

ESTÍMUL BASE VIVA

Conclusions del programa d'acceleració i consolidació de (proto)cooperatives d'habitatge en cessió d'ús.

Gener 2023

1. Introducció

Estímul Base Viva és el programa impulsat per FECOVI amb el suport de la DG de Cooperativisme de la Generalitat Valenciana per a l'acceleració i consolidació de grups promotors d'habitatge cooperatiu, dins del marc de Base Viva.

Per definir el model d'acompanyament necessari el programa ha dividit els grups en tres nivells segons el seu grau de maduresa:

- Consolidació: Inclou cooperatives ja constituïdes o en fase de constitució que compten amb un sòl disponible per a la seua promoció i un grup suficientment consolidat per iniciar la promoció.
- Acceleració: Inclou (proto)cooperatives que, tenint un projecte iniciat i en procés de definició, requereixen d'un acompanyament i avaluació de la seua viabilitat, a més de no disposar d'un immoble.
- Orientació: Inclou (proto)cooperatives que es troben en un punt inicial de definició del projecte i que encara no tenen el grau de maduresa necessari per poder ser accelerats.

El programa s'ha desenvolupat durant 2022 amb la participació de 17 grups de (proto)cooperatives que han rebut l'acompanyament d'un equip tècnic. Els objectius de l'acompanyament han estat:

- Donar suport als grups de forma personalitzada per facilitar la posada en marxa de la seua activitat econòmica.
- Consolidar un equip tècnic de suport als grups així com ferramentes d'acompanyament per al sector.
- Diagnosticar l'estat actual dels grups al territori valencià per visibilitzar projectes pilot referents i contribuir a la replicabilitat i popularització del model.

Aquest document repassa els aprenentatges extrets d'aquesta diagnosi per continuar avançant en el procés de promoció del model d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús.

2. Grups promotors participants Estímul Base Viva

Mitjançant una convocatòria oberta i després de la baremació de diferents aspectes definitoris dels grups i els seus projectes, aquestos es classifiquen en els tres nivells esmenats:

<u>Consolidació</u>	<u>Acceleració</u>	<u>Orientació</u>
- Resistir cooperativa fase Godella	- Corriol (Cobarraca)	- Cooperativa Resistir - Fase Jesús María
- Vacaciones permanentes	- La Caragola	- Edeta Nova
- Alicante convivència	- La Llauradora	- Margalló CV
- Ágora Vivienda Colaborativa	- Cau Cohousing	- Ítaca (Iniciativa Colaborativa Alicante)
- Alclublana	- Resistir cooperativa, fase Sagunt	- JUNTES
		- Asociación Aepavale
		- In love con la Terreta

Els grups seleccionats es consideren representatius de l'ecosistema actual de l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús al territori.

3. Barreres i oportunitats per a la promoció d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús

Després del treball d'acompanyament amb els diferents grups esmenats, es detecten obstacles per portar a terme els projectes, així com oportunitats perquè siguin una realitat. Es recullen a continuació.

Barreres

- Financeres. Dificultat o impossibilitat per accedir al finançament bancari tant per als grups sènior com per als grups intergeneracionals amb sòl públic, per desconfiança del sector financer i dificultat d'aval o garanties col·lectives.
- Econòmiques
 - Aportacions inicials molt elevades, impossibles d'assumir pel perfil potencial d'habitatge protegit (actualment no es disposa d'ajudes públiques). Els grups més avançats, amb capacitat per fer aquestes aportacions, es desenvolupen tots sobre sòl privat.
 - Manca d'ajudes directes a la promoció del model. S'està treballant per acollir el model cooperatiu en sistemes de subvenció genèriques vinculades a l'habitatge, però no s'ha generat cap programa específic.

- Normatives. Marc normatiu en procés d'aprovació. Els grups no coneixen els requeriments o algunes especificitats amb les que hauran de treballar, i això genera inseguretat. Per exemple, respecte els nous límits definitius per accedir a sòl públic.
- Teixit cooperatiu. El teixit existent és de grups promotors i agrupacions informals. No existeixen estructures o entitats de segon nivell o economia social que puguen donar suport i estabilitat al model i canalitzar certs recursos generats per l'administració.
- Grups motors
 - Grups promotors configurats de forma orgànica i per afinitats personals, amb diferents nivells de consolidació, però sense considerar els perfils d'accés a l'habitatge protegit.
 - Grups promotors sense constitució en forma de cooperativa. Redueix la capacitat de reacció front a convocatòries públiques.
- Professionals
 - Falta de professionalització del sector. La majoria dels grups treballen des de l'autogestió el que dificulta avançar en moltes ocasions.
 - Falta d'un sector consolidat amb perfils tècnics amb experiència especialitzats en acompanyament per a la promoció d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús.
- Desconeixement del model
 - Per part de la població es desconeixen les vies per participar en aquest tipus de projectes, així com les seues implicacions.
 - Per part de les persones treballadores de l'Administració el desconeixement dificulta la generació de polítiques de promoció i trobar l'encaix en la normativa actual.

