2005. Això suposa passar d'un índex 100 a un índex 265,6. Aquest índex encara augmenta més si la comparació s'estableix amb les dades del segon trimestre de 2006, quan el preu va arribar a 1.942,3 euros metre quadrat.

Si examinem les taxes de variació interanual entre març de 2001 i desembre de 2004, veiem que la del 2001 és la més baixa del període, amb un 8,65%. A partir d'aquí, el setembre de 2001 aquestes taxes de variació interanual s'enfilen ja per sobre del 10%, tot arribant al 17,86% el setembre de 2002, i assoleixen, el juny de 2003, un màxim del 18,73%.

Cal tenir present que, com hem dit, es tracta d'una mitjana a nivell de tot el país, i que per tant hi ha territoris, comunitats autònomes i localitats concretes, que han experimentat augments encara superiors, mentre que d'altres els han tingut inferiors. En funció de l'antiguitat i qualitat dels habitatges també es produeixen oscil·lacions en el preu, però l'encariment global que reflecteixen les dades que hem comentat no admet discussió.

### 1.3. Factors determinants del preu final: construcció, sòl

Ens podem preguntar ara en quina mesura aquests increments del preu de l'habitatge venen determinats per l'augment dels costos de construcció. Contràriament al que semblaria, encara que aquest és un factor a tenir present, es pot afirmar que no és el més rellevant. Així, si el cost de construcció tenia un valor (un índex) de 88,5 el 1995, l'any 2000 en tenia de 100, i el 2003 de 106,7<sup>14</sup>. Aquest augment moderat del preu de construcció no té res a veure amb els salts exponencials experimentats pels preus de venda.

Atès que juntament amb la construcció, el preu del sòl constitueix l'altre factor de gran impacte en el cost final de l'habitatge, sembla clar que els increments en els terrenys han estat fonamentals per l'encariment registrat. Un estudi publicat el 2003 diu que des de 1998, front un augment inferior al 20% del cost de construcció  $C$ , el preu del sòl  $S$  ha pujat un 120%<sup>15</sup>. També assenyala, tot recollint una anàlisi efectuada sobre preus de compravenda d'habitatge nou en règim lliure a Madrid capital, que *“en habitatge de luxe el preu del sòl  $S$  és quatre vegades i mitja més alt que el cost de construcció. A nivell d'habitatge de preu mig,  $S$  supera en un 60% el cost  $C$ , i s'ha d'arribar a preus molts baixos de venda per tal que el valor de  $S$  no arribi a ser igual o més gran que  $C$ .”* Augments d'aquesta magnitud en el preu del sòl dificulten enormement la realització de les promocions de protecció oficial, encara que tinguin finançament. Aquesta circumstància, l'increment remarcable del preu

del sòl, obliga a examinar, ni que sigui breument, el funcionament del mercat del sòl en el període de 1998 endavant.

#### 1.3.1. La intervenció pública en el mercat del sòl

Amb la finalitat de facilitar l'accés a l'habitatge, les successives normatives reguladores del sòl han assajat, durant els darrers 50 anys, diversos mecanismes. Per cercar una assignació eficient i no especulativa d'un recurs per definició limitat com el sòl, unes vegades s'ha posat l'accent en la intervenció administrativa i altres en la iniciativa privada. En el nostre context, les administracions públiques, particularment municipals, han estat investides d'àmplies facultats per intervenir en aquest mercat, cosa que suposa la renúncia a sostreure aquest recurs del tràfic mercantil com fan les societats que opten per nacionalitzar-lo.

---

---

els increments  
en els terrenys  
han estat fonamentals  
per l'encariment  
registrat

---

---

Amb modulacions diverses, s'ha conferit als ajuntaments la competència de planejament, de disseny de la ciutat futura, d'establir què cal urbanitzar i com fer-ho, a través dels anomenats plans urbanístics. A través dels plans que es projecten sobre la totalitat del territori municipal, convencionalment co-

neguts com a plans generals, s'estableix la classificació del sòl en urbà, urbanitzable i no urbanitzable. El sòl urbà pot dir-se que és la ciutat existent. El sòl urbanitzable és aquell que es preveu desenvolupar per encabir-hi el creixement de la ciutat. No urbanitzable és el que cal preservar per raons agrícoles, ambientals, de riscos naturals, paisatgístiques, etc.

Aquests *plans urbanístics*, que tenen la consideració de normes jurídiques — amb el suport de plànols que delimiten gràficament el territori que classifiquen — són desenvolupats per uns altres, denominats *plans parcials*, que abasten només una part del terme municipal. La possibilitat d'edificar ve condicionada per les previsions establertes en la seqüència de plans. Aquests estableixen dins del sòl urbà o urbanitzable els usos i les densitats permeses. Els plans determinen si a una zona s'hi faran indústries o si tindrà una finalitat residencial, el nombre i l'extensió de les zones verdes i les densitats o nombre d'habitatges per hectàrea. En prendre aquests determinis, els planejadors han de respectar els estàndars urbanístics i *ratios* mínims fixats per la legislació. Així per exemple, en els sectors d'ús residencial, s'han de reservar, per zones verdes i espais lliures públics, 20m<sup>2</sup> de sòl per cada 100 m<sup>2</sup> de sostre edificat<sup>16</sup>.

La concurrència d'interessos diversos, locals i supralocals, com ara la connexió de la ciutat amb eixos de comunicació (com autovies o línies fèrres), fa que en el procés d'elaboració i aprovació s'hagi d'articular la participació de les diverses administracions (local i autonòmica normalment, i a vegades tam-

bé l'estatal), que tenen confiada la gestió dels esmentats interessos.

Juntament amb la capacitat d'elaborar plans<sup>17</sup>, s'han reconegut àmplies facultats de gestió als ajuntaments per convertir els projectes del pla en realitat, i també per garantir el compliment dels determinis que contenen els plans, amb la capacitat de sancionar les infraccions i forçar l'enderroc d'allò urbanitzat o construït contra les seves previsions.

Aquestes amplíssimes facultats no s'han acompanyat de la dotació dels recursos econòmics, humans i organitzatius necessaris per aplicar-les. A causa d'això, sovint aquestes facultats dels ajuntaments no s'han exercit. Així, en determinats moments i llocs s'ha renunciat a planejar amb anterioritat a la urbanització, cosa que ha donat lloc a les anomenades urbanitzacions il·legals.

Els ajuntaments havien d'utilitzar els denominats patrimonis municipals del sòl per vendre terrenys en moments d'escassetat i retenir-los quan hi havia una sobreoferta, per tal d'influir en el mercat del sòl en vista a mantenir els preus dins de paràmetres d'estabilitat. Aquests patrimonis es van configurar en les successives legislacions com l'eina municipal, juntament amb el planejament, per fer possible un urbanisme capaç de dirigir la construcció de la ciutat i permetre l'accés a l'habitatge per part dels seus habitants. Durant uns anys van tenir una vida esllanguida com a conseqüència de la manca de capacitat de compra municipal, però van trobar una via privilegiada de dotació amb la reforma legal de l'any 1975, que va establir la cessió obligatòria i gratuïta al mu-

nicipi, per part dels propietaris de terrenys urbanitzables, del 10% de l'aprofitament que pogués correspondre'ls. Malgrat això, la insuficiència crònica de les hisendes locals ha dut, sovint, a utilitzar-les per unes finalitats diferents i contràries a les prefigurades per les lleis. Per exemple, en comptes d'aplicar-les per influir, d'acord amb la seva missió institucional, en el mercat del sòl, sovint es vénen al millor ofertant i al preu més alt possible per aplegar recursos per un erari municipal esquitit<sup>18</sup>.

