

HABITATGE DE DESPROTECCIÓ

CAIXA:

EL CAS D'ESTUDI DE
"OBRA SOCIAL A CAIXA"

Índex

03 Introducció

04 Metodologia

05 Funcionament general dels HPO

07 Cas d'estudi: Obra Social i a Caixa

13 Balanços de comptes

17 Conclusions

Introducció

A través del cas d'estudi de l'Obra Social La Caixa i, més concretament, de tres promocions d'HPO a Cornellà, Sitges i Salou, aquest informe fa un exercici inèdit de fiscalització del negoci vinculat a l'Habitatge de Protecció Oficial (HPO).

La creació d'Habitatge de Protecció Oficial (HPO) és una eina clau de la política d'habitatge. Nombrosos estudis apunten que és una de les solucions a llarg termini per abaixar preus del mercat de lloguer i afavorir l'accés a l'habitatge.

Augmentar el parc d'habitatge protegit és un objectiu reconegut i compartit per moltes administracions. La llei 18/2007 del Dret a l'Habitatge estableix que "per a fer efectiu el dret a l'habitatge a tot el territori de Catalunya, els municipis inclosos en àrees declarades pel Pla territorial sectorial d'habitatge com a àmbits de demanda residencial forta i acreditada han de disposar, en el termini de vint anys, d'un parc mínim d'habitatges destinats a polítiques socials del 15% respecte del total d'habitatges principals existents". Per arribar a aquest objectiu, el Pla Territorial Sectorial d'Habitatge estableix que caldria augmentar en 300.300 unitats l'habitatge social existent entre 2023 i 2042.

Més enllà de les mancances quantitatives, el model vigent d'habitatge protegit incorpora dinàmiques especulatives que interfereixen en la seva efectivitat com a política pública.

A través del cas d'estudi de l'Obra Social La Caixa i, més concretament, de tres promocions d'HPO a Cornellà, Sitges i Salou, aquest informe fa un exercici inèdit de fiscalització del negoci vinculat a l'Habitatge de Protecció Oficial destinat al lloguer.

La manca d'accés a informació més acurada pel que fa als comptes interns de l'entitat limita les possibilitats dels càlculs. Tanmateix, les simulacions d'amortització de crèdits, junt amb l'anàlisi del context jurídic i ordenances fiscals permeten afirmar que la construcció i promoció d'HPO va resultar un profitós negoci per a La Caixa Fins i tot abans de la seva desqualificació i eventual venda.

Aquest treball ha estat elaborat pel grup de treball d'anàlisi de la campanya Destapem l'Obra Social. La Caixa ens vol fer fora de casa nostra.

Metodologia

La investigació es basa en dades de l'Agència d'Habitatge de Catalunya -obtingudes a través de peticions del dret d'accés a la informació pública-, documentació jurídica i càlculs de simulació d'amortització.

El present informe s'estructura en tres parts. En primer lloc, es fa una aproximació al funcionament general de l'habitatge públic. S'analitzen els diferents Plans d'Habitatge que han creat el marc legal de l'HPO, així com les diferents transferències de recursos públics per a la construcció d'HPO.

La segona part estudia com s'ha desenvolupat aquest model d'HPO en la cas concret de l'Obra Social La Caixa. S'analitza l'entramat empresarial, les subvencions a l'obra social, els beneficis fiscals, els costos de construcció i adquisició del sòl, les rendes cobrades, el preu de venda i els préstecs.

Per últim, s'apliquen aquestes variables per fer una simulació aproximada dels balanços de comptes en les tres promocions estudiades d'HPO.

La investigació es basa en dades de l'Agència d'Habitatge de Catalunya -obtingudes a través de peticions del dret d'accés a la informació pública-, documentació jurídica i càlculs de simulació d'amortització.

