

**INFORMES 2024.
ANÀLISI ANUAL SOBRE LA
SITUACIÓ DE L'HABITATGE
A BARCELONA**

EL FINANÇAMENT DE L'HABITATGE SOCIAL: INTEGRANT LA INVERSIÓ D'IMPACTE PER AL DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE.

Elaborat per Xavier Mauri i Montserrat Pareja-Eastaway

ÍNDEX

1. Introducció	4
2. El model de les capacitats aplicat a la provisió d'habitatge social.	8
2.1 Model teòric d'avaluació de capacitats.	9
2.2 La producció i gestió de l'habitatge social (i assequible) a Catalunya i Espanya.	10
3. Problemàtiques associades al finançament de l'habitatge social.	13
3.1 Mecanismes de finançament tradicional.	14
3.2 Mancances del sistema tradicional de finançament de l'habitatge social.	16
3.3 El finançament de l'habitatge social a Catalunya i Espanya.	16
4. Models de finançament innovadors per a l'habitatge social.	18
4.1 Fons d'inversió immobiliària (REITs/SOCIMs).	18
4.2 Finançament col·lectiu (crowdfunding) i en col·laboració.	21
4.3 Bons verds i habitatge eficient energèticament.	22
5. Inversió d'impacte: una solució per a l'habitatge social.	24
5.1 Fonaments de la inversió d'impacte.	24
5.2 Actors clau en l'ecosistema de la inversió d'impacte.	26
5.3 La inversió d'impacte al territori (place-based).	28
5.4 Rellevància de la inversió d'impacte per a l'habitatge social.	29
5.5 Instruments clau de la inversió d'impacte.	30
6. Estudis de cas sobre inversió d'impacte en habitatge social.	32
7. Recomanacions de política pública i conclusions.	38
8. Referències	44
9. Annex	47

Índex d'il·lustracions

Il·lustració 1.	Estructura de tinença, llars amb renda per sobre i per sota del 60% de la renda mediana equivalent. UE (27), Alemanya, Espanya, Països Baixos i Suècia. 2024.	5
Il·lustració 2.	Indicador de sobreesforç en el pagament dels costos d'habitatge per tinença. UE (27), Alemanya, Espanya, Països Baixos i Suècia. 2024.	6
Il·lustració 3.	Capacitats de la producció i gestió d'habitatge social.	9
Il·lustració 4.	La producció (i gestió) d'habitatge social i assequible a Espanya.	10
Il·lustració 5.	Barreres financeres per a augmentar l'oferta d'habitatge assequible	13
Il·lustració 6.	Exemples de finançament col·lectiu d'habitatge.	22
Il·lustració 7.	De la filantropia als mercats tradicionals.	25
Il·lustració 8.	Principis fonamentals en la inversió d'impacte.	26
Il·lustració 9.	Actors principals en el mercat de la inversió d'impacte.	27

Índex d'exemples

Exemple 1.	Primero H.	20
Exemple 2.	Places for People.	32
Exemple 3.	Better Society Capital.	33
Exemple 4.	SpainNAB.	35
Exemple 5.	TuTECHÔ.	35
Exemple 6.	Solventis - Fondviso.	36

1. Introducció

El concepte 'habitatge assequible' s'utilitza sovint com a fórmula per a resumir la multiplicitat de problemàtiques que afecten a l'habitatge (i.e. barris vulnerables, l'habitatge per a les rendes baixes, el dèficit d'habitatge o les necessitats d'habitatge) (Hulchanski 1995). Des d'aquesta perspectiva, l'habitatge social és una de les temàtiques que s'engloben en el concepte d'habitatge assequible fent que sovint sigui necessari distingir entre assequibilitat i funció social de l'habitatge.

L'habitatge social a Catalunya, a Espanya i a Europa afronta múltiples reptes, sent el finançament un dels obstacles més importants. El finançament de l'habitatge social abasta diferents aspectes: des del finançament de la construcció o rehabilitació a la gestió sostenible de cada unitat residencial. De manera generalitzada, l'assequibilitat de l'habitatge preocupa al conjunt de la societat però l'augment continu dels preus i costos de l'habitatge i la demanda creixent per part de col·lectius en situació vulnerable han posat una pressió creixent sobre les polítiques públiques i el parc d'habitatge social existent. A tall d'exemple, a Catalunya, el creixement del preu del lloguer ha assolit un nivell extraordinari. El cas de Barcelona és especialment preocupant on el preu mitjà dels nous contractes es situa el primer trimestre de l'any 2024 en 1.193,41 euros (Incasòl, 2024). El problema de l'assequibilitat de l'habitatge és comú a molts països europeus, en especial aquelles ciutats en les que la inversió pública en habitatge assequible ha estat discontinua i a la baixa (Poggio i Whitehead 2017; Housing Europe 2024). Aquest informe es concentra en la intersecció entre habitatge assequible i habitatge social observant els efectes externs que es poden crear entre ambdós tipologies.

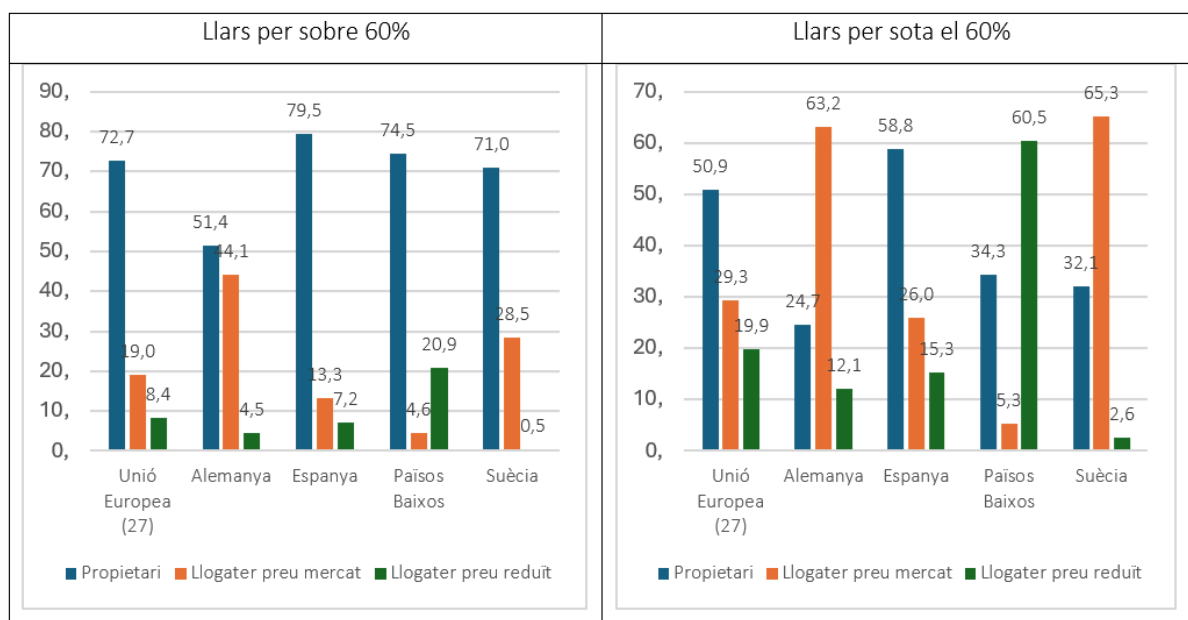
En el context europeu, la definició i la provisió d'habitatge social varien significativament entre els països de la Unió Europea, ja que no hi ha una regulació única. Habitualment, l'habitatge social es refereix a l'oferta d'habitatges assequibles per a persones i famílies que no poden accedir al mercat privat de lloguer o compra a causa dels seus ingressos o de situacions de vulnerabilitat (OECD 2020; Granath Hansson i Lundgren 2019; Scanlon, Whitehead, i Arrigoitia 2014; Whitehead 2017). En general, les polítiques d'habitatge social a Europa tenen com a objectiu garantir el dret a un habitatge digne, incloent subvencions, lloguers per sota del preu de mercat, o altres tipus de suport públic, però estan condicionades per les normes europees d'ajuts estatals que intenten evitar distorsions en la competència. L'habitatge social a Europa sol ser gestionat per autoritats públiques, cooperatives o entitats sense ànim de lucre, tot i que en alguns països també hi participen agents privats. A escala europea, s'ha vist un creixement en l'interès per implementar polítiques d'habitatge inclusives i sostenibles, en resposta a l'augment de la demanda d'habitatges assequibles, especialment en ciutats amb gran pressió immobiliària.

A Espanya, l'habitatge social es defineix principalment com habitatge de protecció oficial (Vivienda de Protección Oficial - VPO) i altres tipus d'habitatge assequible, destinat a persones amb ingressos limitats. Aquesta categoria inclou tant habitatges de lloguer social com habitatges de compravenda a preus reduïts o subvencionats, amb límits de renda o requisits que depenen de la normativa de cada Comunitat Autònoma. Les polítiques

d’habitatge social a Espanya són gestionades en gran part per les Comunitats Autònomes i pels municipis, que regulen els requisits i estableixen els criteris per accedir a aquest tipus d’habitatge. El govern espanyol també ha impulsat plans estatals per incentivar la construcció d’habitatges socials i la rehabilitació d’habitatges. No obstant això, Espanya presenta un parc d’habitatge social reduït en comparació amb altres països europeus, fet que ha generat tensions i dificultats d’accés per a una part important de la població amb rendes baixes o mitjanes. L’estret mercat d’habitatge de lloguer social ha determinat en el passat que molts habitatges de lloguer del mercat privat actuessin com a habitatges socials, tensionant encara més, el dèbil i reduït sector de lloguer a Espanya (Whitehead 2017; Pareja-Eastaway i Sánchez-Martínez 2017a).

Una radiografia de l’estructura de tinença a Espanya en relació amb d’altres països europeus proveeix d’una pinzellada del sistema d’habitatge actual i reflecteix el que ha estat la seva trajectòria quant a decisions de política d’habitatge en el temps. La Il·lustració 1 mostra com viuen les llars a la UE (27) a quatre països que evidencien sistemes de benestar diferents l’any 2024. Mentre la propietat es reserva majoritàriament a aquelles llars amb uns ingressos superiors a tots els països, la participació en el segment de lloguer a preu reduït varia considerablement segons el país que es consideri i segons es tracti de rendes per sobre o per sota del 60% de la renda mediana equivalent (llindar de pobresa). Estructura de tinença, llars amb renda per sobre i per sota del 60% de la renda mediana equivalent. UE (27), Alemanya, Espanya, Països Baixos i Suècia. 2024.

Il·lustració 1. Estructura de tinença, llars amb renda per sobre i per sota del 60% de la renda mitjana equivalent. UE (27), Alemanya, Espanya, Països Baixos i Suècia. 2024.