### 1.3.2. *La desregulació en el mercat del sòl*

Davant el fracàs de la intervenció pública en el mercat del sòl, el legislador, en particular a partir de 1998<sup>19</sup>, confia en la desregulació i en la iniciativa privada per assolir l'objectiu de facilitar l'accés a l'habitatge. Amb aquest propòsit es declara urbanitzable tot el sòl que no hagi de ser protegit per concórrer raons agrícoles, ambientals, etc. Es faculta els particulars a prendre la iniciativa de promoure la urbanització, tot elaborant i presentant plans, i s'atribueixen efectes positius o aprovatoris al silenci de l'administració. En definitiva, d'acord amb les recomanacions efectuades pel Tribunal de Defensa de la Competència el 1993<sup>20</sup>, s'opta per flexibilitzar la intervenció municipal amb vista a que s'incrementi el sòl disponible en el mercat, la qual cosa s'espera que condueixi a una reducció del seu preu.

Amb tot, aquestes bones intencions no es veuen acompanyades per l'èxit, com acrediten els augments de preus experimentats. La raó és que la nova re-

gulació no ha adoptat mesures que impedeixin la retenció especulativa dels terrenys. Igualment, aquests plantejaments afavoreixen un model d'urbanització dispers que implica un major consum de territori, i que s'aparta del principi de sostenibilitat ambiental. Així, la superfície de sòl artificial a Espanya en el període 1987 a 2000 s'ha incrementat a raó de l'equivalent a dos camps de futbol per hora<sup>21</sup>.

---

---

## la nova regulació no ha adoptat mesures que impedeixin la retenció especulativa dels terrenys

---

---

Tanmateix, és important insistir que ens trobem en un mercat en el que per aconseguir el producte final, el sòl urbanitzable, cal una inversió considerable en capital i un procés d'elaboració que es perllonga en el temps. La manca de termini per iniciar la transformació del sòl permet que, amb suficient finançament, se'n puguin comprar grans quantitats a valor agrícola i retenir-lo fins que el seu preu assoleixi el punt òptim de venda a judici del venedor. Aquesta possibilitat ha facilitat que les entitats financeres s'involucrin en la urbanització de terrenys, fins el punt que el 2001, José González-Berenguer va arribar a dir que en els darrers anys l'urbanisme havia caigut en mans dels bancs: "*els Bancs han comprat a preus agrícoles molts centenars de milions de*

*metres quadrats (es diu autoritzada-ment que entre tres-cents cinquanta i quatre-cents milions), el retenen com un actiu sempre revalorable i realitzable fàcilment, i el van venent quan està a un bon preu, bé a promotores externes, bé a les seves pròpies promotores, i ho fan per edificar on i quan els convé”<sup>22</sup>.*

És per tot això que el sòl no solament és un valor segur —difícilment baixa de preu— sinó que ofereix unes possibilitats de revaloració que el fan especialment atractiu, amb la qual cosa augmenta la seva demanda i, com a peix que es mossega la cua, augmenta també el seu preu. En resum, no només no s’ha assolit la pretensió d’introduir competència en aquest mercat, sinó que s’han assentat les bases per accentuar el seu caràcter oligopòdic i per reforçar les tensions inflacionistes sobre el bé amb el que es comercia. Els espais estratègics de creixement en els llinars del perímetre urbà, o de transformació de la ciutat, i les zones en les que s’efectuen grans operacions de reforma interior o de sanejament, sovint es concentren en poques mans a l’inici de les operacions, i a vegades fins i tot una mica després.

Un interessant comentari d’aquest procés de concentració, datat el 2004, del que són autors Pablo Gigosos i Manuel Saravia, diu: “*cada cop menys propietaris acaparen la major part d’aquests espais estratègics, i ho fan tot comprant sòl amb antelació, forçant o compromentent la seva venda davant la perspectiva de la seva classificació com a sòl urbanitzable o reformable (les dificultats de gestió, que fan desistir als vells propietaris agrícoles o urbans, afavoreixen aquest procés), reforçant la*

*seva capacitat per manejar el mercat a uns ritmes adequats als seus interessos.”<sup>23</sup>*

#### **1.4. El mercat hipotecari**

En una primera aproximació, podem dir que l’increment de preu de l’habitatge redueix el nombre de les unitats familiars prou solvents per accedir-hi per compra. De la mateixa manera, l’increment de les rendes necessari per mantenir un percentatge de rendiment sobre el valor del patrimoni immobilitzat, fa augmentar també el preu del lloguer. Aquest augment del preu de compra, fa que també augmenti el deute a llarg termini, en forma de deute hipotecari, de les famílies que compren a crèdit.

Tanmateix, aquest augment de preus té efectes positius. D’una banda, la construcció té una gran capacitat de generar ocupació directa i fa de locomotora d’altres sectors: materials de construcció, parament de la llar, subministraments d’aigua, gas, electricitat... Aquesta major ocupació es tradueix, al mateix temps, en una disponibilitat d’ingressos que augmenta el consum de les famílies. Evidentment, els marges de guanys de les empreses del sector immobiliari han experimentat pujades espectaculars. Aquests guanys han permès, a part d’un major lucre pels seus accionistes, finançar la seva expansió i diversificació a l’interior i a l’exterior<sup>24</sup>. D’altra ha potenciat i consolidat, en el sector financer espanyol, un mercat hipotecari que ha arribat a unes dimensions considerables i es gestiona amb professionalitat<sup>25</sup>.

En menys de deu anys el nombre d'hipoteques s'ha triplicat, passant de 530.700 el 1995 a 1.669.700 el 2005. En aquest darrer any 2005, el saldo hipotecari gestionat va créixer a una taxa del 26,9%, tot assolint un volum de 739.296 milions d'euros. D'aquests, 475.570 milions corresponien a les famílies, cosa que ha suposat un increment del 23,6%.

Un mercat hipotecari de grans dimensions, amb competència entre les entitats, afavoreix l'accés al crèdit que permet mobilitzar els recursos econòmics per comprar un habitatge. El ràpid desenvolupament dels mercats financers i una forta competència entre les entitats de crèdit a partir de 1990, en un context ja comentat de tipus d'interès reduïts, han dut els tipus d'interès hipotecaris a nivells històricament baixos<sup>26</sup> i, també, a una extensió dels venciments màxims que van passar de 10 anys a l'inici del període, a més de 30 anys el 2005. Això també és una font de negoci per les entitats financeres<sup>27</sup> i per les entitats asseguradores i gestors de fons de pensions que inverteixen en títols hipotecaris garantits (cèdules hipotecàries) per tal d'assegurar amb aquests actius la viabilitat dels pagaments futurs de les seves obligacions. Aquestes aportacions, al mateix temps, faciliten un refinançament relativament barat del crèdit hipotecari, tot permetent, per aquestes finalitats, una major disposició de fons a un menor cost.

Els riscos més significatius que presenta aquesta situació estan connectats al grau d'endeutament. Particularment de les famílies i els efectes que sobre l'economia d'aquestes i, correlativament,

sobre el mercat hipotecari i el sistema financer en el seu conjunt, pot tenir un increment dels tipus d'interès. Com hem assenyalat, els baixos tipus d'interès real a Espanya, que el 2005 i 2004 s'han situat al llindar de zero, han afavorit una gran capacitat d'endeutament de les llars. L'evolució de les modalitats de préstec, que d'estar formalitzades majoritàriament a tipus fix han passat a assolir una xifra del 98,25% a tipus variable, fa que les economies familiars espanyoles, força endeutades, siguin més vulnerables a un increment de tipus<sup>28</sup>. Cal recordar que en la zona euro la modalitat variable no sobrepassa un terç del total.