Funcionament general dels HPO

Marc legal

Els Plans d'Habitatge Estatals són els documents legals que marquen les normes generals de la política pública d'habitatge. Depenen de l'aprovació d'un Reial decret estatal i les seves successives modificacions. A partir d'aquest marc, un Decret d'àmbit català concreta diferents criteris i condicions sobre l'Habitatge de Protecció Oficial (HPO): preu del lloguer, durada de la qualificació, subvencions rebudes, condicions d'accés, etc.

Aquest informe analitza diferents promocions qualificades com a HPO vinculades a La Caixa sota els següents Plans d'Habitatge: Pla 2002-2005, Pla 2005-2008 i Pla 2009-2012.

El Pla 2002-2005 té dues fases:

- Primera fase: lloguer obligatori a preu regulat
- Segona fase: preu de lloguer i venda lliures per la propietat

Els Plans 2005-2008 i 2009-2012 tenen tres fases:

- Primera fase: lloguer obligatori a preu regulat
- Segona fase: lloguer no obligatori, però amb preus de lloguer i venda regulats
- Tercera fase: preu de lloguer i venda lliures per la propietat

L'HPO de promoció privada com a negoci immobiliari

Els Plans d'Habitatge Estatals són els documents legals que marquen les normes generals de la política pública d'habitatge. Depenen de l'aprovació d'un Reial decret estatal i les seves successives modificacions. A partir d'aquest marc, un Decret d'àmbit català concreta diferents criteris i condicions sobre l'Habitatge de Protecció Oficial (HPO): preu del lloguer, durada de la qualificació, subvencions rebudes, condicions d'accés, etc.

En moltes ocasions la promoció i construcció d'aquests habitatges recau en actors amb ànim de lucre. El paper de les administracions en aquests casos es limita, principalment, a traspasar recursos a aquests negocis privats perquè facin les actuacions previstes.

Aquests recursos es poden transferir de diverses maneres:

- Subvencions directes a les empreses promotores
 - A la compra del sòl
 - A la urbanització del sòl
 - A la promoció d'habitatges
 - Per criteris mediambientals (instal·lacions energètiques sostenibles)
 - Per afavorir la mobilitat interna de les llogateres
- Subsidis a préstecs convinguts entre entitat financera i promotora
- Cessió o venda de sòl públic
- Beneficis fiscals

Els conceptes de les subvencions i subsidis a préstecs per edificar habitatge protegit estan establerts pels Reials Decrets i Decrets dels Plans d'Habitatge Estatal. Les condicions de traspàs onerós del sòl es defineixen en convenis municipals.

Gràcies a la legislació vigent durant els plans d'habitatge anteriorment esmentats, moltes d'aquestes promocions poden ser venudes i llogades al mercat lliure un cop passat el termini de protecció. Més enllà de càlculs quantitius per a cada cas concret, és clar que amb aquesta possibilitat es tanca el cercle d'una transferència de recursos públics a entitats privades sota el pretext d'una política d'accés a l'habitatge.

Cas d'estudi: Obra Social

La Caixa

A partir d'aquesta aproximació general, podem endinsar-nos en un cas concret de promotor privat d'HPO amb ànim de lucre: l'Obra Social La Caixa. A través d'una anàlisi quantitativa de diferents variables (subvencions, cost de construcció, rendes percebudes...) es pot simular un balanç de comptes de tres promocions d'HPO: Salou-Emprius, Cornellà-Can Millars i Sitges-Plana Este.