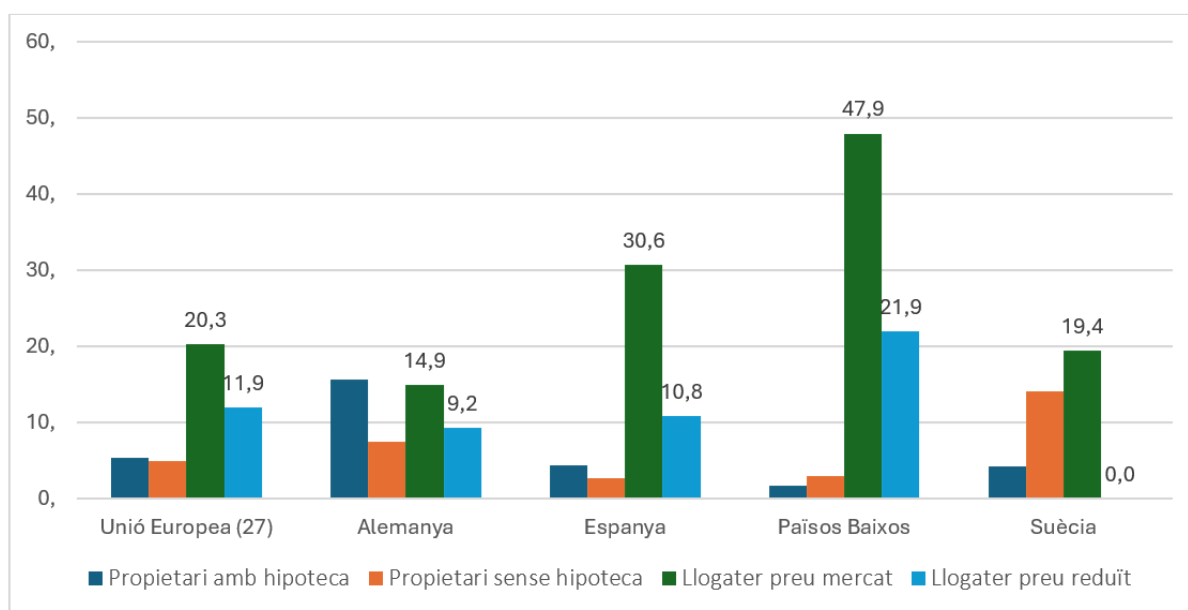
Font: EU-SILC, 2024 (iilc_lvho02)

Les darreres dades disponibles procedents de l’Enquesta de Condicions de Vida mostren que a Espanya, un 41% de les famílies amb uns ingressos per sota del llindar de pobresa

viuen en el lloguer, tant sigui privat com social, i que al voltant del 59% viu en propietat. Una situació oposadament diferent es troba a Alemanya o Suècia, on més del 60% de les famílies amb uns ingressos per sota el nivell de pobresa viuen en lloguer privat. En aquest sentit, Espanya esdevé un cas paradigmàtic on part de la població amb menys recursos viu en propietat a diferència del cas dels altres països considerats.

El problema de l'accés a un habitatge digne i adequat també es manifesta analitzant l'indicador de sobre esforç en el pagament dels costos d'habitatge. Aquesta mesura assenyalava el percentatge de població que viu en llars on els costos totals de l'habitatge («nets» dels subsidis per habitatge) representen més del 40 % de la renda disponible («nets» dels subsidis per habitatge). Les despeses d'habitatge es refereixen a les despeses mensuals associades al dret a viure en un habitatge. La Il·lustració 2 presenta aquest indicador i evidencia que a Espanya, un 30,6% de les famílies que viuen en lloguer a preus de mercat tenen una despesa superior al 40% de la seva renda disponible. Aquest percentatge només és superat pels Països Baixos, país que mostra una gran polarització entre els propietaris i els que viuen de lloguer, sigui privat o públic.

Il·lustració 2. Indicador de sobre esforç en el pagament dels costos d'habitatge per tinença. UE (27), Alemanya, Espanya, Països Baixos i Suècia. 2024.



Font: EU-SILC, 2024 (ilc_lvho07c)

Aquesta situació necessita ser analitzada des d'una perspectiva de context, sistema de benestar i trajectòria (Allen et al., 2004; Leibfried, 1993; Pareja Eastaway & San Martín Varo, 2002; Pareja-Eastaway & Sánchez-Martínez, 2017a, 2017b). La política d'habitatge a Espanya ha seguit una trajectòria diferent de les grans tendències de política d'habitatge a Europa i aquest fet ha tingut conseqüències en el parc actual. Els nostres veïns europeus, després de la II Guerra Mundial i davant de l'escassetat d'habitatges, defensaven en la seva majoria una dotació àmplia d'habitatge social, assequible i de lloguer. A Espanya, davant tal insuficiència, l'Estat opta pel foment de la construcció d'habitatges a través d'una abundant legislació fins a mitjans dels anys setanta: sota aquest paraigua legal els promotors gaudeixen d'amplis

ajuts financers, préstecs qualificats, facilitats de subministrament de materials de construcció (la coneguda política d'ajuda "a la pedra") amb l'objectiu de fer accessible la compra d'habitatge a les diferents capes de població durant aquest període (Pareja-Eastaway i Sánchez-Martínez 2012). Es reforça la tinença en propietat com a mecanisme per garantir l'accés a l'habitatge assegurant, de pas, un sector immobiliari potent i altament rendible (Trilla 2001).

En l'actualitat, diversos factors contribueixen en l'actualitat a l'escassetat d'habitatge social. En primer lloc, hi ha una gran demanda d'habitatge social que supera l'oferta disponible. Això és especialment evident en zones urbanes amb un cost de vida elevat, on moltes famílies de baixos ingressos o en situació de vulnerabilitat no poden accedir al mercat immobiliari privat. Aquest fet ha estat exacerbat per l'augment de les situacions de vulnerabilitat detectades a partir de la pandèmia. A més, en moltes ciutats, els preus dels lloguers han augmentat considerablement, fet que dificulta que les famílies amb ingressos baixos puguin trobar un habitatge assequible. Aquest increment pot estar relacionat amb factors com la gentrificació i la inversió en el sector immobiliari. En segon lloc, les normatives i polítiques d'habitatge poden no ser suficients o estar mal dissenyades per abordar les necessitats reals de la població. Això inclou la manca de mesures per protegir els inquilins i regular els lloguers. Finalment, els governs d'una banda, no destinen els recursos necessaris per a la construcció i manteniment d'habitatge social i d'altra banda, no actuen proactivament amb regulacions i exempcions que afavoreixin el sector d'habitatge social (com ara l'aplicació d'IVA reduït). La falta d'inversió pública es tradueix en un nombre limitat d'habitatges disponibles i en condicions precàries i un marc regulador poc favorable que dificulta amb escreix la tasca dels agents principals del sector.

A Catalunya, l'any 2022 es registra el creixement de població més elevat dels darrers 15 anys (1,7%): malgrat un descens del component natural del creixement de la població (-1,83 per mil habitants), el component migratori ha crescut exponencialment (18,2 per mil habitants). Segons estimacions de l'IDESCAT, Catalunya havia assolit al novembre del 2023, 8 milions d'habitants. L'increment de la població experimentat des de 2014 no ha estat acompanyat per una expansió adequada de l'oferta d'habitatge, ja sigui en l'àmbit públic o privat, la qual cosa ha generat tensions significatives en el mercat residencial. Per exemple, a Catalunya l'any 2024 la construcció d'habitatges nous, malgrat experimentar un dels majors creixements dels darrers anys amb uns 12.142 habitatges visats només de gener a setembre (Servei d'Estudis i Documentació d'Habitatge, a partir dels visats dels col·legis d'aparelladors, arquitectes tècnics i enginyers d'edificació de Catalunya, 2024) és clarament insuficient per a cobrir les necessitats de demanda. El ritme general de creació d'habitatge és molt baix des de la crisi financera de 2008, que va afectar greument la construcció i va reduir el nombre d'empreses promotores i de projectes disponibles. Aquesta manca de resposta ha estat conseqüència directa d'una absència de planificació urbanística i estratègica, que ha deixat sense atendre les necessitats creixents d'allotjament per a la població. Tanmateix, cal destacar que recentment s'ha aprovat el Pla Territorial Sectorial d'Habitatge, un instrument que, si s'implementa correctament, podria esdevenir una eina fonamental per corregir aquest desequilibri i assegurar una millor adequació entre la demanda i l'oferta d'habitatge en el futur.

Aquest treball investiga possibles alternatives al finançament tradicional de l'habitatge social a Catalunya. Parteix de la identificació de febleses i dificultats del sistema de finançament actual per a proposar vies d'acció que resolguin i millorin les condicions de promoció, gestió i distribució de l'habitatge.

Per a fer això el treball planteja els següents objectius:

- 01.** Proposar un model teòric d'anàlisi de les capacitats del sector de l'habitatge social.
- 02.** Elaborar un llistat de principals 'colls d'ampolla' al finançament actual.
- 03.** Identificar vies alternatives de finançament de l'habitatge inspirat pels aprenentatges de la inversió d'impacte social a d'altres esferes.
- 04.** Analitzar casos d'estudi d'èxit.
- 05.** Proposar vies d'acció específiques per al cas de l'habitatge social i assequible a Catalunya.

Per tal de dur a terme aquests objectius, metodològicament el treball es basa en

1. Recerca documental d'articles acadèmics, informes i documents d'àmbit nacional i internacional relacionats amb les fortaleses i debilitats del sistema de provisió i finançament d'habitatge social i assequible a Europa, Espanya i Catalunya.
2. Organització d'una jornada (17 de maig 2024) a la Universitat de Barcelona (Annex 1 Programa Jornades 17 maig 2024 i relatoria).
3. Entrevistes/Converses exploratòries i en profunditat amb agents clau en el sistema de finançament (Annex 2 Llistat d'entrevistes / converses exploratòries).

Aquest informe planteja els resultats aconseguits des de maig de 2024, no són exhaustius sinó que s'han d'entendre com a una possible avinguda de recerca vinculada a la pràctica en el camp del finançament de l'habitatge social a Catalunya i Espanya.

Les propostes que es formulen en aquest informe, en cap cas tenen un ànim de bandejar altres mecanismes que han funcionat fins a la data en el nostre país, com la promoció directa per part de les administracions públiques, la promoció per part de fundacions, entitats sense ànim de lucre, i cooperatives. La greu situació de vulneració del dret a l'habitatge requereix que siguem innovadors i cerquem nous mecanismes per incrementar el parc d'habitatge social i fer un ús el més eficient possible dels recursos públics, per maximitzar el seu impacte.

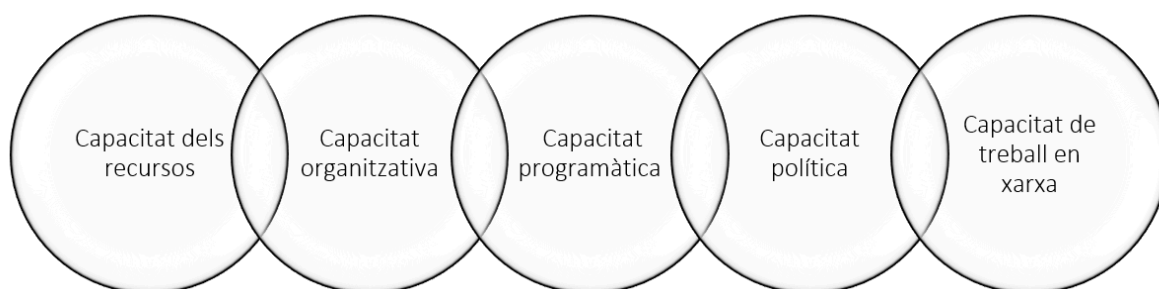
2. El model de les capacitats aplicat a la provisió d'habitatge social.