---

---

el FMI recomana  
adoptar mesures  
que facin més flexible  
el mercat  
davant els canvis en les  
condicions de preus

---

---

En aquesta composició del mercat hipotecari no podem menystenir el paper jugat per les entitats financeres que en un context de tipus elevats, com a la primera meitat dels anys noranta, ofereixen préstecs a tipus fix i, en canvi, en una conjuntura de tipus baixos, opten pels variables

Tot i que és fàcil fer una lectura en termes d'intent de maximitzar els guanys, no s'ha d'oblidar que les entitats també obtenen el seu finançament en el mercat i que, per tant, està sotmès



a les oscil·lacions d'aquest. Un desajust entre els tipus cobrats per l'activitat creditícia i els pagats com a remuneració del seu passiu (els dipòsits confiats pels estalviadors), pot arrossegat a pèrdues el compte de resultats i posar en risc la pròpia entitat. Amb vista a conservar la solvència de les famílies, de les entitats prestadores i del conjunt del sistema financer, el FMI ha recomanat l'adopció de mesures que facin més flexible el mercat davant els canvis en les condicions de preus. D'aquestes mesures en destacaré dues que, si s'apliquessin, tindrien un impacte immediat en els ciutadans hipotecats.

---

---

és més fàcil accedir  
a un habitatge  
avui  
que el 1992, el 1972,  
o el 1958?

---

---

Una mesura seria la reducció dels costos establerts legalment per les modificacions dels contractes hipotecaris. Per modificar un contracte hipotecari hi ha dues vies. Una és la novació modificativa, on el contracte continua vigent però canvien les seves condicions, essent subjecta a aranzels notariaus i registrals. L'altra és la novació extintiva, on el contracte finalitza i se n'ha de formalitzar un de nou. Amb la novació modificativa, la modificació dels contractes hipotecaris resulta menys onerosa. Així, posem per cas, passar d'un tipus variable a un de fix o bé a quotes fixes re-

sultaria més fàcil i barat. Si a més hi hagués una reducció dels aranzels, que podria quedar compensada pel major nombre d'operacions que cobrarien els professionals, es facilitarien encara més els canvis en els contractes hipotecaris. Aquestes facilitats apuntalarien la capacitat de les llars per fer front als pagaments davant un canvi de cicle.

Una altra mesura, també recomanada pel FMI, coherent amb la confiança de principi que té l'esmentada organització en la bondat de les mesures liberalitzadores, consisteix a *eliminar els límits a les comissions aplicades per les entitats de crèdit a les amortitzacions anticipades i per canvis de préstecs hipotecaris de tipus fix a variable*. Es tracta de possibilitar que sigui el mercat qui fixi aquestes comissions en funció dels riscos que assumeixen les entitats, i evitar que els bancs els cobreixin aplicant un tipus més alt a la totalitat dels préstecs. D'aquesta manera, només els prestataris que desitgin canviar les condicions del contracte pagarien per això<sup>29</sup>.

S'escau recordar que l'any 2005, el termini estàndard de contractació d'hipoteques va ser a 25 anys, mentre que el termini mig d'amortització es va situar només a 7,9 anys. Tot i que els crèdits cancel·lats poden haver-se contractat a terminis més curts que no pas ara, es pot afirmar que les famílies fan un esforç per amortitzar els deutes hipotecaris abans del seu venciment pactat.

### **1.5. De bé de primera necessitat a actiu patrimonial**

En els darrers anys ha proliferat el crèdit al consum amb garantia hipote-

cària, que fa que determinades adquisicions de les famílies es comprin a préstec, tot posant com a garantia de la devolució el patrimoni que representa l'habitatge.

D'altra banda, ha aparegut l'anomenada hipoteca inversa, que es pot contractar a l'edat de jubilació o quan es produeixen certes contingències com ara una invalidesa permanent, mitjançant la qual una entitat financera assegura una renda vitalícia, l'import de la qual, amb els seus interessos, recupera dels hereus o, subsidiàriament, per la realització de la venda de l'immoble. Aquest contracte garanteix un augment dels ingressos familiars i millora així les rendes derivades d'un sistema de pensions subjecte a tensions, atès l'augment de l'esperança de vida i la reducció de la *ratio* entre perceptors i contribuents.

Totes dues dades palesen que l'habitatge està experimentat un canvi conceptual. Abans era un bé de primera necessitat que només es posava en risc per fer front a calamitats imprevistes i no cobertes per sistemes públics de previsió, com ara una greu malaltia. Ara s'ha transformat en un actiu patrimonial que es posa en joc habitualment per recolzar activitats familiars com la compra d'una segona residència o d'un vehicle, i per garantir la seguretat econòmica en la vellesa i situacions de dependència.

Aquest canvi en la funcionalitat d'un actiu patrimonial obliga a redefinir o, si més no, a repensar quin és el màxim esforç raonable, en termes de renda familiar aplicada i de la durada en el temps d'aquesta aplicació, per adquirir aquest actiu patrimonial.

Analitzar l'accés a l'habitatge fa inevitable formular la pregunta de la seva dificultat o facilitat en termes comparatius de temps i de lloc. ¿És més fàcil accedir a un habitatge avui que el 1992, el 1972, o el 1958? Un cas que se m'ha relatat de l'any 1958 permet intentar una aproximació a la qüestió. Un jove matrimoni, que tenia uns ingressos mensuals d'unes 1500 pessetes, va llogar un pis de renda limitada per poc més de 330 pessetes al mes. Això vol dir que van comprometre un 22% de la seva renda familiar. Per aconseguir-ho, atès que hi havia —també aleshores— més demanda que oferta, la parella va lliurar, a fons perdut, 30.000 pessetes, això és, tots els seus estalvis d'abans de casar-se. Gairebé cinquanta anys després, podem fer-nos una idea aproximada de què representaria avui si canviem la unitat de pagament, la pesseta d'aleshores pel modern euro. Amb un sou de 1500 euros al mes, 330 euros de renda és una xifra molt acceptable. En canvi, demanar pel traspàs 30.000, és escandalós. Avui en euros i aleshores en pessetes.

L'Associació Hipotecària Espanyola<sup>30</sup> ha creat un índex per calcular l'esforç per comprar un pis al llarg dels anys. Hi ha una sèrie de factors que es combinen per determinar-lo: la superfície adquirida, el tipus d'interès, altres despeses de finançament, la dificultat d'obtenir aquest finançament, la situació de l'ocupació, o els ingressos familiars. Així les coses, per un índex 100 el 1990, el 1999 era del 52%, el desembre de 2005 del 96,7% i el març de 2006 assoliria un 103,9%. Això vol dir que tot i l'espectacular increment de preus de l'habitatge ja comentat, abans del re-

punt dels tipus d'interès iniciat a començament de 2006<sup>31</sup>, era més fàcil comprar un habitatge el 2005 que 15 anys abans.

---

---

la majoria de famílies  
es troben en una situació  
més vulnerable, atès que  
la major durada del deute  
n'augmenta l'exposició  
a un empitjorament de  
les condicions econòmiques  
del país

---

---

Naturalment, cap índex es neutral. Així, si la *ratio* es calculés tenint en compte, exclusivament, els metres quadrats de superfície, l'import nominal de l'habitatge i l'import nominal de la renda familiar en còmput anual, cada metre quadrat adquirit el 2005 representaria un percentatge considerablement superior de renda familiar en relació amb l'aplicada el 1999. Amb això no queda deslegitimat l'índex de l'Associació Hipotecària Espanyola, però se'l relativitza.