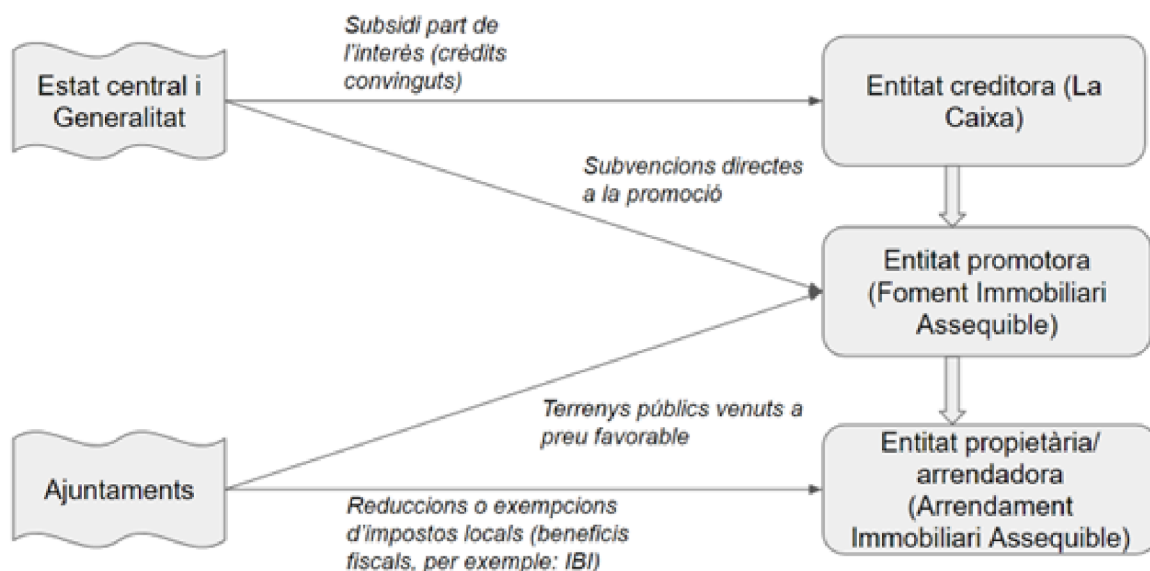
L'entramat empresarial

Per entendre el funcionament de la promoció i gestió dels HPO d'aquesta entitat, cal desglossar, en primer lloc, quina de les seves filials s'encarrega de cada part del procediment:

- Emissora del préstec: Caixa d'estalvis i pensions de Barcelona "La Caixa"
- Promotora de la construcció: Foment Immobiliari Assequible
- Propietària de la promoció (cobradora de rendes): Inmocriteria Arrendamiento I, II i III

Originalment, l'empresa cobradora de rendes tenia el nom d'Arrendament Immobiliari Assequible, però les seves propietats s'han transferit a les tres empreses vinculades a Inmocriteria mencionades. Les empreses constructores no presentaven vinculació jurídica amb La Caixa. Algunes promocions vinculades a l'Obra Social de La Caixa no eren HPO. En aquests casos, l'empresa propietària era Building Center S.A.U., que no s'inclou en el present informe.

La següent infografia reflecteix com es relaciona aquest entramat amb les diferents transferències de recursos públics pròpies de l'HPO de promoció privada. A continuació, desglossem com s'han concretat aquestes transferències:



Les subvencions a l'Obra Social

Segons dades de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya (AHC), l'Obra Social La Caixa ha rebut en concepte de subvencions a la seva empresa Foment Immobiliari Assequible, amb CIF A63346290, les següents quanties:

Decret 157/2002 i RD 1/2002	1.200.086,65
Decret 244/2005 i RD 801/2005	3.907.000,00€
Decret 50/2009 i RD 2066/2008	2.235.831,60€
Decret 13/2010 i RD 2066/2008 i RD 1713/2010	18.303.114,16€
Total	25.646.032,31€

Les dades corresponents al RD 1/2002 corresponen únicament a la promoció de Vic. El total podria ser superior, però no es poden obtenir de forma agregada perquè la documentació no està agregada.

Els beneficis fiscals

S'ha pogut constatar l'existència de beneficis fiscals de caràcter municipals en almenys dues de les tres promocions analitzades.