Oportunitats

- Financeres
 - Hi ha models a altres territoris de l'estat (exemple: Catalunya) suficientment desenvolupats com per a estudiar-los i poder extreure'n aprenentatges útils adaptats a la realitat del País Valencià.
 - Potencialitat de l'aval derivat del conveni entre la Conselleria d'Habitatge i l'IVF.
- Econòmiques
 - Comença a haver-hi ajudes econòmiques i subvencions públiques d'habitatge que inclouen el model, la virtualitat de les quals encara està per comprovar.
 - Disposició dels grups de trobar mecanismes de solidaritat entre les sòcies.
- Normatives
 - Alta implicació dels grups en la formulació i la millora de la nova normativa.
 - L'aprovació de la normativa dóna un mínim de seguretat jurídica i de definició que potser contribuísca a la prosperabilitat i estabilitat del model.
 - De moment, el text provisional recull les característiques principals del model: titularitat de la cooperativa a perpetuïtat; prohibició de dividir horitzontalment, és a dir, prohibició d'adjudicar la propietat dels habitatges; transmissió del dret d'ús

vinculada a la transmissió de la condició de sòcia; i en cas de dissolució, obligació de transmetre a una entitat amb igual finalitat o a una entitat pública.

- Teixit cooperatiu. La plataforma de coordinació Cohabitem (formada pels grups motors) i FECOVI han aconseguit crear una estructura de coordinació estable i constant, dedicada a donar-se suport, mutualitzar aprenentatges i generar sinergies per fer possible el model.
- Grups motors. Tot i ser informal, hi ha diversos grups promotors molt implicats i decidits en la consecució de l'objectiu.
- Professionals
 - Existència de professionals de diferents àmbits amb connexions estatals que garanteix la replicabilitat de processos de la resta de l'estat al territori valencià.
 - FECOVI com agent impulsor i de suport per a l'acompanyament tècnic de (proto)cooperatives.

4. Mesures per promocionar el model des de l'Administració Pública

a. ACTIVACIÓ DE LA DEMANDA I DIFUSIÓ DEL MODEL

- Accions per a la difusió del model: xerrades o jornades per donar a conèixer les oportunitats i les alternatives del model cooperatiu en cessió d'ús.
- Activació de la demanda per impulsar una cooperativa d'habitatge en cessió d'ús:
 - comptar amb perfils professionals que acompanyen i dinamitzen el procés
 - conèixer la realitat del territori i el perfil interessat en participar per dissenyar programes que atenguen a les seues necessitats.
- Diàleg amb (proto)cooperatives interessades i/o entitats representatives.
 - definició de canals de comunicació periòdics que permetan manifestar les demandes i aportacions per cadascuna de les parts.
 - treball conjunt per trobar solucions creatives on ambdues parts es senten còmodes.
- Formació d'equips tècnics de l'Administració:
 - participació dels perfils tècnics implicats en la cessió d'immobles públics en formacions o jornades d'intercanvi.
 - interlocució amb la Federació i altres municipis (del territori o de fora) que hagen impulsat processos similars.
- Suport a la consolidació d'entitats o estructures d'impuls i coordinació del model.

b. CESSIÓ DE PATRIMONI PÚBLIC

- Cessió d'immobles públics:
 - Dirigit a la ciutadania en general i/o per a grups específics (joves, majors, ...). Cal conèixer la situació de la demanda a la localitat/zona. Si no existeix, s'ha d'activar abans d'iniciar el procés (veure accions activació de la demanda)

c. AJUDES A LA PROMOCIÓ

- Línia d'ajudes per facilitar la incorporació de perfils amb rendes baixes al model.
 - Ajudes per fer front a la quota d'accés
 - Ajudes per fer front a la quota mensual.
- Línia de finançament públic (o subvencions retornables) per complementar altres ferramentes de finançament privat.
- Recursos d'assistència tècnica per guiar i acompanyar el procés de formació de les (proto)cooperatives.
- Promoure i desenvolupar les bases d'ajudes del Pla estatal d'habitatge i altres fonts de finançament supramunicipal.
 - Fer seguiment de l'aplicació i la convocatòria dels processos actuals, per millorar l'efectivitat i garantir la transferència de fons fins als grups cooperatius.

d. ADEQUACIÓ DEL MARC REGULADOR

- Adequació de les diferents convocatòries i bases de subvenció d'habitatge per permetre la participació del model.