Si tenim en compte el que acabem de dir, relació entre superfície, preu de venda i ingressos familiars, fins i tot si prescindim de l'alça dels tipus, la majoria de famílies es troben en una situació més vulnerable, atès que la major durada del deute n'augmenta l'exposició a un empitjorament de les condicions econòmiques generals del país i, molt en particular, de les condicions d'ocupació. Cal recordar que, també segons dades de l'Associació Hipotecària Espanyola, l'import mitjà de l'hipoteca d'habitatge el 2005 s'ha situat en 124.589 euros. L'esforç d'endeutament, en el moment de la contractació, ha estat del 35% de la renda familiar. Ha pujat 2 punts en relació amb el 2004 que estava al 33%, tot recuperant la posició del 2002 i del 2003. Segons la mateixa font, el 2004, un 11% dels contractants feia un esforç d'entre el 40-50% de renda familiar i un 8% havia de fer un esforç de més del 50% de la renda familiar. Així, el 19% dels contractants d'hipoteques, en dades del conjunt de l'Estat, dedica més del 40% de la renda familiar a pagar l'habitatge. Aquestes xifres experimenten una tendència a l'alça degut als increments dels tipus d'interès aprovats per l'autoritat monetària durant el 2006.

## 2. POLÍTIQUES PÚBLIQUES ADREÇADES A FACILITAR L'ACCÉS A L'HABITATGE

---

Els drets socials, categoria a la que pertany el dret a l'habitatge, sovint depenen per a la seva realització de polítiques públiques<sup>32</sup>.

Durant un bon nombre d'anys, els ajuts a l'adquisició d'habitatges mitjançant bonificacions tributàries o la subvenció dels tipus d'interès dels crèdits concertats per finançar-la, han estat polítiques habituals. Aquestes mesures, indubtablement, ajuden els que se'n beneficien; però no contribueixen a abaratir el preu final. Fins i tot hi ha el risc que els promotors incrementin més el preu sobre la base que, en definitiva, el comprador se'n rescabalarà d'una part. Aquesta acció impulsarà l'alça dels preus de tot el parc d'habitatges.

### 2.1. La clau està al sòl

La disponibilitat de sòl, com hem dit, és un element clau en qualsevol política d'habitatge. Els poders públics poden aconseguir-lo: a) *comprant-lo* en el mercat, b) *expropiant-lo*, c) a través de les *cessions obligatòries* que els propietaris han de fer per tal de poder urbanitzar (10%). En el primer cas hauran de

pagar allò que convinguin amb el propietari. En el segon (l'expropiació), a manca d'acord hauran de pagar allò que es determini en el procediment d'expropiació forçosa regulat per la legislació del mateix nom. Les cessions, en canvi, són gratuïtes per l'administració, per bé que el propietari mirarà de rescabalar-se, repercutint-ne el cost en el preu a percebre per la resta d'aprofitament.

La creació de patrimonis públics de sòl, al menor cost possible, amb algun dels procediments enumerats, o una combinació dels tres, hauria de ser una prioritat. Sembla lògic que les administracions mirin d'aconseguir terrenys no urbanitzats, a preus més baixos que quan la urbanització és completa. Un cop urbanitzats podran construir directament o bé adjudicar-los a qui edifiqui a uns preus de venda determinats. Igualment, poden adjudicar aquests terrenys amb l'obligació d'urbanitzar i, posteriorment, de construir.

---

---

### la funció social delimita el contingut del dret de propietat, que ja no és absolut o ilimitat

---

---

Una adequada coordinació entre els gestors públics d'habitatge i el planificador territorial, pot aconseguir que les inversions en millora del transport públic i de la xarxa de carreteres serveixin per aconseguir sòl on fer-hi nous assentaments. No sembla equitatiu ni adequat al mandat constitucional que l'esforç col·lectiu el capitalitzi només el propietari del sòl, ja que és tota la comunitat qui ha de participar en les plusvàlues generades per la seva acció urbanística. Aquestes noves zones urbanitzables podrien ser adquirides per part dels gestors públics d'habitatge, a fi d'integrar-les en patrimonis públics del sòl, abans de la inversió pública i, per tant, al preu

previ. Després es podria actuar en alguna de les tres formes ja citades, amb intervenció exclusivament pública o en col·laboració amb el sector privat.

Juntament amb la creació de patrimonis públics del sòl, els poders públics disposen de facultats per condicionar l'aprofitament dels terrenys a la realització de determinats tipus d'habitatge.

En aquest sentit, es pot establir la reserva per habitatge protegit d'un tant per cent del sòl qualificat per ús residencial de nova implantació<sup>33</sup>. Aquesta reserva s'entén que pot arribar només a una part, però no a la totalitat del sòl, perquè això condicionaria les facultats del propietari més enllà dels límits constitucionalment permesos. La funció social delimita el contingut del dret de propietat, que ja no és absolut o il·limitat com en el dret romà; però no fins el punt de no garantir la realització d'interessos particulars del propietari.

Condicionar l'ús residencial, delimitant-lo, mitjançant prescripcions del planejament urbanístic, també pot servir per impulsar un determinat tipus de titularitat com ara el lloguer. Així, una alternativa a la construcció sobre terrenys públics adjudicats per aquesta finalitat, o bé a l'edificació realitzada per les mateixes administracions, seria zonificar o qualificar determinades àrees destinant-les a l'ús residencial en règim de lloguer.

Tenint en compte la importància del preu del sòl en el cost final de l'habitatge, disposar de sòl a preus assequibles, ja sigui per tal que les administracions construeixin o bé perquè ho faci la iniciativa privada, és essencial per aconseguir habitatge, de compra o de lloguer, a preus més baixos dels avui habituals

de mercat. Si el nombre d'habitatges en aquestes condicions és suficient com per donar resposta a una part significativa de la demanda, es podria provocar una moderació també significativa dels increments de preus. Fins i tot, es podria arribar a una certa flexió a la baixa dels preus en el mercat no protegit, altrament dit lliure. Però cal que la iniciativa privada s'involucri en aquest procés per tal que realitzar-lo no recaigui, exclusivament, sobre els pressuposts públics, i permetre així que la inversió pública produeixi un efecte multiplicador. Evidentment, això requereix que els inversors privats obtinguin una remuneració suficient en contraprestació de la inversió.

De totes maneres, cal recordar que la legítima remuneració per la inversió no té res a veure amb la retenció especulativa, per tant inconstitucional, dels terrenys. En aquest sentit, es podrien gravar els terrenys urbanitzables amb un impost progressiu en el cas que no s'efectuï la seva transformació urbanística en un termini determinat<sup>34</sup>, la qual cosa requereix restablir l'obligatorietat d'aquests terminis.

Això es pot combinar amb concedir beneficis fiscals a propietaris de sòl i promotors d'habitatges en els quals el preu de venda tingui una relació entre cost del sòl  $S$  i cost de construcció  $C$  que no passi de determinada *ratio*<sup>35</sup>. Es tractaria de vetllar que els propietaris de sòl i promotors venguessin a uns preus comercialment consolidats i no especulatius. Aquests preus es poden quantificar a partir dels criteris de càlcul establerts pel Ministeri d'Economia quan defineix el valor hipotecari dels immobles<sup>36</sup>.

## 2.2. Ajuts a persones amb rendes baixes o irregulars en el temps

Per persones i unitats familiars amb nivells de renda molt baixos o de percepció irregular en el temps, el subsidi de les administracions sembla ser l'únic sistema financerament viable. Per aquest col·lectiu, el règim de lloguer sembla preferible al de propietat, en possibilitar una flexibilitat que permet l'anomenat ascensor social. En efecte, quan hom incrementa les seves rendes o consolida percepcions periòdiques, marxa a un altre lloc i deixa lliure un espai que un altre podrà llogar. El sistema de lloguer fa que la inversió pública no sigui capitalitzada especulativament en successives transmissions i, alhora, evita els processos de deteriorament com a conseqüència del no manteniment dels edificis.