Malgrat que no s'ha pogut desgranar les quanties exactes, sí que es pot deduir la quota i el concepte dels mateixos:

- Sitges: Bonificació del 50% de la quota íntegra de l'IBI a la propietat d'HPO durant els sis anys posteriors a la qualificació
- Cornellà: Bonificació del 50% per HPO + 10% en cas d'instal·lació de sistemes d'aprofitament tèrmic

Segons es pot comprovar en diversos contractes de lloguer de persones que viuen en aquestes promocions, l'empresa cobradora de rendes afegia un complement al preu de l'arrendament en concepte d'IBI des del primer any de lloguer, que no quedava en cap cas bonificat. Així doncs, les bonificacions van augmentar el marge de benefici de l'Obra Social La Caixa.

Els costos de construcció i adquisició del sòl

Els costos de construcció per a l'empresa promotora, és a dir, el pressupost màxim de les constructores d'HPO, està fixat públicament. Aquest import es basa en l'anomenat Preu Bàsic, fixat pel Ministeri de Foment -ara, Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana- per a cada Pla d'Habitatge. La xifra depèn de la quantitat de metres quadrats totals i una sèrie de coeficients que depenen dels Decrets, com per exemple, la ubicació de la promoció.

En el cas de promocions de protecció oficial desenvolupades sobre sòl públic, els terrenys han estat transferits del municipi a l'Obra Social La Caixa. Aquesta operació es consolida a través d'un Conveni municipal entre ajuntament i les empreses vinculades a l'Obra Social La Caixa. Entre altres qüestions, en el document que formalitza el conveni s'especifica les condicions de transmissió del sòl i, per tant, el preu al qual La Caixa compra el sòl públic. Malauradament, és un document de difícil accés. Per a l'elaboració d'aquest informe, només s'ha pogut consultar l'exemplar referent a dues promocions: Salou i Sitges.

Indirectament, es pot deduir de forma aproximada el preu del sòl a partir del valor del préstec i els costos de construcció seguint la següent fórmula del cadastre:

$$\text{Preu del sòl} = 0,87 * (\text{Préstec} - 1,15 * \text{Costos de construcció})$$

Les rendes cobrades

El preu regulat màxim a què es pot llogar un habitatge HPO es regula als decrets que desenvolupen a cada Pla d'Habitatge. En termes generals depèn d'un percentatge del preu de venda regulat i una sèrie de coeficients. També es regula el preu dels trasters i garatges associats a cada pis, les condicions d'actualització del preu, si es poden cobrar altres conceptes i quin és el preu en la fase concertada (si existeix).

Com s'ha dit anteriorment, el preu de partida de l'habitatge s'estableix en l'expedient de qualificació. En el moment d'elaborar el present informe, es té constància del preu de partida de 35 promocions de l'Obra Social La Caixa. El següent valor equival a les rendes pagades per totes les llogateres d'aquests habitatges en deu anys, que és el termini més habitual de durada de l'HPO.

Total rendes cobrades	161.857.080€
------------------------------	---------------------

El valor anterior és aproximat, ja que caldria considerar que reduirien la quantia total:

- L'índex d'ocupació dels pisos i de pagament efectiu no és del 100%.
- En casos particulars La Caixa ofereix descomptes/subvencions a les llogateres que no tenim confirmat que fossin compensats amb subvencions públiques.

Augmentarien la quantia total:

- Totes les promocions han estat llogades per més de 10 anys.
- La majoria de promocions estan en la fase concertada que permet un 15% d'augment respecte del preu inicial (segona fase de la protecció per les promocions 2005-2008 i 2009-2012).
- Les llogateres paguen IBI des del començament de la promoció, tot i que com hem vist La Caixa hauria pogut beneficiar-se de desgravacions.
- Les llogateres paguen despeses comunes fixades per contracte i en els darrers anys es giren rebuts extres.
- Les llogateres paguen segur d'impagament.
- Les llogateres paguen fiança i 2 o 3 garanties addicionals en funció de l'any d'elaboració del contracte. Les condicions de devolució de la fiança i les garanties estan redactades per dificultar la seva recuperació per part de la llogatera.
- L'actualització anual per IPC.