Els models de 'capacitat industrial' per a analitzar la producció i gestió de l'habitatge social a Catalunya i Espanya seguint els treballs elaborats per AHURI (Australian Housing and Urban Research Institute) es plategen en aquest informe. La indústria de l'habitatge assequible d'Austràlia és un sector incipient però en creixement, que involucra en gran mesura proveïdors sense ànim de lucre subjectes a regulació governamental. Amb el sistema d'habitatge públic del país sense els mitjans per mantenir adequadament la seva cartera, i molt menys per ampliar la provisió, el futur de la indústria de l'habitatge assequible és fonamental per abordar la creixent necessitat d'habitatge que experimenten els australians de baixos ingressos. Identificant les diferents capacitats de la indústria es poden avaluar fortaleses i debilitats del sector tot facilitant mesures per a corregir i reforçar la provisió d'habitatge social (Milligan et al. 2017; Pawson et al. 2016; Milligan et al. 2016).

2.1 Model teòric d'avaluació de capacitats.

Tal i com presenta la Il·lustració 3, la capacitat industrial, s'entén com 'la capacitat de la indústria per dur a terme un determinat treball i assolir els objectius que els governs i els agents del sector han previst conjuntament' (Milligan et al., 2017, p. 23). La producció d'habitatge social es pot analitzar segons diverses capacitats del sector: la **capacitat dels recursos** (capacitat per generar i adquirir recursos de subvencions, contractes, préstecs i altres mecanismes per assolir els seus objectius), la **capacitat organitzativa** (l'estil de gestió i les habilitats del seu personal, la mida i l'experiència del sector, els rols assumits pel seu consell d'administració o direcció i la capacitat de l'organització per recaptar i gestionar diners), la **capacitat programàtica** (inclou la capacitat del sector per construir i gestionar habitatges, proporcionar serveis humans, emprendre desenvolupament econòmic, oferir assistència tècnica a petites empreses i participar en altres funcions en el desenvolupament del lideratge, activitats culturals i educatives), la **capacitat de treball en xarxa** (capacitat del sector d'interactuar i treballar amb altres institucions, tant dins com fora de la comunitat) i la **capacitat política** (capacitat del sector per representar els seus residents de manera creïble i defensar-los eficaçment en l'arena política més gran més enllà del barri).

Il·lustració 3. Capacitats de la producció i gestió d'habitatge social.

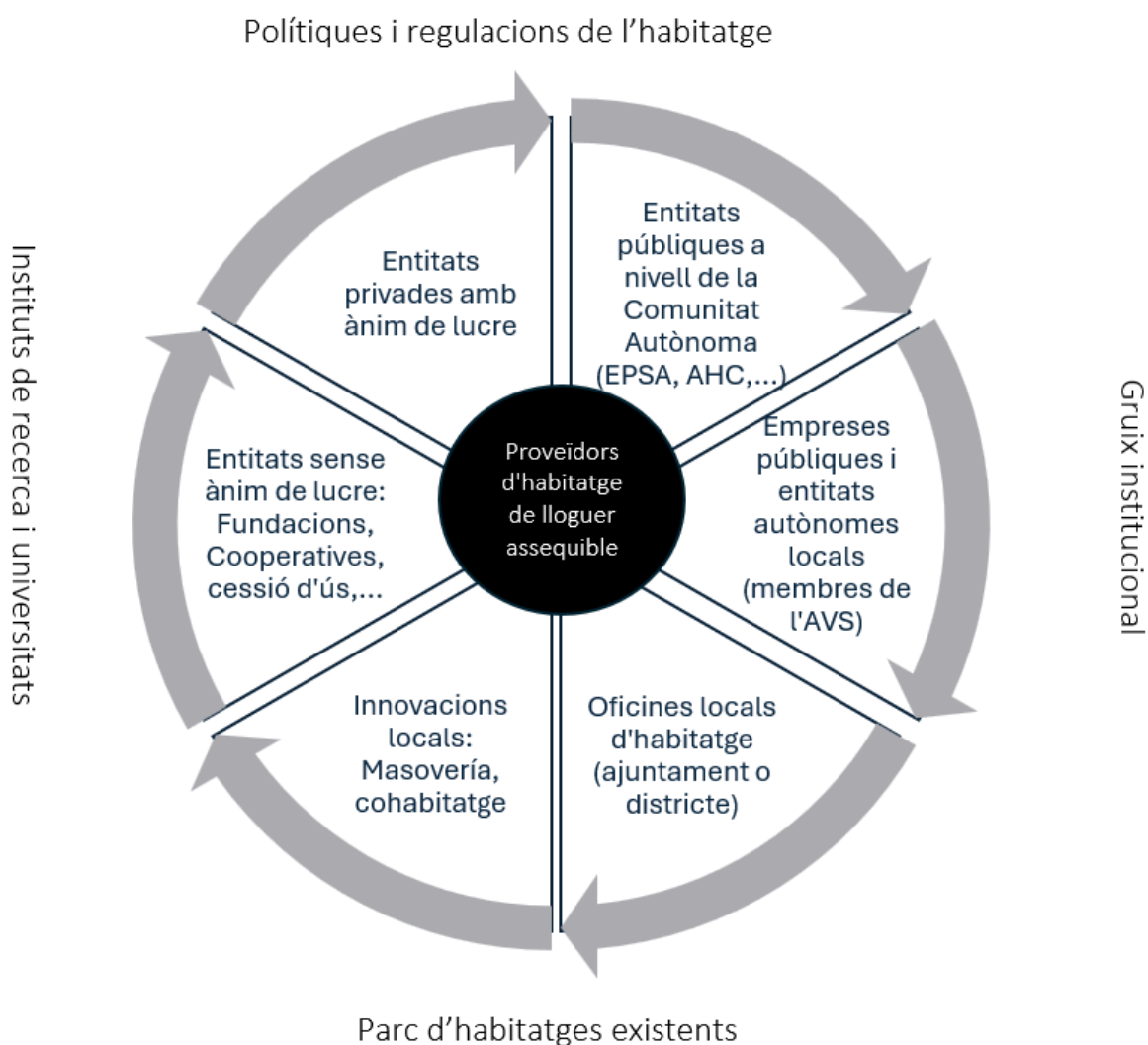


Font: Mulligan et al. 2017.

2.2 La producció i gestió de l'habitatge social (i assequible) a Catalunya i Espanya.

Amb l'objectiu d'identificar les capacitats del sector de producció i gestió de l'habitatge social a Catalunya, és crucial identificar quins són els actors rellevants en aquest àmbit. Alguns d'ells dedicats exclusivament a la gestió, d'altres a la producció i d'altres a una combinació d'aquestes dues activitats. La Il·lustració 4 representa els diferents actors implicats en la provisió d'habitatge de lloguer assequible a Espanya tenint en compte que pel cas català no existeixen grans diferències quant a tipologia. Aquests són dividits en sis categories segons el seu tipus d'institució i el seu rol en el sistema d'habitatge.

Il·lustració 4. La producció (i gestió) d'habitatge social i assequible a Espanya.



Font: Elaboració pròpia

Diferents àrees d'influència que emmarquen l'activitat d'aquests actors. En primer lloc, les polítiques d'habitatge i normativa d'habitatge que constitueixen el marc regulador que condiciona com es pot gestionar i oferir habitatge assequible. En segon lloc, l'anomenat 'gruix institucional' el qual fa referència a la implicació d'institucions de diferents nivells (autonòmic, local) en l'accés i la provisió d'habitatge. Seguidament, cal tenir en compte el parc d'habitatges existents doncs el sistema d'habitatge es basa tant en la construcció de nous habitatges com en la rehabilitació i utilització del parc d'habitatges ja construït. Finalment, els instituts de recerca i les universitats com a agents que investiguen i assessoren en matèria d'habitatge.

Aquest esquema reflecteix una xarxa complexa i interconnectada de proveïdors d'habitatge a Espanya, amb actors públics, privats i del tercer sector que treballen en un marc regulador i de polítiques públiques per abordar les necessitats d'habitatge assequible. A més, mostra la diversitat d'actors i innovacions en l'àmbit de l'habitatge, així com la importància de les col·laboracions interinstitucionals.

Una primera aplicació del model de les capacitats en aquest context, ens permet destriar quines són les fortaleses i debilitats del sector en cadascuna d'elles. És en la capacitat de recursos on apareixen les mancances i la urgència de proveir d'un informe com aquest: la necessitat d'ampliar la base de finançament del sector.

Capacitat dels recursos:

- Manca de:
 - Sòl assequible (principalment a les grans ciutats)
 - Gestors professionals a gran escala
 - **Finançament**
 - Diversitat d'habitatges socials en les polítiques d'habitatge
- Disponibilitat de:
 - Promotors privats amb experiència en habitatge protegit
 - Nous actors disposats a entrar en el mercat social

Capacitat organitzacional:

- El (negatiu) paper de la trajectòria: manca d'experiència, manca d'eines, manca de massa crítica
- La participació creixent d'actors privats, amb i sense ànim de lucre, de vegades a través de la "invitació" dels governs locals

Capacitat específica de la indústria:

- Hi ha un ampli ventall d'entitats gestores en el sector de l'habitatge social: sector públic, mixt, privat, amb i sense ànim de lucre → sector dispers i no estructurat, sense capacitat de gestió a escala
- Els que gestionen habitatges socials "purs" (de lloguer públic) són principalment agències locals / regionals i també algunes entitats socials (Foment Habitatge Social,

Hàbitat3, Mambré...) que s'ocupen de la demanda més desfavorida → molt difícil de "gestionar"; més aviat una qüestió de supervivència.