---

---

la legítima remuneració  
per la inversió  
no té res a veure  
amb la retenció  
especulativa

---

---

És important que la gestió dels immobles un cop construïts, es faci amb criteris d'equitat, de manera que qui pugui pagar la renda ho faci i, per tant, que es posin les mesures per cobrar-la. En canvi, qui no pugui pagar, hauria de rebre un subsidi de l'administració responsable dels serveis socials per tal de no perdre l'allotjament; però la renda igualment s'hauria d'ingressar per ga-

rantir l'amortització de la inversió i el seu manteniment. En aquest sentit, la gestió privada d'aquests immobles, amb una relació fluida amb els serveis socials, sembla aconsellable per evitar que es consolidin situacions, com ara acceptar l'impagament de les rendes o/ i el mal ús dels edificis, fruit d'una actitud de tolerància, potser ben intencionada, però a mig termini marginadora, a la que són més proclius les organitzacions públiques que les privades.

Assegurar una composició relativament diversa dels ocupants, tot preveient una tipologia d'habitatges també variada, permet distribuir en proporcions que no generin fenòmens d'expulsió d'un grup per un altre. Aquests processos d'expulsió s'han viscut en determinades promocions d'habitatge públic, on s'ha concentrat un alt nombre de persones amb dificultats de socialització, que han provocat la marxa dels qui no tenien aquestes mancances, i l'ocupació posterior del buit deixat, per altres persones amb els mateixos o majors problemes.

Una societat com la nostra que experimenta la recepció d'un flux migratori molt important, ha de prestar especial atenció al seu allotjament. La concentració de persones amb una mateixa procedència nacional o ètnica, en unes determinades parts del territori, facilita l'aparició d'una societat mosaic, en la que les diverses parts que la componen s'hi relacionen poc, i on el desconeixement dels uns pels altres es fa crònic, car les diferents comunitats evolucionen en paral·lel i no generen referents comuns que les cohesionin en una única comunitat. Les promocions públi-

ques d'habitatge de lloguer, i també de propietat, s'haurien d'assignar d'acord amb paràmetres que facilitin la barreja, i que evitin la formació d'illes incomunicades, tot i les resistències en sentit contrari, tant dels del país com dels nouvinguts.

Per les persones sense sostre, la resposta ha de ser integral. El proveir-los allotjament ha d'inserir-se en un procés d'acompanyament que els retorni o els doti dels recursos personals i relacionals que permetin la seva socialització amb el màxim d'autonomia. Per tant, la tipologia de l'allotjament anirà canviant en el decurs d'aquest procés a mesura que s'avanci en ell (alberg, habitatge tutelat, habitatge compartit, habitatge individual).

### **2.3. Enfortir el mercat de lloguer**

Consideracions similars a les que hem fet en relació amb les bonificacions tributàries per compra, en el sentit que beneficien al receptor però no contribueixen a abaratir els preus, es poden fer sobre els ajuts per pagar els lloguers. Per evitar aquest resultat —que al final els preus no s'abarateixin— cal limitar l'import màxim de renda contractada que permet percebre l'ajut, tot i que és difícil controlar els pagaments en negre.

Això no impedeix afirmar que, a manca d'una oferta suficient d'habitatges en arrendament i mentre no s'asseixeix, aquests ajuts puguin ser una mesura necessària.

La feblesa de l'oferta de lloguer, el poc nombre disponible en relació amb les necessitats i, per això, els preus elevats que demana, en part és conseqüèn-

cia de l'opció pública per afavorir la compra. Mesures com les bonificacions tributàries i la subvenció dels tipus d'interès descrites, han concentrat les inversions en aquesta modalitat d'adquisició. Una normativa hiperprotectora dels llogaters, consistent a congelar rendes o permetre'n minses actualitzacions, que es volia afavoridora de l'estabilitat dels contractes amb subrogacions successives, va disminuir la rendibilitat de moltes inversions fins fer-les deficitàries. Aquest fet provocà la fugida dels inversors del mercat de lloguer.

Tot i això, la reforma de la normativa, consistent a liberalitzar l'import de les rendes i introduir major temporalitat en els contractes<sup>37</sup>, ha suposat un increment dels preus sense un correlatiu augment i millora de la qualitat de l'oferta. Les mesures adoptades, que proclamen pretendre aquest creixement de l'oferta, tal vegada l'haguessin assolit si haguessin anat acompanyades de regulacions complementàries. Per exemple: la dita reserva de terrenys per construir pisos per llogar, els incentius fiscals per les rendes percebudes si no passen d'unes quantitats prefixades, o també les garanties pels arrendadors pel cas d'incompliment de les obligacions dels arrendataris, com impagament o mal ús.

La creació de societats públiques de lloguer que es constitueixen en intermediaris entre propietaris i llogaters, ha estat una resposta encetada fa relativament poc. Aquestes societats reben els habitatges dels propietaris per destinar-los al lloguer per un determinat període de temps, a canvi de percebre rendes prefixades i la garantia del retorn en perfectes condicions d'ús a la fi del con-

tracte. En la mesura que aquests acords es desenvolupin sense especials entrebancs, els propietaris de pisos buits poden anar perdent la desconfiança a fer negocis amb l'Administració i la reticència a llogar que actualment es té pels maldecaps que sovint provoca. ¿Qui no ha sentit històries de pisos destrossats o de llogaters que marxen sense pagar?

---

---

### l'alta revalorització dels solars ha disparat els casos de *mobbing* immobiliari

---

---

L'alta revaloració dels solars, particularment en els cascs antics de les ciutats, ha disparat els casos d'encalçament —*mobbing*— immobiliari. Consisteix en no efectuar el manteniment mínim imprescindible, col·locar com a veïns (a vegades sense pagar renda o fins i tot subvencionant-los-la) a persones de conducta asocial o violenta, a fi que els llogaters, farts de tantes incomoditats, tirin la tovallola i marxin, de manera que el propietari pugui disposar així de l'edifici buit. Front aquestes activitats, que responen a la mateixa lògica que la de cremar bosc per urbanitzar sobre les cendres, el que cal és una resposta contundent de l'estat de dret. La legislació hauria de definir aquestes conductes i les seves conseqüències, i establir uns procediments judicials fàcils i ràpids per provar-les, i una administració capaç d'actuar en defensa del dret a l'habitat-



ge. Qui fa mobbing immobiliari no només incompleix el contracte i obstaculitza el gaudi del dret constitucional a un habitatge digne, sinó que a més actua contra el dret de propietat també definit a la Constitució vigent, en vulnerar la seva funció social. Per tant, és ben legítim que, pel procediment adequat i amb totes les garanties processals, n'assumeixi les conseqüències perjudicials fins, si fos el cas, la pèrdua de la propietat. En definitiva, en el nostre sistema jurídic, és un principi admès, des de fa força segles, que la propietat ha de respondre quan el titular és requerit a efectuar les despeses de manteniment contractualment pactades o legislativament fixades.

És més difícil justificar i articular una pressió sobre qui té un habitatge buit tot complint les obligacions de mantenir-lo en condicions de seguretat i de salubritat. Si no es donen aquestes condicions, certament, les administracions poden i han d'actuar per garantir-les. En cas d'escassetat d'habitatges, es podria establir com a causa legitimadora d'una expropiació forçosa; però l'elevat preu a pagar no aconsella aquesta mesura com un mitjà habitual per fornir un parc d'habitatge públic. Imposar-ne el lloguer, per exemple a una societat pública amb aquesta finalitat, que seria força més econòmic, sembla difícil d'acceptar en un context socio-econòmic d'economia de mercat. Es pot admetre en situacions de gran penúria, de

crisi social, en les que cal adoptar mesures excepcionals per sortir endavant. Però això no sembla el cas a Espanya avui, ni sembla just sense afrontar, prèviament, les pràctiques oligopòliques en la gestió del sòl, que són la causa fonamental del seu augment de preu. Tampoc seria fàcil tancar totes les esclertes per eludir aquesta regulació, sense organitzar un costós aparell inspector digne de millors empreses. Aquestes esclertes ben segur les aprofitarien els afectats, per exemple empadronant un familiar.