El preu de venda

Quan s'acaba l'etapa de protecció completa d'una promoció HPO destinada al lloguer, els pisos es poden vendre. És el cas de promocions com Salou, Vendrell, Reus, Tarragona o Vic. La negativa de La Caixa a vendre aquests pisos a les llogateres i la pràctica de mantenir-los buits fa pensar en una operació de venda en paquet que no està confirmada per l'entitat.

Els pisos s'han de vendre a un preu regulat. El càlcul d'aquest preu, similar a com succeeix amb el pressupost de construcció, depèn del Preu Bàsic multiplicat per uns coeficients o quanties i la quantitat de metres quadrats del pis.

Els préstecs

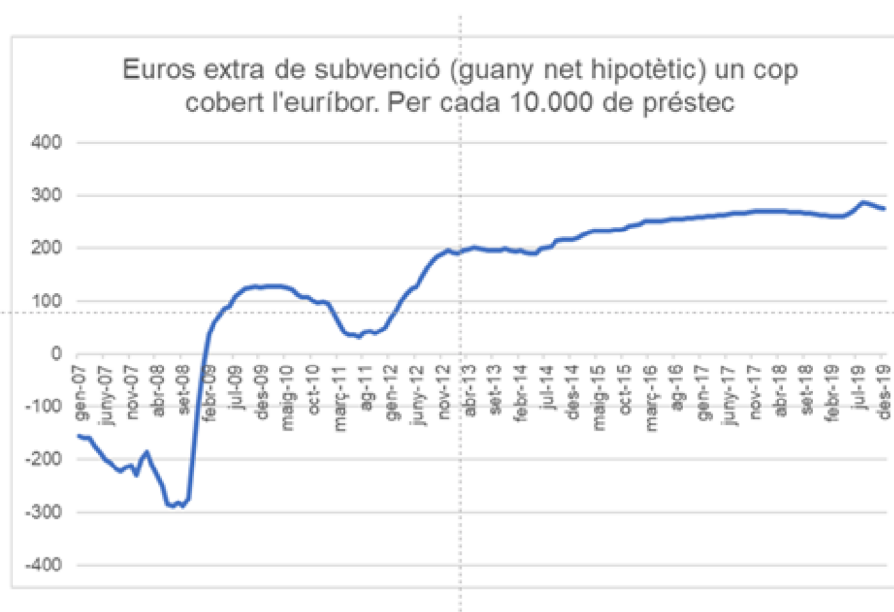
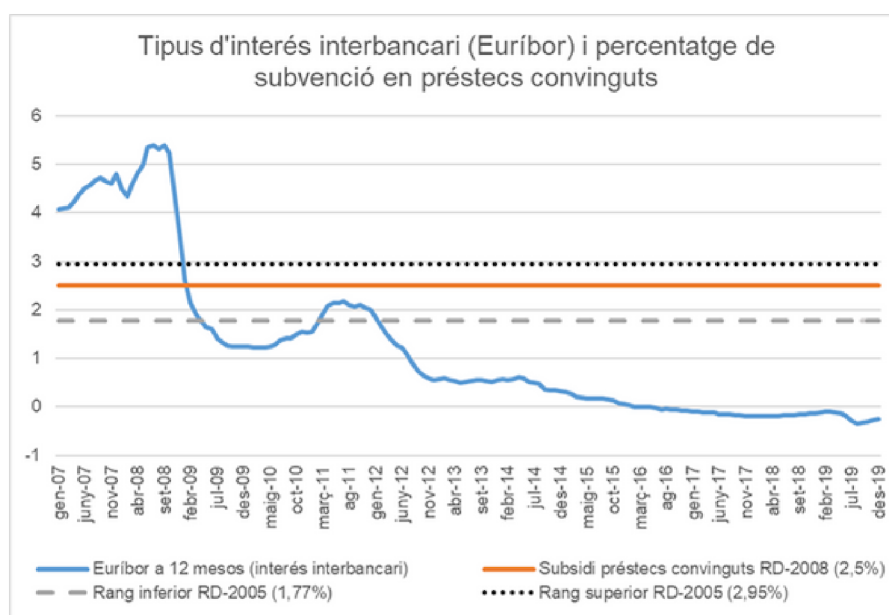
A canvi de contractar préstecs per part de la promotora (La Caixa) a l'entitat financera (La Caixa), aquesta darrera rebia un subsidi directe. En funció del Pla d'Habitatge, la durada de la protecció i l'any de retorn del préstec s'estableix un mínim i màxim del subsidi. Aquesta quantia del subsidi oscil·la entre els 177 € i els 295 € anuals per cada 10.000 € de préstec.