Capacitat de xarxa:

- El "nucli dur" d'aquestes xarxes han estat històricament les agències públiques (locals o regionals) que preparen l'escenari per a la col·laboració
- Les associacions del tercer sector són clau per als membres, però són molt petites. Creixent interès en aglutinar esforços a través d'associacions paraigua (i.e. Hàbitat3, Mambré)

Capacitat política:

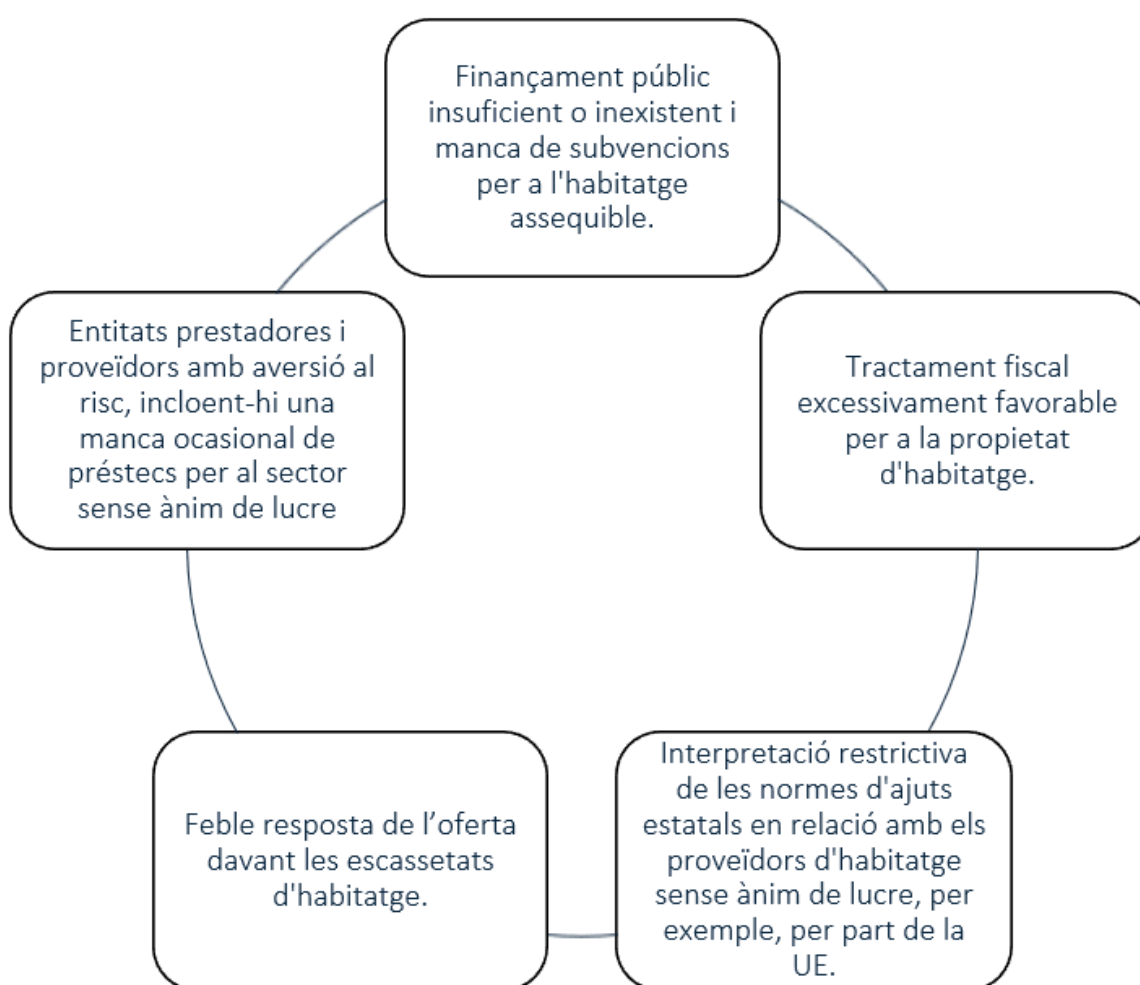
- Més representatiu del sector amb afany de lucre que al tercer sector

AHURI proporciona un *roadmap* per tal de reforçar la indústria de producció i gestió d'habitatge social a Austràlia. Com a una primera aproximació al model, aquest informe concentra esforços en una de les mancances detectades en aquesta primera avaluació i és la necessitat de garantir d'un sistema financerament sostenible per a la provisió d'habitatge social (i assequible) a Catalunya. No és casualitat que AHURI hagi continuat la seva recerca aprofundint en models d'inversió d'impacte a l'habitatge social (Muir et al. 2017; Sharam et al. 2018).

3. Problemàtiques associades al finançament de l'habitatge social.

El treball publicat per les Nacions Unides l'any 2021, #Housing 2030 *Effective policies for affordable housing in the UNECE region*, alertava de la necessitat de proveir de polítiques efectives per a garantir l'accés a l'habitatge (United Nations, 2021). Recollint evidències de 2018, el treball identificava les principals barreres financeres per augmentar l'oferta d'habitatge assequible (Veure Il·lustració 5).

Il·lustració 5. Barreres financeres per a augmentar l'oferta d'habitatge assequible.



Font: UNECE, 2030

Aquestes barreres formen un cercle viciós, que limita les inversions i el desenvolupament en el sector de l'habitatge social, dificultant l'accés a habitatge assequible per a les persones amb menys recursos. L'escassa disponibilitat de finançament públic limita els recursos destinats a projectes d'habitatge social, cosa que complica el seu desenvolupament i manteniment. D'altra banda, els avantatges fiscals per a la propietat d'habitatge sovint són

més generosos que els disponibles per a projectes d'habitatge social, fet que desincentiva la inversió en habitatge assequible. Les normes restrictives sobre els ajuts estatals limiten les subvencions o ajudes disponibles per a les organitzacions del tercer sector que busquen invertir en habitatge social, especialment en el context de la Unió Europea. A més, els bancs mostren una reticència a invertir en habitatge social, especialment quan els projectes impliquen un cert grau de risc, fet que redueix el suport financer per a aquestes iniciatives. Finalment, la manca de resposta del mercat agreuja la crisi d'habitatge, ja que els projectes d'habitatge assequible no s'executen a un ritme suficient per satisfer la demanda creixent.

Cal tenir també en compte l'impacte de la crisi financera global, que es manifesta en criteris estrictes de concessió d'hipoteques que afecten les llars amb ingressos baixos i els compradors primerencs, i la generalització de les dificultats d'accés al mercat per a les llars de rendes mitjanes i baixes. En síntesi, la manca de finançament públic i les restriccions fiscals dificulten la creació d'habitatge assequible, mentre que la crisi financera i l'aversió al risc dels prestadors limiten l'accés a l'habitatge per a les llars de rendes mitjanes i baixes. A més, l'oferta respon poc a les necessitats reals, i les normes restrictives d'ajuts compliquen el suport als proveïdors del tercer sector.

Donada la convivència a l'habitatge d'usos vinculats al consum i usos vinculats a la inversió (Pareja-Eastaway 2019), el finançament d'habitatge social no està exempt de problemes per la importància dels efectes externs que ocasiona l'anomenada financialització de l'habitatge. La literatura vinculada a la financialització augmenta substancialment des que la crisi financera global del 2008 va cridar l'atenció sobre els riscos a nivell personal, social i econòmic que suposa que els mercats nacionals / regionals de l'habitatge s'integrin en les finances globals (Haffner i Hulse 2021; Goulding 2024; Rosenman 2019).

Aquest procés ha determinat en molts contextos les grans dificultats actuals en l'accés a l'habitatge, tant per col·lectius amb rendes limitades com per segments de població pertanyents a la classe mitja (Aalbers 2017). La *financialització* implica que l'habitatge deixa de ser considerat només com a bé de primera necessitat, associat al dret a un habitatge digne, i passa a ser tractat com un actiu financer, un producte d'inversió per generar rendibilitat econòmica. La inversió massiva de capital privat com ara fons d'inversió, corporacions i bancs en immobles amb la voluntat de revaloritzar-los i obtenir beneficis, augmenta els preus de compra i lloguer dificultant-ne l'accés. D'altra banda, les millores i afinaments en els instruments financers dedicats a la inversió immobiliària com ara les REITs/SOCIMIS, les titulitzacions hipotecàries i els fons de capital risc fan que l'habitatge esdevingui una mercaderia global que es compra i ven com a un actiu financer qualsevol.

3.1 Mecanismes de finançament tradicional.

A grans trets es poden distingir tres tipologies d'agents implicats en el finançament de l'habitatge social: el finançament governamental, la inversió privada i les entitats del tercer sector. En primer lloc, cal considerar el **finançament públic** provinent de les agències governamentals nacionals, regionals i locals. Aquestes sovint proporcionen suport financer directe a través de subvencions, subsidis i préstecs a baix interès destinats al desenvolupament i manteniment d'unitats d'habitatge social. D'altra banda, es poden

incloure en aquest apartat els programes que utilitzen el sistema fiscal d'exempcions per a potenciar una determinada oferta d'habitatge. Aquest seria el cas, per exemple, del Crèdit Fiscal per Habitatge per a Baixos Ingressos (LIHTC) als Estats Units, el qual incentiva els promotors a invertir en habitatge assequible oferint crèdits fiscals a canvi de complir criteris específics. Aquest tipus de finançament sol cobrir una part important dels costos d'infraestructura i del desenvolupament inicial.

En segon lloc, tot i que el govern és el principal finançador de l'habitatge social, les **institucions financeres privades** també juguen un paper rellevant, especialment en la concessió de préstecs i hipoteques per a projectes d'habitatge. En alguns casos, bancs i altres entitats financeres ofereixen línies de crèdit amb termes preferencials per a projectes de desenvolupament social, sovint sota la garantia de l'Estat o amb subvencions que redueixen el risc financer. La via dels préstecs bancaris a través dels quals les institucions bancàries tradicionals poden proporcionar préstecs per a projectes d'habitatge social, requereixen sovint de rigoroses avaluacions de crèdit i de risc. La via de la inversió institucional, a través de la qual algunes entitats, com ara els fons de pensions i companyies d'assegurances, inverteixen en habitatge social per diversificar els seus portafolis i complir amb els objectius de responsabilitat social corporativa (RSC).

A Europa, les inversions ESG (ambientals, socials i de governança) estan regulades per normatives com la SFDR (*Sustainable Finance Disclosure Regulation*), que obliga les institucions financeres a revelar com integren els riscos ESG, i la Taxonomia Europea. Les regulacions i la pressió del mercat els incentiven a invertir en actius ESG, millorant el rendiment a llarg termini i respondre a les demandes dels inversors i consumidors conscients.

Recentment, el Banc de Desenvolupament del Consell d'Europa (CEB) ha atorgat a Sostre Cívic SCCL, promotora cooperativa d'habitatge social sense ànim de lucre, un préstec sense garantia hipotecària per a construir o reformar més de 350 habitatges socials en cessió d'ús, sobre sòl públic municipal i amb suport de la Generalitat. Al voltant del 25% dels habitatges estaran reservats tant per a persones en situació de vulnerabilitat social i econòmica, com a persones amb mobilitat reduïda, discapacitat intel·lectual o dones víctimes de violència masclista. Aquest projecte també beneficiarà persones amb problemes de salut mental i gent gran. El cost total, que ascendeix a 62 milions d'euros, es finançarà parcialment amb aquests fons de la UE. L'operació es beneficia del suport de la Unió Europea en el marc del Fons InvestEU, com a part del producte financer de deute SISW del CEB que recolza l'àrea política d'InvestEU "Habitatge social i assequible", representant el projecte d'habitatge cooperatiu més gran de Catalunya i d'Espanya.

Finalment, moltes **organitzacions del tercer sector** recapten fons a través de donacions, subvencions i col·laboracions per construir o rehabilitar habitatge social. Aquestes organitzacions també poden gestionar programes d'habitatge amb col·laboracions del govern i del sector privat.

Per augmentar l'eficiència en la construcció i la gestió d'habitatge social, els governs col·laboren amb el sector privat a través de **col·laboracions Públic-Privades** (CPP). Aquestes aliances permeten aprofitar els recursos i l'experiència del sector privat, mentre el govern

manté el control sobre l'accessibilitat i els criteris de benefici. Les PPP poden ajudar a millorar l'eficàcia i accelerar el desenvolupament de l'habitatge social.

3.2 Mancances del sistema tradicional de finançament de l'habitatge social.

El sistema tradicional de finançament de l'habitatge social depèn principalment dels pressupostos públics i de subvencions, fet que limita la seva flexibilitat i sostenibilitat. Els projectes poden quedar paralyzats en moments de crisi econòmica o de canvis en les polítiques governamentals. La dependència d'aquest tipus de finançament sovint no permet una resposta ràpida a la demanda creixent d'habitatge social.