Una mesura possibilista més fàcil de gestionar i, en tot cas, més fàcil d'acceptar pel conjunt de la societat, seria un tractament fiscal més gravós per residències no utilitzades, que fos progressiu en funció del seu nombre, i que quedés sense efecte o, fins i tot, que es transformés en un tractament avantatjós, en cas de llogar l'habitatge.

És interessant l'ús de l'instrument fiscal, perquè aplega recursos que es poden destinar a polítiques d'habitatge, i alhora permet autofinançar l'activitat administrativa aplicada a aconseguir aquests recursos, sense necessitat de deure'ls d'altres finalitats. A més, podria pressionar per posar en joc un patrimoni immobilitzat que, si roman inactiu, costaria més diners que els que, eventualment, generi la seva revaloració vegetativa. Això, que és predicable d'un habitatge, ho és amb major motiu del sòl.

## CONCLUSIONS

---

La Constitució reconeix el dret a un habitatge digne i, amb vista a fer-lo efectiu, dóna una sèrie de mandats de caràcter antiespeculatiu als poders públics. Les polítiques públiques urbanístiques i les legislacions en les que s'articulen, tenen per fi facilitar l'accés a l'habitatge i en conseqüència, si no ho fan possible, queda minvada la seva legitimitat.

Abans de vertebrar una política afavoridora de l'accés a l'habitatge, cal conèixer el punt de partida, la realitat sobre la que s'ha d'aplicar. El règim de titularitat, lloguer o propietat, és el primer factor a diagnosticar. Prenent 1980 com l'any a partir del qual analitzar-ne

l'evolució, es pot dir que a Espanya aleshores ja predominava la propietat sobre el lloguer en una proporció de 3,5 a 1, i que en els vint anys següents aquesta proporció no ha parat d'augmentar. Les polítiques públiques orquestrades han afavorit encara la propietat mitjançant

bonificacions fiscals a l'adquisició, i subvencions als tipus d'interès dels préstecs hipotecaris.

Hi ha cinc factors que s'han combinat per propulsar la demanda d'habitatges:

a) Una política monetària de baixos tipus d'interès.

b) L'estabilitat de canvis derivada de la incorporació a l'euro, que ha propiciat les adquisicions de ciutadans d'altres estats membres de la Unió Europea.

c) La recepció d'un gran flux d'immigració en un breu període de temps.

d) Els canvis en la composició familiar, que han reduït el nombre de membres de les unitats familiars, tot augmentant la població total.

e) La feblesa durant un bon nombre d'anys de les inversions industrials i en borsa.

En un sistema econòmic de mercat, la provisió privada d'habitatge està sotmesa als incentius i als riscos de qualsevol altre bé subjecte a tràfic. Posar-lo en circulació depen de l'expectativa de lucre. El joc dels mecanismes de l'oferta i la demanda que afecten el seu preu, són sensibles a l'entorn macroeconòmic i a la capacitat dels operadors econòmics de modular-los en el temps. La situació descrita de puixança de la demanda, ha coincidit en el temps amb canvis normatius en la regulació del sòl que han afavorit que l'oferta hagi pogut determinar, amb major llibertat, els temps i, per tant, els preus de provisió del sòl i dels habitatges.

Amb la finalitat de fer possible l'accés a l'habitatge, la normativa reguladora del sòl ha assajat, durant els darrers

50 anys, mecanismes diversos. Unes vegades ha posat l'accent en la intervenció administrativa, i altres en la iniciativa privada, per gestionar de forma eficient i no especulativa el sòl, un recurs per definició limitat.

L'habilitació a les administracions públiques, particularment municipals, d'àmplies facultats d'intervenció en el mercat del sòl, no ha anat aparellada amb la dotació dels recursos econòmics, humans i d'organització necessaris per aplicar-les. Això ha provocat que no s'utilitzin aquestes facultats i, a vegades, que s'emprin per finalitats contràries a les determinades per les normes. Així per exemple, els terrenys del patrimoni municipal del sòl s'han venut a qui n'ha pagat més, a fi de reunir recursos per un tresor municipal sempre insuficient, en comptes d'utilitzar-los per afavorir la construcció d'habitatge a preus assequibles, o influir —a la baixa— en els preus del sòl.

Davant el fracàs de la intervenció en el mercat del sòl, es passa a confiar, particularment a partir de 1998, en la desregulació i la iniciativa privada per assolir els objectius de facilitar l'accés a l'habitatge. Atès que aquesta situació ha fet més fàcil la retenció especulativa dels terrenys, la circumstància ha estat aprofitada per qui tenia els recursos econòmics i d'organització per fer-ho.

Efectivament, la retenció de terrenys ha estat el mecanisme utilitzat per impulsar a l'alça els preus del sòl, cosa que ha esdevingut el primer responsable de l'increment del preu final de l'habitatge, ja que els costos de construcció s'han mantingut en creixements moderats. Els impulsors d'aquesta conjuntura han es-

tat empreses immobiliàries, molt sovint vinculades amb entitats financeres, i aquestes mateixes que, a la fi, n'han estat els grans beneficiaris i han obtingut resultats espectaculars en els seus comptes de resultats.

La vigent llei del sòl estatal facilita un model d'urbanització dispers que implica un major consum de territori, més desplaçaments i major utilització d'energia, cosa que entra en contradicció amb el principi de sostenibilitat ambiental.

Diverses comunitats autònomes, en virtut de la competència que la Constitució els permet assumir en matèria d'urbanisme i habitatge, han pres mesures consistents a reservar aprofitament urbanístic per construir habitatge a preu taxat. Aquestes mesures afavoreixen l'accés a l'habitatge d'una part de la població; però, a la vegada, en reduir el sòl disponible en el mercat lliure, tenen l'efecte col·lateral d'empènyer cap amunt el seu preu.

L'activitat immobiliària ha esdevingut el principal motor de l'economia espanyola. Al mateix temps, ha crescut, en paral·lel, un mercat hipotecari que ha assolit cotes elevades de sofisticació per donar resposta als canvis de les conjuntures econòmiques. Aquest mercat constitueix la destinació d'una part considerable dels actius del sistema financer espanyol i ha esdevingut, en definitiva, una eina potent de finançament, gestionada amb criteris professionals que, en un eventual context d'alces dels preus de l'habitatge per sota dels de la renda familiar, pot facilitar enormement la realització del principi constitucional de dret a un habitatge digne i adequat.

La propietat immoble s'ha convertit en el primer element constitutiu de la riquesa de les famílies i del seu deute a llarg termini, tot fent-les vulnerables a un canvi de cicle, en particular en l'ocupació. Això obliga els poders públics a considerar l'impacte que pot tenir qualsevol mesura que pretenguin adoptar per abaratir el preu del sòl i de l'habitatge, sobre el deute familiar i l'estabilitat del sistema econòmic. Una baixada *brusca* dels preus de l'habitatge no és —malgrat pugui sobtar— un escenari desitjable en la mesura que pot afectar la solvència de les famílies endeutades per adquirir-lo, i repercutir negativament en el conjunt del sistema financer i econòmic. Això no vol dir que s'hagi de restar impassible davant un increment de preus continuat que, cada vegada, fa més difícil entrar en el mercat als que encara no ho han fet, sinó que cal ponderar l'impacte directe i col·lateral de les hipotètiques mesures considerades.