L'euríbor és el tipus d'interès al qual els bancs es presten entre ells i és un preu de referència per als préstecs de tota mena. L'euríbor a dotze mesos és el tipus d'interès que un banc pagaria a un altre per un préstec a un any vista. És molt important perquè es pren com a referència per a bona part del deute privat, per exemple: per a fixar els tipus d'interès de les hipoteques.

Des de començaments de l'any 2009, l'euríbor a dotze mesos va estar per sota del que representaven, en percentatge, els subsidis als préstecs convinguts. Així, al febrer d'aquell any, l'euríbor se situava en 2,13, i al desembre era d'1,24, mentre el subsidi als préstecs convinguts establert pel Reial decret de 2008 era del 2,5%. En anys posteriors, l'euríbor va descendir encara més.

En conseqüència, els subsidis cobrien i superaven el cost per a La Caixa de finançar-se en el mercat interbancari -el preu de demanar préstecs a altres bancs-. En lloc d'ajudar a finançar part del cost, se superen sobradament els costos financers.

Això implica també que aquests préstecs de La Caixa a una empresa de la seva propietat podien ser més rendibles que les hipoteques concedides a partir del 2009, i això és gràcies al subsidi públic rebut.



La rendibilitat exacta depèn de les regles d'amortització del préstec, una informació que no ha estat accessible en l'elaboració d'aquest informe. Es desconeix si anualment La Caixa ha rebut com a subsidi sempre la mateixa quantia (tipus d'amortització constant) fixada pels decrets o, en canvi, si aquest subsidi decreix a mesura que es paga el préstec. En les dades que oferim en els casos particulars hem utilitzat la segona hipòtesi per tal d'obtenir el valor menys favorable a La Caixa (infraestimació).

Balanços de comptes

Es pot observar com, en els primers deu anys de la promoció, la inversió de La Caixa està completament amortitzada a Salou i Cornellà, i en més d'un 90% en el cas de Sitges

Un cop desglossat el funcionament i finançament, es pot elaborar un balanç de comptes que permeti estimar els beneficis de La Caixa promocionant habitatge públic. La metodologia dels balanços exposats es basa a agrupar els diferents conceptes que hem anat presentant en despeses i ingressos. No s'inclouen els impostos pagats per La Caixa per les rendes de lloguer cobrades.

El present estudi permet completar els balanços de tres promocions. Són els casos amb més informació disponible: Salou-Emprius, Sitges-Plana Est i Cornellà-Can Miralls. Per a cada promoció s'ofereixen les dades concretes. Es pot observar com, en els primers deu anys de la promoció, la inversió de La Caixa està completament amortitzada per Salou i Cornellà i en un 93% en el cas de Sitges. Seguint amb el cas de Sitges, en els següents anys el benefici arriba als 5,2 milions d'euros. En darrer lloc, s'extrapola el benefici net en funció del qual inferim de la gestió de La Caixa (que no deixa de ser una hipòtesi): venda en paquet per la promoció de Salou i continuar llogant per les promocions de Sitges i Cornellà per deu anys més. Aquests ingressos no han estat realitzats encara.