A causa de la burocràcia i els límits pressupostaris dels governs, el desenvolupament d'habitatge social pot ser lent i insuficient per satisfer la demanda. Quan els projectes depenen exclusivament de recursos públics, sovint no s'aconsegueix un creixement sostingut i eficient de l'oferta d'habitatges assequibles.

El finançament tradicional de l'habitatge social no sempre considera criteris de sostenibilitat ambiental o social a llarg termini. Sovint, la prioritat és satisfer les necessitats immediates de la població, fet que pot resultar en construccions de baixa qualitat o poc sostenibles que requereixen manteniment freqüent. A més, els objectius de sostenibilitat, com ara l'eficiència energètica o l'ús de materials respectuosos amb el medi ambient, poden quedar relegats a un segon pla per la manca de recursos.

En conjunt, aquestes mancances assenyalen la necessitat de reformes en el model de finançament de l'habitatge social, incorporant més flexibilitat, fonts de finançament diversificades, i un enfocament més alineat amb els objectius de sostenibilitat.

3.3 El finançament de l'habitatge social a Catalunya i Espanya.

A Catalunya i a Espanya, tant la trajectòria en la política d'habitatge com les limitacions pressupostàries actuals han impedit la creació d'un parc d'habitatge social suficient per cobrir aquesta demanda, generant una escassetat que agreuja les desigualtats d'accés (Bosch, Fabra, i Trilla 2023; Ger 2017). Els problemes de finançament en aquest sector són complexos i responen a factors com la insuficient assignació de recursos públics, la dependència dels fons de l'Estat i la Unió Europea i la manca d'inversió privada en projectes d'habitatge social. Davant d'aquesta situació, es fa necessari explorar noves vies de finançament que puguin oferir estabilitat i permetin una expansió efectiva de l'habitatge assequible.

Catalunya ha estat capdavantera en desenvolupar iniciatives per ampliar i gestionar el parc d'habitatge social, especialment a través de polítiques de col·laboració amb el sector privat i el tercer sector (cooperatives, fundacions i entitats sense ànim de lucre)(Lambea Llop 2022; Bosch Meda 2021). El Govern de la Generalitat, a través de l'Agència de l'Habitatge de

Catalunya, regula i gestiona programes d'habitatge social i dona suport als ajuntaments per garantir el dret a un habitatge digne. A més, Catalunya ha implementat regulacions com el dret de tanteig i retracte per part de les administracions, amb l'objectiu de reservar habitatges provinents del mercat privat i destinar-los a ús social. Tot i això, igual que a la resta d'Espanya, l'oferta d'habitatge social és limitada en comparació amb la demanda, especialment en àrees metropolitanes com Barcelona, on l'accés a un habitatge assequible és un dels problemes socials més destacats.

A Barcelona, l'habitatge social és un dels grans reptes polítics i socials degut a l'elevada demanda i l'increment sostingut dels preus de compra i lloguer en el mercat privat. Barcelona té un dels parcs d'habitatge social més petits d'Europa en comparació amb altres grans ciutats, cosa que ha generat una forta pressió sobre les famílies amb rendes baixes i mitjanes, especialment en barris centrals i populars (Donat i Campaña 2022). Barcelona ha establert l'objectiu d'incrementar significativament el parc d'habitatge social i assequible en els propers anys, però es troba amb limitacions com el cost elevat del sòl, la manca de recursos i les restriccions legals. Aquests esforços busquen, a llarg termini, fer de la ciutat un lloc més accessible per a totes les rendes, alhora que es combaten els processos de gentrificació i expulsió de residents en els barris més populars.

L'Ajuntament de Barcelona ha impulsat diverses polítiques per augmentar l'oferta d'habitatge social, com ara: la promoció de nous habitatges socials i assequible en sòls públics, la reserva obligatòria d'habitatge protegit en noves promocions privades, l'exercici del dret de tanteig i retracte que permet adquirir habitatges de certs edificis abans que siguin venuts en el mercat privat, amb l'objectiu de convertir-los en habitatge social o assequible, la rehabilitació d'habitatges buits, especialment aquells propietat de grans tenidors, per destinar-los a lloguer social o assequible, sovint mitjançant convenis amb propietaris privats, la col·laboració amb el sector privat i el tercer sector per ampliar el parc d'habitatge social a la ciutat, tant en el model de lloguer social com en la cessió d'ús (Cabré Romans 2024). Barcelona va impulsar, conjuntament amb la Generalitat de Catalunya, una llei per regular els preus del lloguer, especialment en les àrees amb major tensió de preus, amb l'objectiu de fer el lloguer més assequible. Tot i això, la seva aplicació i efectivitat han generat debat i ha estat objecte de controvèrsia i de recursos judicials; declarada inconstitucional pel TC, actualment s'està regulant amb la llei estatal, Llei 12/2023, de 24 de maig, *Por el derecho a la vivienda*, i la regulació de preus s'ha fet a Catalunya per sol·licitud de la Generalitat de Catalunya.

Una iniciativa innovadora per la creació d'habitatge assequible amb participació públic-privada és *Habitatge Metròpolis Barcelona (HMB)*, una iniciativa conjunta entre l'Ajuntament de Barcelona i l'Àrea Metropolitana de Barcelona (AMB), amb l'inversor privat NICRENT Residencial (Neinor Homes, S.A. i CEVASA al 50%), per augmentar el parc d'habitatge assequible a l'àrea metropolitana de Barcelona, que va ser creada al 2021 amb un primer objectiu de desenvolupar i gestionar un total de 4.500 habitatges.

A Barcelona, l'impacte de la financiació de l'habitatge es pot copsar en l'evolució de preus i lloguers a la ciutat des de la crisi financera. Barcelona es troba junt amb d'altres ciutats europees, proposant línies d'acció que evitin o disminueixin les conseqüències d'aquest fenomen: l'impacte que l'habitatge temporal i/o turístic pot tenir en el conjunt del sistema residencial (Garcia-López et al. 2020), la manca d'habitatge social i l'extraordinari augment

de la pressió de la demanda al segment d'habitatge de lloguer privat fa que aquest presenti un escenari de gran preocupació política (Institut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació 2022). En aquest sentit, una de les darreres mesures compromeses per l'alcaldia és l'eliminació de tots els habitatges d'ús turístic a la ciutat (aprox. 10.000) al novembre de 2028.

4. Models de finançament innovadors per a l'habitatge social.

En les últimes dècades, la necessitat d'habitatge social assequible ha augmentat considerablement en moltes regions, especialment a les àrees urbanes amb alta densitat de població i mercats immobiliaris tensionats. La pressió sobre els recursos públics i les limitacions dels models tradicionals de finançament han portat governs, institucions financeres i el sector privat a explorar nous enfocaments per finançar habitatges accessibles per a les persones de baixos ingressos. Així, han sorgit models de finançament innovadors que busquen mobilitzar capital privat, incentivar inversions responsables i aprofitar sinergies entre el sector públic i privat per a la construcció i rehabilitació d'habitatge social.

4.1 Fons d'inversió immobiliària (REITs/SOCIMIs).

Aquest apartat analitza els models emergents, incloent-hi els fons d'inversió especialitzats, com els *Real Estate Investment Trusts* (REITs) o les Societats Cotitzades d'Inversió en el Mercat Immobiliari (SOCIMIs) a Espanya, les col·laboracions públic-privades (CPP) i les estructures de finançament basades en la inversió d'impacte social. Aquests instruments busquen superar les limitacions del finançament públic tradicional, aprofitant l'entrada de capital privat i alineant els objectius financers amb el compromís social. Al mateix temps, aquests nous models es troben amb desafiaments importants, com l'adaptació a normatives específiques, la conciliació entre la rendibilitat econòmica i la sostenibilitat social, i la necessitat de garantir que aquestes inversions realment contribueixin a l'accessibilitat de l'habitatge a llarg termini.

La revisió d'aquests models permet comprendre com el sector immobiliar i financer pot contribuir a una solució sostenible i escalable per a la crisi de l'habitatge, alhora que planteja interrogants sobre la viabilitat i l'impacte social d'aquests instruments en diferents contextos socioeconòmics.

Les SOCIMIs són vehicles d'inversió immobiliària establerts amb l'objectiu de proporcionar als inversors petits l'oportunitat d'invertir en grans projectes immobiliaris. Aquestes societats cotitzen en borsa i estan subjectes a una regulació que els obliga a distribuir un alt percentatge dels seus beneficis (normalment el 90%) als seus accionistes en forma de dividends, la qual cosa fa que siguin una font d'ingressos estable per als inversors. A Espanya l'any 2009 inicia la regulació de les SOCIMIs a l'estat espanyol amb la Llei 11/2009. Serà l'any 2013 quan amb la modificació d'aquesta Llei i la Llei 16/2012 quan apareixen les primeres. Cal destacar la baixa exposició de les SOCIMI espanyoles al segment immobiliar residencial, tot i que ha augmentat en els darrers anys, especialment vers el mercat de lloguer, així com la

significativa participació de inversors no residents en el seu capital (García-Vaquero i Roibás 2020). Segons l'article de Alfonso Simón publicat al diari Cinco Dias el 14 de novembre de 2024 "La vivienda pesa únicamente un 15% entre los 37.745 millones en activos de las grandes socimis" (extret de la pagina web del diari el 24/11/2024).

El biaix cap a actius no residencials dels vehicles d'inversió immobiliaris podria respondre a la menor atomització i major professionalització d'aquest mercat en comparació amb el residencial, especialment en països com Espanya, en els quals el mercat de lloguer residencial presenta un menor desenvolupament, donada l'elevada proporció de llars amb habitatge en règim de propietat en comparació amb altres països.

Les SOCIMIs tenen el potencial de proporcionar capital per al desenvolupament de nous habitatges assequibles o socials. Això podria alleujar la càrrega financera sobre els governs locals, ja que les SOCIMIs podrien invertir en la construcció o rehabilitació d'habitatges destinats al lloguer social o assequible. No obstant això, la majoria de les SOCIMIs fins ara s'han centrat en habitatge residencial a preus de mercat, principalment en ciutats amb un alt nivell de demanda, com Madrid o Barcelona, fet que ha generat controvèrsia en relació amb la seva contribució real a la causa de l'habitatge assequible. La creació de ASOCIMI, una associació composta per Societats Anònimes Cotitzades d'Inversió en el Mercat Immobiliari (SOCIMIs), té vocació de 'donar a conèixer el sector immobiliari patrimonialista amb l'objectiu que les SOCIMIs puguin tenir veu pròpia dins la indústria i jugar un paper visible i reconegut per tota la societat espanyola' (extret de la pàgina web asocimi.org el dia 12 d'octubre). Aquesta entitat va constituir al 2021 amb l'entitat social HOGAR SI, la SOCIMI Primero H, dedicada a l'habitatge social (veure Exemple 1).