---

---

## l'activitat immobiliària és el principal motor de l'economia espanyola

---

---

Per influir en el mercat del sòl els poders públics disposen de tres tipus de mitjans: *reguladors*, *d'aplicació de despesa*, i *fiscals*.

a) Són de caire *regulador* les mesures legislatives generals, com la fixació de terminis per urbanitzar i edificar, que

proposo a l'efecte i en la mesura estrictament necessària per dificultar la retenció especulativa de terrenys. En aquest mateix sentit, es podria mirar d'eliminar la renda expectant que suposa que qualsevol terreny no declarat expressament no urbanitzable sigui susceptible de construir. Es tractaria de retornar al sòl no urbanitzable el caràcter de residual, de manera que tot el que no s'ha declarat expressament urbanitzable, no es podria transformar en sòl susceptible d'edificar. D'aquesta forma també es frenaria l'ús extensiu del territori que implica un consum de sòl i altres recursos escassos, com aigua i energia, no sostenible en el temps.

També tenen caràcter regulador disposicions més locals com per exemple l'afectació en els plans de determinats terrenys a usos concrets, com per exemple la construcció destinada a posar-se en lloguer o bé a venda a preu taxat.

b) Entre els mitjans que impliquen *despesa pública*, pot citar-se la creació de patrimonis públics del sòl, que permetin construir a preus sense component especulativa o l'expropiació en cas de l'incompliment de les regulacions.

c) Finalment, mitjans vinculats amb l'exercici de la *potestat tributària*, com ho són tant el gravar amb un impost progressiu la retenció de terrenys, com la

concessió de beneficis fiscals als que edifiquin a una proporció de cost determinada entre sòl i construcció, o bé que la destinin al lloguer en certes condicions.

Per col·lectius de persones en determinades circumstàncies, com per exemple amb necessitats de mobilitat per raons de treball o formació, rendes baixes o irregulars, joves que s'incorporen per primer cop al mercat immobiliari, gent gran que precisa habitatges amb determinades condicions d'habitabilitat per compensar minves d'autonomia, cal adoptar polítiques específiques que, tot i que poden ser molt més efectives si s'aconsegueix la implicació del sector privat, requereixen un fort component públic. Són alguns exemples d'aquestes mesures: la construcció d'habitatges i allotjaments de determinades tipologies i a determinats preus de venda o lloguer, la subvenció de rendes, el suport actiu front les activitats depredadores en frau de llei o del contracte que coneixem com a *mobbing* immobiliari.

Tot això s'ha de fer sense oblidar les mesures, novament reguladores, de despesa i fiscals, que haurien d'estar dirigides a potenciar un mercat de lloguer, que actualment se situa a la cua d'Europa en percentatge d'oferta de lloguer sobre el total del mercat de l'habitatge.

1. Article 25 de la *Declaració Universal de Drets Humans*, de 10 de desembre de 1948. Adoptada i proclamada per l'Assemblea General en la seva resolució 217A (III).
2. Només dades de la República Federal Alemanya, l'any 1980.
3. Un quadre comparatiu dels 25 Estats membres de la Unió Europea en els anys 1980, 1990, 1995, 2000 i 2003, a *Housing Statistics in the European Union* 2004, p. 50, elaborat pels ministeris competents en habitatge i agències d'estadística de la República Txeca i de Suècia, d'acord amb la petició del 15è encontre informal de ministres d'habitatge de l'UE celebrat a Pàdua el novembre de 2003. Disponible a <http://www.iut.nu/EU/HousingStatistics2004.pdf> (darrera consulta, 18.10.2006).
4. L' Informe *Euroconstruct*. Amsterdam, juny 2006, en el sumari dedicat a Espanya, p. 1, diu: "*De hecho, el final del ejercicio 2005 fue tan brillante en términos de visados de vivienda, que ha despejado todas las dudas sobre si el 2006 podría ser también un año de crecimiento sustancial. La previsión apunta a un 4% para el año en curso, —el 2005 va ser d'un 5,6%— si bien no hay muchas esperanzas de que semejantes ritmos vayan a poder mantenerse más adelante*". Disponible a [www.itec.es/upe.c/euroconstruct/](http://www.itec.es/upe.c/euroconstruct/) —darrera consulta, 18.10.2006—.
5. Tipus de referència EURIBOR a un any.
6. La inversió estrangera en actius immobiliaris durant el 2003 s'atansà als 7.000 milions d'euros i el 2005 superà els 5.500 milions d'euros. Vegeu l'informe *Situación inmobiliaria*, novembre 2005, elaborat pel Servei d'Estudis Econòmics BBVA <http://serviciodeestudios.bbva.com>. Són els britànics els europeus que en major nombre trien Espanya com a destí per adquirir una segona residència (van adquirir uns 90.000 habitatges). En diaris globals com ara el *Financial Times* —FT—, són freqüents anuncis de promocions immobiliàries a Espanya. A títol d'exemple vegeu FT, 22 i 23 de juliol de 2006, *weekend w15*, [www.FT.com/property](http://www.FT.com/property) on entre altres se'n troben que remeten a les següents webs: [www.fortunaland.es](http://www.fortunaland.es), [www.ksmarbella.com](http://www.ksmarbella.com), [www.mallorca.engelvoelkers.com](http://www.mallorca.engelvoelkers.com).
7. BADRINAS, B. "Els immigrants ja compren un de cada cinc pisos a Barcelona", article al diari *Avui*, 22 de desembre de 2005, p. 18.
8. Enteses com a conjunt de persones que viuen en una casa familiar o part d'ella, consumint i compartint aliment carregat al mateix pressupost. No inclou membres del servei domèstic i hostes.
9. Cfr. *Housing Statistics in the European Union* 2004, pàgina 51, citat.
10. Vegeu ALVARADO, David. "El boom salta l'Estret", article al diari *Avui*, 21 de desembre de 2005, p. 19.
11. Cita presa de TORNABELL, Robert. "Burbuja inmobiliaria", article a diari *Expansión*, 24 de novembre de 2005, p. 64.
12. Així, pot veure's l'article publicat el 30 de novembre de 2005, p.2 a *Financial Times* per DANESHKHU, Scheherazade. "Property overvalued in only a few countries", on s'informa de les previsions per l'any 2006 de l'OCDE i s'indica que dels 15 països amb mercats immobiliaris molt dinàmics, només Regne Unit, Irlanda i Espanya estaven significativament "*overvalued*".
13. Cfr. <http://www.mviv.es>. A més dels preus del m<sup>2</sup>, es troba una nota metodològica que explica com s'ha dut a terme l'elaboració de la sèrie històrica.
14. Cfr. *Housing Statistics in the European Union* 2004, p. 65, citat.