L'anotació segons AHC significa que l'Agència de l'Habitatge de Catalunya ha confirmat les quanties del préstec, el fet que ha estat subvencionat i la quantia de les subvencions.

Salou-Emprius. Regulat per RD 801/2005 i Decret 255/2008

CAS SALOU-EMPRIUS (Precio Básico = 758€/m2)		
CONCEPTE	DESPESA	INGRÉS
Costos de construcció (758€/m2 * 60m2/pis * <u>80pisos</u>).	3.600.000€	
Compra del sòl (segons conveni municipal).	1.975.188€	
Cost total de la promoció (segons fórmula de cadastre Cost de construcció + Valor del sòl + Costos de promoció, sent els costos de promoció 0,15 * [Cc * Vs]).	6.411.466,2€	
Préstec (segons AHC).	6.926.531,97€	
Manteniment (el paguen les llogateres a través d'una despesa mensual).	0€	
Subsidi de préstec (segons article 38 RD 801/2005 i aplicant regla d'amortització decreixent, confirmat per AHC).		824.000€
Subvenció directa (segons AHC).		1.000.000€
Lloguers cobrats (per 10 anys, entre 2010 i 2020, a una ocupació del 100%, segons expedient de qualificació, sense comptar IBIs, despeses comunes, augments IPC, fiances, assegurances obligatòries i costos d'elaboració de contracte).		5.368.000€
Venda a preu regulat (758€/m2 * 1,80 * 1,30 60m2/pis * <u>80pisos</u>).		8.513.856€
Total (considerant que el préstec inclou costos de construcció, compra del sòl i altres conceptes).	6.926.531,97€	15.705.856€
Benefici net		8.779.324,03€

Cornellà-Can Millars. Regulat per RD 2066/2008 i Decret 13/2010

CAS CORNELLA-CAN MILLARS (Precio Básico = 758€/m2)		
CONCEPTE	DESPESA	INGRÉS
Costos de construcció (758€/m2 * 62,25m2/pis * <u>60pisos</u>).	2.801.250€	
Compra del sòl (orientatiu, segons fórmula anteriorment exposada).	4.000.000€	
Préstec (segons AHC).	7.265.100,13€	
Manteniment (el paguen les llogateres a través d'una despesa mensual).	0€	
Subsidi de préstec (segons article 28 RD 2066/2008 i aplicant regla d'amortització decreixent, confirmat per AHC).		915.000€
Subvenció directa (segons AHC).		1.313.730,72€
Lloguers cobrats (per 10 anys, entre 2010 i 2020, a una ocupació del 100%, segons expedient de qualificació, sense comptar IBIs, despeses comunes, augments IPC, fiances, assegurances obligatòries i costos d'elaboració de contracte).		5.040.000€
Lloguers cobrats (per 10 anys més, 2020-2030, aplicant les mateixes regles)		5.040.000€
Total (considerant que el préstec inclou costos de construcció, compra del sòl i altres conceptes).	7.265.100,13€	12.308.730,72€
Benefici net		5.043.630,59€

Sitges-Plana Este. Regulat per RD 801/2005 i Decret 255/2008

CAS SITGES-PLANA EST (Precio Básico = 623,77€/m2)		
CONCEPTE	DESPESA	INGRÉS
Costos de construcció (623,77€/m2 * 44,4m2/pis * 113pisos).	3.120.578,844€	
Compra del sòl (segons conveni municipal 435€/m2 * 7786m2).	3.386.910€	
Cost total de la promoció (segons fórmula de cadastre Cost de construcció + Valor del sòl + Costos de promoció, sent els costos de promoció $0,15 * [C_c * V_s]$).	7.493.962,11	
Préstec (segons AHC, no tenim hipòtesi de perquè aquest préstec està tant desajustat amb el cost de la promoció, la urbanització del sòl la va assumir el municipi segons conveni).	9.131.638,66€	
Manteniment (el paguen les llogateres a través d'una despesa mensual).	0€	
Subsidi de préstec (segons article 38 RD 801/2005, 85% pisos a 10 anys 15% pisos a 25 anys i aplicant regla d'amortització decreixent, confirmat per AHC).		1.072.347€
Subvenció directa (segons AHC).		1.633.500€
Lloguers cobrats (per 10 anys, entre 2008 i 2018, a una ocupació del 100%, segons expedient de qualificació, sense comptar IBIs, despeses comunes, augments IPC, fiances, assegurances obligatòries i costos d'elaboració de contracte).		5.825.000€
Lloguers cobrats (per 10 anys més, 2018-2028, aplicant les mateixes regles)		5.825.000€
Total (considerant que el préstec inclou costos de construcció, compra del sòl i altres conceptes).	9.131.638,66€	14.355.847 €
Benefici net	5.224.208,34€	