Tot i que inicialment es van crear per facilitar la inversió en el sector immobiliari comercial i residencial d'alta rendibilitat, actualment s'estudia com poden contribuir a la promoció de l'habitatge assequible i social, responent a una necessitat creixent en moltes ciutats. L'aplicació de les SOCIMIs en habitatge social és una alternativa innovadora que està guanyant interès entre els actors públics i privats. La inversió en habitatge social per part d'aquestes societats pot suposar una nova font de finançament per al desenvolupament de projectes d'habitatge assequible, en un moment en què la pressió sobre els recursos públics és elevada. Les SOCIMIs, que habitualment busquen rendibilitat a llarg termini, poden ser atractives per a invertir en habitatges de lloguer social o assequible, ja que aquests ofereixen un flux d'ingressos estable. Les SOCIMIs poden aportar gestió professionalitzada al sector, millorant així la qualitat dels serveis i la transparència per als llogaters. Això podria establir estàndards més elevats per als habitatges de lloguer, tant en qualitat com en gestió. A més, en algunes jurisdiccions s'han creat incentius fiscals per fomentar aquest tipus d'inversions orientades a millorar l'accés a l'habitatge per a les classes mitjanes i baixes. Els requisits d'aquestes inversions són diversos incorporant, per exemple, l'arrendament obligatori d'aquells immobles adquirits o promoguts per tres anys des del moment en que són posats en el mercat (Bermúdez Madrigal 2017).

Els fluxos d'inversió procedents de les SOCIMIs no estan exempts de risc doncs l'exigència d'una certa rendibilitat pels inversors pot entrar en conflicte amb la seva participació en el sector de l'habitatge social on els marges de beneficis són més baixos. A la pràctica això pot suposar la seva orientació vers el lloguer privat. Per altre banda, sense una normativa que

incentivi o obligui a destinar una part dels actius a habitatge assequible, l'impacte de les SOCIMIs en aquest àmbit serà limitat. Per altre banda, les SOCIMIs podrien contribuir involuntàriament a processos de gentrificació en certes àrees. Això es deu al fet que la professionalització del mercat i l'entrada de capital pot comportar una revalorització dels immobles, desplaçant indirectament a la població amb menys recursos (veure Carmona Pascual 2022).

En conclusió, les SOCIMIs ofereixen una oportunitat potencialment valuosa per al finançament de l'habitatge social i assequible. No obstant això, la seva efectivitat en aquest àmbit dependrà en gran mesura de les polítiques i incentius que es posin en marxa per alinear els interessos d'aquestes entitats amb els objectius socials. Així mateix, serà necessari un marc normatiu que garanteixi que les inversions en habitatge assequible no es converteixin en una font de pressió per a les comunitats amb baixos ingressos. Això pot requerir noves regulacions que incentivin les inversions en habitatge assequible i, al mateix temps, protegeixi les comunitats vulnerables dels efectes no desitjats d'aquestes inversions.

Exemple 1. Primero H.



<https://www.primerohsocimi.es/>

Primero H surge como la primera SOCIMI social en el estado español, conectando con modelos existentes en el Reino Unido y Australia. El objetivo principal es generar más posibilidades de acceso a la vivienda en alquiler asequible para personas en situación de vulnerabilidad residencial.

Los objetivos de Primero H son:

- Fomentar el crecimiento del parque de vivienda en alquiler asequible.
- Generar una acción de responsabilidad social corporativa por parte del sector de las SOCIMI en el ámbito de su actividad principal.
- Generar un equilibrio entre inversión y acción social.
- Atraer fondos privados para inversiones con impacto social.
- Utilizar los instrumentos ya disponibles al servicio de la erradicación del sinhogarismo.
- Promover una acción pionera en España, de referencia, con capacidad de escalabilidad y seguridad jurídica para inversores y arrendatarios.

Esta iniciativa nace por el impulso de la entidad social HOGAR SI, especializada en la atención a personas en situación de sinhogarismo, y de ASOCIMI, que es una asociación que agrupa a más de 30 SOCIMIS de España.

4.2 Finançament col·lectiu (crowdfunding) i en col·laboració.

Els models de finançament col·lectiu (*crowdfunding*) ofereixen un potencial transformador en la democratització de la inversió en habitatge social, permetent a individus i comunitats contribuir directament al desenvolupament de projectes d'habitatge assequible. Aquesta eina es presenta com una alternativa innovadora als mecanismes de finançament tradicionals, sovint dominats per grans inversors institucionals i bancs, que poden prioritzar el lucre per sobre de les necessitats socials.

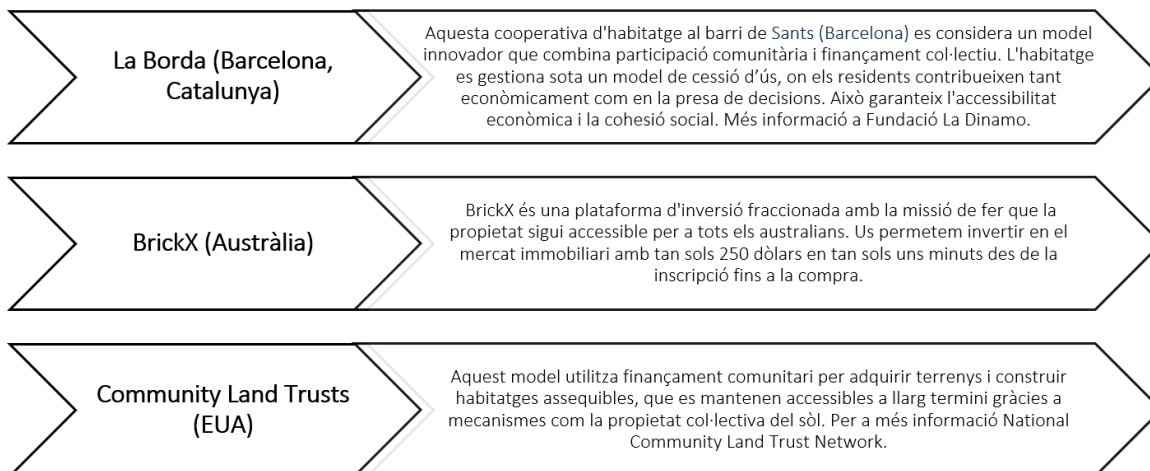
El finançament col·lectiu redueix les barreres d'accés a la inversió immobiliària, ja que permet que petites aportacions, agrupades en plataformes digitals, financin projectes destinats a satisfer la demanda d'habitatge assequible. Aquesta forma de finançament diversifica la base d'inversors i fomenta una distribució més equitativa dels beneficis, tot promovent l'apoderament ciutadà. A més, contribueix a l'aparició d'un model d'inversió més transparent, amb mecanismes que permeten als participants supervisar l'ús dels fons i els impactes dels projectes.

El *crowdfunding* també estimula la participació comunitària en el desenvolupament d'habitatges, ja que els inversors solen estar directament interessats en l'impacte social dels projectes en les seves comunitats locals. Aquesta participació activa pot influir en el disseny i la gestió dels projectes, assegurant que s'adaptin a les necessitats específiques de cada territori. Això crea un sentiment de corresponsabilitat i solidaritat entre els membres de la comunitat, consolidant els valors d'inclusió i cohesió social.

Hi ha diversos casos d'èxit a nivell internacional que il·lustren el potencial del finançament col·lectiu en l'habitatge assequible. Per exemple, la plataforma *BrickX* a Austràlia, oferta maons com si fossin accions. Ells seleccionen propietats de qualitat i les divideixen en 10.000 maons. Els potencials inversors trien els maons que vols comprar o es deixen aconsellar amb *Smart Invest*. Es guanyen ingressos nets dels lloguers en proporció al nombre de maons comprats per l'inversor. Qualsevol rendiment del capital s'alinejarà d'acord amb els canvis de preu de la propietat quan es vengui els seus maons.

Un altre cas destacat és *The Community Land Trust Network* als Estats Units, que utilitza fons comunitaris per adquirir terrenys i desenvolupar habitatges assequibles que romanen accessibles a llarg termini. A Catalunya, iniciatives com *La Borda*, una cooperativa d'habitatge al barri de Sants (Barcelona), han utilitzat finançament col·lectiu per fer realitat projectes innovadors que integren la sostenibilitat ambiental i la participació ciutadana (Veure Il·lustració 6)

Il·lustració 6 Exemples de finançament col·lectiu d'habitatge.



Font: Elaboració pròpia.

El finançament col·lectiu representa una oportunitat prometedora per transformar el sector de l'habitatge social, creant mecanismes inclusius i sostenibles per abordar la crisi d'habitatge. Tot i així, la seva implementació massiva requereix superar reptes, com ara la regulació jurídica, la garantia d'inversions segures i la formació d'una cultura financera participativa. Aquestes eines tenen el potencial d'unir inversors, comunitats i desenvolupadors en una col·laboració que prioritzi els drets socials i el benestar col·lectiu.

4.3 Bons verds i habitatge eficient energèticament.

Els bons verds, o *green bonds*, són instruments financers que s'emeten per obtenir capital destinat exclusivament a projectes amb beneficis ambientals, com la sostenibilitat energètica, la mitigació del canvi climàtic i, més recentment, l'habitatge social sostenible. En el context del finançament de l'habitatge, aquests bons permeten vincular les necessitats socials amb objectius ambientals, promovent així una transició cap a models d'habitatge més accessibles i respectuosos amb el medi ambient.

Els bons verds per a habitatge social financen projectes que redueixen l'impacte ambiental dels edificis, com la construcció d'habitatges amb certificacions d'eficiència energètica (LEED, BREEAM, etc.), i alhora garanteixen l'accessibilitat econòmica dels habitatges per a comunitats vulnerables. Això uneix dos pilars clau de la sostenibilitat: inclusió social i protecció ambiental. A més, els bons verds ofereixen als inversors la possibilitat de participar en projectes d'impacte positiu, amb un perfil financer sovint equiparable als bons convencionals. Aquesta combinació d'impacte social i rendibilitat fa que siguin cada cop més atractius per a fons de pensions, bancs i institucions públiques. Finalment, per garantir que els fons s'utilitzin adequadament, els bons verds estan subjectes a certificacions i informes periòdics que detallen l'ús dels ingressos i els beneficis ambientals o socials obtinguts.

Organitzacions com la *Climate Bonds Initiative* estableixen estàndards per a aquest tipus d'inversions.

Els ingressos obtinguts dels bons verds es poden utilitzar per construir habitatges socials amb tecnologies sostenibles, com aïllaments energètics, sistemes d'energia renovable i materials de baix impacte ambiental. Això redueix costos energètics per als residents, millorant la seva qualitat de vida. Poden també finançar la renovació d'edificis antics per fer-los més eficients energèticament i accessibles a famílies amb rendes baixes.

França: A França, l'empresa pública CDC Habitat ha emès bons verds per finançar habitatges socials sostenibles, incloent-hi la rehabilitació energètica de milers d'unitats. Amb més de 530.000 habitatges de lloguer socials, intermedis i buits, CDC Habitat és un actor important en habitatge a França. CDC és compromesa amb la qualitat i el rendiment energètic de l'habitatge.

Regne Unit: Peabody Group, una organització de lloguer social, va emetre bons verds per desenvolupar habitatges assequibles amb una petjada de carboni reduïda.

Noruega: El Kommunalbanken (L'agència noruega per als governs locals) ha utilitzat bons verds per donar suport a projectes d'habitatge social eficient des del punt de vista energètic.

Tot i el seu creixement, els bons verds en el sector de l'habitatge social encara s'enfronten a obstacles, com la manca de normalització en els criteris d'elegibilitat i la necessitat de garantir que aquests bons arribin a les comunitats més vulnerables. Tanmateix, les oportunitats són significatives: poden accelerar la transició cap a ciutats més sostenibles, millorant alhora les condicions de vida dels sectors més desfavorits. En conjunt, els bons verds representen una eina prometedora per abordar les crisis climàtica i d'habitatge de manera integrada, fomentant una col·laboració efectiva entre el sector públic, privat i financer.