15. GONZÁLEZ DE BUITRAGO, Víctor, “El problema social de acceso a la vivienda y sus posibles soluciones”, *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, n. 199, 2003, p. 103-119.
16. Amb un mínim del 10% de la superfície de l'àmbit d'actuació urbanística, que preveu la Llei d'Urbanisme de Catalunya a l'article 65.3.
17. Que la decisió administrativa de canviar la classificació o la qualificació d'un terreny alteri exponencialment el rendiment econòmic a obtenir ha alimentat practiques de corrupció que, per bé que no generalitzades, suposen un rept a l'Estat de Dret que cal combatre amb contundència.
18. La legislació urbanística ha pres cauteles per tal que això fos més difícil. En aquest sentit la Llei d'Urbanisme de Catalunya, a l'article 153.4, determina que l'administració i la disposició del patrimoni públic del sòl i l'habitatge ha de vincular-se a aconseguir determinades finalitats explicitades en ella i connexes amb el dret a l'habitatge, l'expansió de les poblacions, la millora de les condicions de vida i la protecció del sòl no urbanitzable.
19. Mitjançant la Llei estatal 6/1998, de 13 d'abril, de règim del sòl i valoracions, que no regula l'urbanisme, competència de les comunitats autònomes segons la Constitució, sinó les condicions bàsiques que garanteixin la igualtat en l'exercici del dret de propietat del sòl en tot el territori.
20. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA. *Remedios políticos que pueden favorecer la libre competencia en los servicios y atajar el daño causado por los monopolios*. 1993, 177 págs. Vegeu en particular el capítol 10. “Competencia en el mercado del suelo urbano”, pp. 148-155.
21. El Observatorio de Sostenibilidad en España, ha efectuat un estudi relatiu al període 1987-2000: *Cambios de Ocupación del Suelo en España: Implicaciones para la Sostenibilidad*. Inclou una actualització provisional fins el 2005. Entre altres conclusions assenyalava que la superfície de sòl artificial a Espanya, que representa un 2,1%, es va incrementar un 29,5% en el període 1987/2000 el que suposa un ritme de creixement de 2Ha/hora. Disponible a [www.sostenibilidad-es.org](http://www.sostenibilidad-es.org) (última consulta 18.10.2006).
22. GONZÁLEZ-BERENGUER URRUTIA, José Luis, en “Señores de la desregularización, y ahora ¿Qué?”, *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, núm. 190, 2001, pp 11-27.
23. GIGOSOS, Pablo y SARAVIA, Manuel, “Los señores del suelo”, en *Revista de Derecho Urbanístico y Medio Ambiente*, núm. 206, 2004, pp 147-170.
24. Així, Ferrovia adquireix l'operadora dels grans aeroports britànics. Les inversions en el sector energètic de tres grans constructores (ACS a Unión Fenosa i Iberdrola; Acciona a ENDESA; Sacyr Vallermosto a REPSOL YPF) entre 1.10.2005 —data de la primera operació— i 16.10.2006 —data de la darrera—, totalitzen 12.802 milions d'euros.
25. El FMI, el maig de 2006, en una nota tècnica sobre preus d'habitatge, deute de les llars i estabilitat financera, ha assenyalat que “les principals entitats de crèdit gestionen el risc creditici (*scoring*) segons les millors pràctiques internacionals”.
26. Amb un diferencial mig de 75pb sobre l'EURIBOR a un any per les hipoteques a tipus variable.
27. Tant bancs com caixes d'estalvi han participat de l'expansió del mercat hipotecari (les caixes compten amb un 55% del negoci). Els guanys en el primer semestre de 2006, descomptats els resultats atípics fruit de desinversions com la venda de participacions, van experimentar un augment una mica per sobre del 20% en relació amb l'any anterior. En aquests resultats, el negoci hipotecari n'és una component significativa. Cal recordar que en el seu Informe 2005, el Banc d'Espanya es refereix a la concentració de les carteres de préstecs de les entitats financeres en els segments de la construcció, la promoció immobiliària i l'adquisició d'habitatges per particulars, indicant que al tancament del 2005 s'apropava al 60% del saldo creditici total. Vegeu pp.168 i 169.
28. El president de l'AHE, Gregorio Mayayo, en la presentació del seu informe anual, el 28.06.06 va afirmar “El problema greu del mercat espanyol és l'excés de tipus variables amb el

- ric d'interès que comporten i la impossibilitat legal pel sistema financer de poder oferir als consumidors espanyols tota la gamma de productes hipotecaris que estan en circulació normalment en la resta dels països europeus”.
29. Nota tècnica sobre preus d'habitatge, deute de les llars i estabilitat financera, citada, punt 37, pp. 19 i 20.
  30. La Asociación Hipotecaria Española (AHE) és una organització integrada pels bancs, caixes d'estalvis, cooperatives de crèdit i establiments financers de crèdit que tenen una major presència al mercat hipotecari. Els membres de l'associació tenen aproximadament el 80% del mercat de préstecs hipotecaris. La seva pàgina web és <http://www.ahe.es>.
  31. Accentuat quan el BCE va fixar el tipus de referència al 3% i l'Euribor hipotecari del mes d'agost de 2006 s'ha situat al 3,614%, que significa una pujada de 1,391 punts sobre el 2,223% que marcava l'agost de 2005. Traduït en quota mensual, representa, aproximadament, un encariment de 100 euros al mes, per una hipoteca de 140.000 euros a 20 anys. A finals de setembre de 2006 l'Euribor hipotecari s'ha situat en el 3,715%, el que implica, pel mateix import i període d'amortització, un increment d'uns 7 euros més al mes.
  32. Un estudi comparat a nivell europeu d'aquestes polítiques es troba a TRILLA, Carmen, *La política de vivienda en una perspectiva europea comparada*, Fundació “La Caixa”, 2001, pp. 208.
  33. La llei d'urbanisme de Catalunya estableix una reserva per la construcció d'habitatges de protecció pública —poden construir-se pels particulars però tenen uns característiques i preus de venda prefixats— de com a mínim el 20%, si bé els plans generals poden augmentar el percentatge. En els municipis de més de 10.000 habitants i capitals de comarca, i en modificacions a qualsevol municipi que impliquin un canvi en la classificació de sòl no urbanitzable, cal reservar un 10% del sostre per altres mesures d'estímul d'habitatge assequible (art. 57.3).
  34. El Tribunal Constitucional ha sentenciat que la funció extrafiscal del sistema tributari estatal pot derivar-se dels preceptes constitucionals en els que s'estableixen principis rectors de política econòmica i social, donat que tant el sistema tributari en el seu conjunt com cada figura tributària concreta formen part dels instruments que disposa l'Estat per a la consecució de les finalitats econòmiques i socials constitucionalment ordenades (vegeu STC 37/1987, de 26 de març, Fonament Jurídic 13, dictada en el Recurs d'inconstitucionalitat núm. 685/1984, contra determinats articles de la Llei d'Andalucía 8/1984, de 3 de juliol de 1984, de Reforma Agraria).
  35. Idea desenvolupada per GONZÁLEZ DE BUITRAGO, Víctor en *Op.cit., El problema...* pp 110 i 111.
  36. Ordre Eco/805/2003, de 27 de març, sobre normes de valoració de béns immobles per finalitats financeres, publicada al Butlletí Oficial de l'Estat núm. 85, de 9 d'abril.
  37. Per Llei 29/1994, de 24 de novembre, que va entrar en vigor el primer de gener de 1995 i substituï el text refès de la Llei d'Arrendaments Urbans, aprovat el 24.12.1964.



# QÜESTIONARI

---

1. El problema d'un habitatge digne potser no ha afectat a la teva vida. Coneixes a persones que malviuen en pisos ínfims, que dormen ocupant llits per torns o que dormen en el carrer?
  - Si tu et poses en el seu lloc, què et sembla faries?
  - Quins criteris canviaries si això et passés?
2. Estàs d'acord amb les causes del boom immobiliari que indica el Quadern? Afegiries algunes altres?
  - Quina política hauria d'aplicar-se perquè el preu del sòl no hipotequi abusivament qualsevol habitatge que es vulgui comprar?
  - Com ajudar a persones amb rendes baixes?
3. Enfront de la corrupció de partits i empresaris, quines pressions et sembla que cal fer?
  - Com educar a casa i en l'escola per a fomentar l'honradesa i denunciar el frau?
4. Et sembla que en un país amb tantes dificultats per a l'accés a l'habitatge hauria d'haver tants pisos tancats, els propietaris dels quals no volen llogar-los? Com actuar davant aquesta situació?
5. La dificultat a accedir a un habitatge digne enforteix la divisió i separació de classes. Els fills dels pares amb patrimoni immobiliari es poden permetre viure amb el sou que guanyen, els altres han de dedicar al pagament de l'habitatge la major part del sou, quedant al descobert altres necessitats també primàries.
  - Creus que hauria d'haver una política que igualés aquestes situacions o ens conformem amb la resignació i la passivitat?
6. Quin hauria de ser el paper dels cristians compromesos davant la situació relativa al dret d'accés a un habitatge digne?