Conclusions

S'ha fet una abundant injecció de diners públics a una entitat bancària que pretén deslligar-se, en la gestió dels pisos, de les consideracions d'accessibilitat i protecció social que van justificar els ajuts. No només han obtingut beneficis, sinó també desenes de promocions d'habitatges que ara són actius immobiliaris de la seva cartera.

La Caixa ha rebut ajudes milionàries provinents de diferents escales d'administració per a la construcció d'un parc d'HPO de lloguer. La forma d'aquestes ajudes ha estat diversa: subvencions directes a la seva promotora, cessions de terrenys, beneficis fiscals en impostos locals de diversos municipis i subsidis als préstecs convinguts (crèdits de La Caixa a la seva pròpia promotora). A això s'hi afegeixen les rendes cobrades als seus llogaters.

Com a resultat, existeixen indicis suficients per afirmar que La Caixa ha cobert en una proporció molt elevada els seus costos i ha amortitzat les inversions efectuades en el marc dels plans d'habitatge en el termini dels deu primers anys de comercialització en forma de lloguer dels habitatges. Al mateix temps, deu anys és tot el temps de protecció de la gran majoria d'habitatges. Amb tot, les rendes de lloguer cobrades a partir del desè any incorporen conceptes addicionals i la seva funció és garantir una alta rendibilitat a l'entitat. I el principal guany per a l'entitat no són aquests ingressos, sinó els habitatges en si mateixos. No només han obtingut beneficis, també han obtingut 38 promocions d'habitatges que ara són actius immobiliaris de la seva cartera.

A través d'aquesta recerca es pot afirmar que, malgrat que sigui legal, no existeix cap justificació econòmica basada en els costos o les dificultats per cobrir un esforç inversor que justifiqui la no renovació dels lloguers, un cop acabada la protecció, a les persones que habiten aquestes promocions.

Les pràctiques que La Caixa presenta en la gestió dels habitatges vinculats a l'Obra Social no són objecte d'aquest informe. Aquest conflicte serà denunciat més extensament en el marc de la campanya veïnal i sindical *Destapem l'Obra Social. La Caixa ens vol fer fora de casa nostra*. Tanmateix, les dades presentades aquí evidencien la rendibilitat del negoci dels HPO i reforcen la legitimitat de les reivindicacions d'aquesta campanya.

Més enllà del cas concret de l'Obra Social, aquesta recerca planteja dubtes sobre el disseny de les polítiques públiques de foment de l'HPO. Els abundants recursos públics que s'hi han destinat no han garantit la consolidació d'un parc d'HPO amb condicions d'estabilitat i accessibilitat perdurables més enllà d'uns pocs anys. A més, han estat una font de benefici i d'ampliació substancial de la cartera immobiliària d'entitats com Caixabank.

En resum, una valoració en perspectiva dels recursos públics municipals, autonòmics i estatals destinats al foment d'HPO en lloguer evidencia les seves mancances. S'ha fet una abundant injecció al patrimoni immobiliari d'una entitat bancària que pretén deslligar-se, en la gestió dels pisos, de les consideracions d'accessibilitat i protecció social que van justificar els ajuts.