5. Inversió d'impacte: una solució per a l'habitatge social.

5.1 Fonaments de la inversió d'impacte.

La inversió d'impacte social és la provisió de finançament a organitzacions que aborden necessitats socials amb l'expectativa explícita d'un retorn social i financer mesurable (Wilson 2019). Els instruments del finançament d'impacte, que tenen com a objectiu obtenir rendiments financers i socials i ambientals positius simultàniament, poden servir com a mecanismes institucionals efectius per donar suport al finançament dels ODS (Rizzello i Kabli 2020).

Com a antecedent, sovint s'associa la inversió d'impacte a la feina realitzada per la banca ètica doncs aquest és un model financer que prioritza els valors socials i ambientals en les seves inversions, en contrast amb el focus exclusiu en el benefici econòmic que caracteritza la banca tradicional. Entitats com Triodos Bank, Fiare Banca Ètica i Coop57 són exemples de bancs ètics, el primer amb una forta presència a tot Europa, Fiare forma part del grup italià Banca Popolare Etica i Coop57 ubicat a Espanya. Tots ells amb un enfocament clar en la sostenibilitat i la justícia social. La seva missió és canalitzar els dipòsits i les inversions dels clients cap a projectes que generen un impacte positiu, com ara l'energia renovable, l'habitatge assequible, l'educació, o el desenvolupament comunitari. Entre els seus principis fonamentals destaquen la transparència, el suport a l'economia real i l'exclusió de sectors controvertits com la indústria armamentista o els combustibles fòssils.

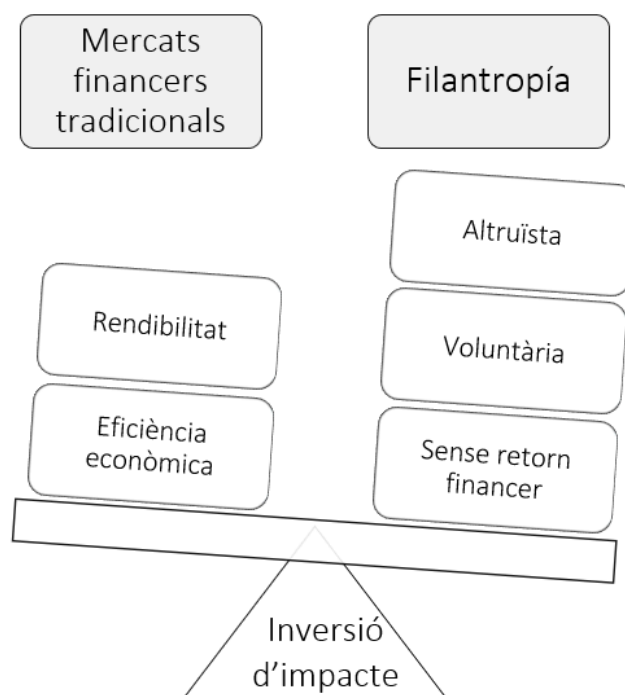
L'impacte social de la banca ètica és significatiu, ja que actua com un catalitzador de transformacions en comunitats vulnerables i en sectors amb un finançament per sota del desitjable. A través de mecanismes de crèdit just, aquestes institucions permeten que iniciatives amb alt potencial social, com les cooperatives d'habitatge o els projectes d'agricultura ecològica, tinguin accés a finançament. Els clients de la banca ètica també contribueixen indirectament al canvi social, ja que els seus estalvis s'utilitzen per fomentar una economia més equitativa i sostenible. Aquest enfocament posa de manifest que les finances poden ser una eina poderosa per al desenvolupament humà i ambiental.

Les inversions d'impacte social (IIS) són aquelles que busquen intencionadament assolir objectius socials específics juntament amb un rendiment financer i mesuren l'assoliment de tots dos (SIIT 2014a: 2). Els fons d'inversions d'impacte social es poden aportar directament pels inversors o a través d'intermediaris especialitzats (de vegades de manera exclusiva) en la col·locació d'aquests fons. Els intermediaris sovint, però no sempre, agrupen fons. Els intermediaris assumeixen la responsabilitat de mesurar i informar sobre l'impacte (Sharam et al. 2018). La inversió d'impacte es troba a mig camí entre la filantropia i els mercats financers tradicionals. Combina inversió estratègica i filantropia de risc amb una inversió responsable i sostenible seguint els principis ESG (*Environment, Social, Governance*).

Les expectatives de rendiment i les tipologies d'actius poden variar. Els inversors disposats a acceptar rendiments inferiors al mercat són considerats “*impact-first*” (prioritzen l'impacte), mentre que aquells que requereixen rendiments no concessionaris, iguals o molt propers als

del mercat, es consideren “*finance-first*” (prioritzen les finances). Les operacions poden ser complexes i incloure altres inversors d’impacte social, inversions amb i sense concessions, inversors no centrats en impacte social, així com subvencions filantròpiques o d’altres tipus. Aquestes operacions es coneixen com a inversions “estratificades”. La inversió pot adoptar la forma de deute, capital o ambdós tipus d’aportacions. Tal i com presenta la Il·lustració 7, les diferents materialitzacions de la inversió d’impacte no son idèntiques quant a valors i principis sinó que combinen de diferent manera i en cada ocasió, principis més propis de la inversió tradicional i principis que caracteritzen la filantropia

Il·lustració 7. De la filantropia als mercats tradicionals

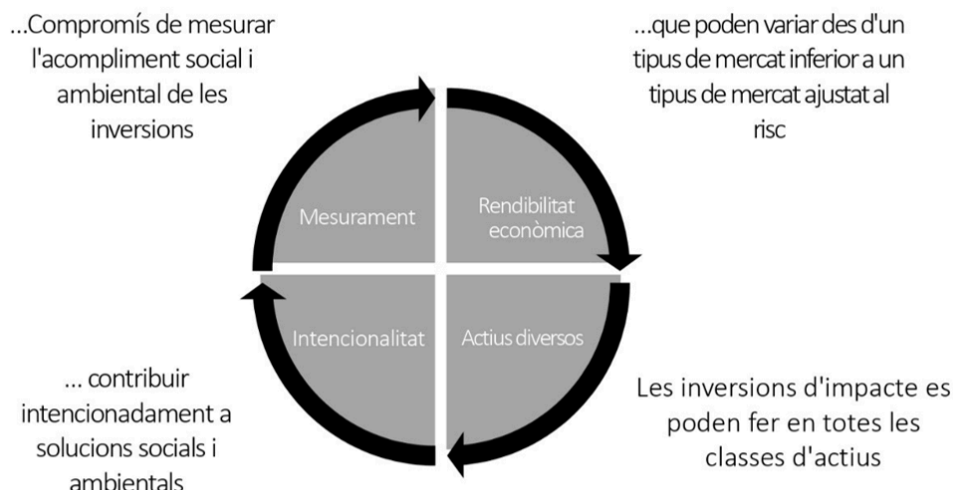


Font: Elaboració pròpia

Els 4 principis fonamentals de les inversions d'impacte són el mesurament, la rendibilitat econòmica, la intencionalitat i la diversitat d'actius d'inversió. El **mesurament** planteja la necessitat de mesurar el compliment social i ambiental de les inversions. Això implica l'ús d'indicadors i mètriques per avaluar l'impacte social i mediambiental, assegurant que els resultats s'alineïn amb els objectius proposats. La **rendibilitat econòmica** destaca que les inversions d'impacte poden oferir rendibilitats que varien en funció del risc del mercat. Això significa que hi ha inversions d'impacte que poden tenir una rendibilitat inferior als rendiments de mercat, així com altres que ofereixen rendiments ajustats al risc. Les inversions d'impacte es poden fer en diferents classes d'actius, des de renda variable i renda fixa fins a actius alternatius com capital de risc o béns immobles. Aquesta **diversificació** permet adaptar l'estratègia d'inversió a diferents objectius financers i d'impacte. Finalment, la **intencionalitat** fa referència a la intenció deliberada de l'inversor de contribuir a solucions

socials i ambientals. És un element clau de les inversions d'impacte, ja que va més enllà de maximitzar el benefici financer i inclou la responsabilitat d'aconseguir un canvi positiu en la societat (Veure Il·lustració 8)

Il·lustració 8. Principis fonamentals en la inversió d'impacte.



Font: Elaboració pròpia basat en (OECD 2019)

Un element també rellevant en la inversió d'impacte és l'**addicionalitat**, que significa que una inversió genera un impacte positiu que no hauria passat de manera natural sense aquesta inversió. És a dir, la inversió crea un canvi o un benefici social, ambiental o econòmic que no s'hauria produït en absència de la intervenció específica del capital.

L'addicionalitat és fonamental per assegurar que les inversions d'impacte no només aportin beneficis financers, sinó que realment contribueixin a canviar el sistema o solucionar problemes socials i ambientals. És un concepte clau per evitar el "greenwashing" o altres formes de maquillatge d'impacte, ja que demostra que la inversió és realment necessària per assolir els resultats esperats.

5.2 Actors clau en l'ecosistema de la inversió d'impacte.

Una de les característiques dels actors en temes vinculats a la inversió d'impacte és la seva diversitat quant a figura jurídica, dimensió, tarannà i escenaris d'actuació (OECD 2019). Els mercats d'inversió amb impacte social i els seus components, són dissenyats per abordar necessitats socials, ambientals i econòmiques. Per exemple, els reptes que les inversions d'impacte busquen resoldre inclouen la pobresa, l'habitatge, la desigualtat, l'educació, l'ocupació, la salut, el clima i l'energia assequible i neta.

Els projectes amb finalitats socials endegats per les empreses socials, les organitzacions sense ànim de lucre i les organitzacions amb propòsit de benefici, reben finançament en

diferents fases del projecte. L'oferta de capital per a finançar aquests projectes inclou fonts públiques, com governs, Bancs Multilaterals de Desenvolupament i Institucions de Finançament per al Desenvolupament, així com fonts privades com inversors institucionals, fundacions, oficines familiars, institucions religioses i individus amb patrimonis elevats.

Els intermediaris actuen com un pont entre la demanda i l'oferta, facilitant el flux de recursos i capital. Aquests intermediaris inclouen institucions financeres, com bancs locals i intermediaris financers, així com entitats de capacitació, com acceleradors, incubadores i proveïdors de serveis.

Un element cabdal és l'entorn on es realitzen aquestes inversions el qual proporciona les condicions fonamentals necessàries perquè el mercat funcioni de manera efectiva. Això inclou els sistemes socials, els marcs legals i reguladors, les lleis fiscals i el desenvolupament del mercat financer. Un entorn facilitador sustenta les possibilitats d'acció i resultats de la mobilització de recursos per abordar les necessitats socials, ambientals i econòmiques.

Il·lustració 9. Actors principals en el mercat de la inversió d'impacte.



Font: Elaboració pròpia basat en (OECD 2019)

5.3 La inversió d'impacte al territori (place-based).

Les inversions d'impacte basades en el territori (place-based impact investments-PBII) es realitzen amb la intenció d'obtenir rendibilitats financeres ajustades al risc adequat, així com un impacte positiu a nivell local. Aquestes inversions es centren en satisfer les necessitats específiques de llocs determinats per tal de millorar la resiliència econòmica local, la prosperitat i el desenvolupament sostenible (Forster, Hepworth, i Stanworth 2021).

Els PBII es defineixen com inversions amb l'objectiu de generar rendiments financers ajustats al risc i impactes locals positius, enfocades en sectors clau com habitatge assequible, finançament de pimes, energia neta, infraestructures i regeneració. Aquests sectors poden oferir retorns estables i a llarg termini, complementats per ingressos vinculats a models generadors de rendes i diversificació de carteres.

Conceptualment, la inversió d'impacte al territori amb la que treballen al Regne Unit es caracteritza per una voluntat explícita de generar un impacte positiu a la zona seleccionada, una delimitació clara del territori o comunitat on es vol generar l'impacte, la implicació dels grups d'interès i de les parts involucrades de la comunitat, un seguiment sistemàtic dels resultats, avaluació i transparència en la comunicació de l'impacte generat i el treball conjunt entre inversors, entitats públiques i privades, i altres parts interessades per maximitzar l'efecte de la inversió en el territori. Tanmateix, actualment, només el 2,4% dels actius de les pensions públiques estan invertits en sectors clau del Regne Unit, i poques institucions tenen intencionalitat clara d'invertir localment.

Segons el UK White paper del 2021, les principals barreres per a l'impacte social en el territori (place-based) venen determinades per mentalitats tradicionals segons les quals els inversors institucionals assignen capital als mercats de capitals globals sense considerar si les assignacions més properes a casa podrien oferir rendiments i diversificació comparables alhora que beneficien les necessitats de desenvolupament de les comunitats locals. Els temors als conflictes d'interessos fan que els gestors de fons desconfiïn de ser acusats de sucumbir a pressions polítiques que socaven la seva responsabilitat fiduciària. Les limitacions de capacitat i temps, l'experiència i les habilitats per obtenir i dur a terme la diligència deguda en les oportunitats de la inversió d'impacte orientada al territori són els factors més limitatius per ampliar aquest tipus d'inversions.

Quant a aspectes positius es destaca la col·laboració entre institucions públiques, privades i socials per alinear el capital amb les necessitats locals i generar beneficis socials i mediambientals. Es proposen solucions com incrementar capacitats, col·laboració entre actors i desenvolupar marcs estandarditzats de mesura d'impacte. També recomana accions per augmentar el PBII, com ara millorar la consciència i competències sobre el tema, promoure eines de mesura d'impacte i escalar fons d'inversió adaptats a aquesta metodologia. L'informe conclou que el PBII pot ser una estratègia transformadora per abordar desigualtats regionals alhora que es generen beneficis econòmics sostenibles.

5.4 Rellevància de la inversió d'impacte per a l'habitatge social.

Recentment s'ha creat l'*European Impact Housing Network* que és una iniciativa col·laborativa que busca afrontar la crisi d'habitatge a Europa mitjançant inversions innovadores i sostenibles. El seu enfocament combina el sector privat, públic i no lucratiu per generar impactes socials, econòmics i ambientals mesurables. La xarxa es proposa com una comunitat de pràctica, on es comparteixen experiències, es promouen polítiques d'habitatge inclusives i es desenvolupen solucions innovadores per millorar l'accés a habitatges segurs, sostenibles i assequibles. A més, aborda problemes com l'augment dels costos d'habitatge, la vulnerabilitat energètica i l'increment de la pobresa i la inseguretat residencial.

La xarxa treballa en diversos àmbits, incloent-hi l'intercanvi de coneixements, la defensa de polítiques públiques, i el desenvolupament d'eines per mesurar l'impacte de les seves iniciatives. També promou models d'habitatge com el "*Housing First*", que prioritza proporcionar habitatges estables com a base per a superar situacions d'exclusió social. Amb membres de diversos països europeus, la xarxa busca ser una referència formal en l'àmbit de l'habitatge d'impacte, contribuint als Objectius de Desenvolupament Sostenible i al Pacte Verd Europeu. La seva missió és assegurar un futur inclusiu i resilient per a les comunitats més vulnerables.

Els membres de l'*European Impact Housing Network* són organitzacions compromeses amb les inversions d'impacte dirigides a habitatges socials i assequibles. Actualment, formen part del projecte les següents entitats:

- Hogar Sí (Espanya)
- Fundació Hàbitat3 (Espanya)
- Homes4All (Itàlia)
- Resonance (Regne Unit)
- Erste (Europa Central i de l'Est)
- Habitat et Humanisme (França)

Totes aquestes organitzacions treballen amb inversors privats i s'enfoquen a abordar necessitats urgents d'habitatge social i assequible, utilitzant en molts casos el parc d'habitatges existent i integrant serveis de gestió social. Formen una xarxa col·laborativa que participa en reunions i esdeveniments per compartir informació i promoure el desenvolupament de solucions innovadores en el sector de l'habitatge d'impacte.

Una altra organització innovadora en l'àmbit de l'habitatge de lloguer assequible és l'empresa social escocesa *Homes for Good*, guanyadora del premi d'Or dels World Habitat Awards 2023, ha rebut un total de 20M£ d'inversió d'impacte social, parcialment en forma de capital per part de *Big Issue Invest*, i finançament per part d'entitats financeres especialitzades en inversió d'impacte social com *Charity Bank*, *Big Society Capital* and *Social and Sustainable Capital*.

5.5 Instruments clau de la inversió d'impacte.

Bons d'impacte social (BIS) o Contractes d'Impacte Social: Els Bons d'Impacte Social (BIS) són un mecanisme innovador de finançament que busca combinar el rendiment financer amb un impacte social mesurable. Funcionen mitjançant un model de col·laboració públic-privada, en el qual inversors privats avancen el finançament necessari per implementar programes socials específics. Si aquests programes aconseguen els resultats acordats, les entitats públiques retornen els fons invertits amb un rendiment addicional. En el context de l'habitatge social, els BIS poden aplicar-se per finançar projectes que redueixin l'absència de llar o que millorin l'accés a habitatges assequibles. Aquest instrument permet canalitzar recursos cap a iniciatives que ajuden a pal·liar una necessitat social crítica, mentre que ofereix incentius econòmics als inversors que aposten per un canvi significatiu (Tortorice et al. 2020).

Un exemple concret d'ús de Bons d'Impacte Social és el projecte "*London Homelessness Social Impact Bond*", llançat el 2012 per l'Ajuntament de Londres. Aquest programa va ser dissenyat per reduir el nombre de persones sense llar cròniques a la ciutat. Inversors privats van finançar serveis d'assistència i rehabilitació personalitzada per als participants, incloent-hi allotjament segur i suport per trobar ocupació. Els resultats es van mesurar en funció del nombre de persones que es mantenien en habitatges estables i aconseguien llocs de treball. Quan els objectius es van assolir, el govern va retornar els fons als inversors amb un petit rendiment, proporcionant beneficis socials i econòmics sostenibles (Veure [informe d'avaluació](#)).

En el context espanyol, els BIS encara són molt poc utilitzats, (només hi ha un de la Diputació de Màlaga que just es va publicar fa unes poques setmanes i està en procés d'adjudicació) però un model similar podria servir per rehabilitar habitatges abandonats en zones rurals o urbanes i destinar-los a lloguer assequible. Els resultats mesurables podrien incloure la reducció de la despesa pública en assistència social, la reducció del nombre de persones sense llar o l'augment del temps que els beneficiaris romanen en habitatges segurs.

Institucions de Finançament del Desenvolupament Comunitari (IFDCs): Les Institucions de Finançament del Desenvolupament Comunitari (IFDCs) són un pilar fonamental en el suport als projectes locals d'habitatge, especialment en comunitats desatenses o amb ingressos baixos. Aquestes institucions, sovint sense ànim de lucre, ofereixen préstecs, crèdits i serveis financers adaptats a les necessitats de la comunitat. En l'àmbit de l'habitatge, les IFDC ajuden a finançar la construcció de noves unitats d'habitatge assequible, la rehabilitació d'immobles deteriorats i l'assistència hipotecària per a famílies amb recursos limitats (Theodos et al. 2020).

El seu impacte radica en la seva capacitat per comprendre les necessitats locals i treballar en estreta col·laboració amb les comunitats a les quals serveixen. A més, poden actuar com a catalitzadors que atreuen inversions privades cap a àrees que habitualment no serien considerades rendibles. Per exemple, una IFDC podria proporcionar un préstec a una cooperativa local d'habitatge per garantir que un grup de famílies tingui accés a un llar segura i assequible, enfortint alhora el teixit social de la comunitat.

Als Estats Units, les IFDCs han finançat nombrosos projectes locals d'habitatge amb gran impacte. Un exemple destacat és el programa de la *Low Income Investment Fund* (LIIF), una IFDC que ha ajudat a finançar la construcció i rehabilitació d'habitatges assequibles en comunitats desateses.

A Europa, encara que el concepte de IFDCs no està tan desenvolupat, iniciatives similars han sorgit a través de cooperatives d'habitatge i institucions solidàries. Per exemple, a Catalunya, la Cooperativa La Borda, al barri de Sants de Barcelona, va rebre suport financer de l'entitat Coop57 i d'altres actors per desenvolupar un projecte d'habitatge assequible basat en el model de cessió d'ús. Aquest projecte, tot i no ser una IFDC estrictament, exemplifica el poder del finançament comunitari per satisfer necessitats locals d'habitatge sostenible.

6. Estudis de cas sobre inversió d'impacte en habitatge social.

A continuació es descriuen cinc exemples que reflecteixen la utilització de la inversió d'impacte a l'habitatge social i /o assequible. Són fórmules de gestió diferent i models de negoci que cerquen heterogènies combinacions quant a retorn econòmic i impacte social. Mentre que quatre serien organitzacions amb formes jurídiques diverses, una és una plataforma nacional que es vincula a una de supranacional integrada per 40 membres, SpainNAB. Dos dels casos procedeixen del Regne Unit (Places for People i Better Society Capital) i dos són de l'àmbit estatal espanyol (TuTECHÒ i Solventis-Fondviso).

Exemple 2. *Places for People*



<https://www.placesforpeople.co.uk/>

Places for People, una de les empreses socials capdavanteres del Regne Unit, va ser fundada l'any 1965. L'impacte social és fonamental per al seu propòsit, amb més de 50 anys d'experiència en placemaking. Gestionen més de 245.000 habitatges, han lliurat 1.750 habitatges nous i han invertit 219 milions de lliures en reparacions i millores de capital. Segons els seus càlculs, han generat un valor social total de 334 milions de lliures.

Gràcies a les fusions amb organitzacions que comparteixen el seu propòsit social, com Bristol Churches Housing Association i Castle Rock Edinvar, el patrimoni de Places for People arriba a tot el Regne Unit. Alguns dels exemples de les seves intervencions són Engine Yard a Edimburg, on s'ha transformat l'antic pati de tramvies en una comunitat d'habitatges de tinença mixta, alhora que reivindiquen la importància del passat industrial d'Escòcia. A l'est de Londres, Eastwick i Sweetwater celebra la història del lloc com a fabricant de rebosteria i el seu paper posterior en els Jocs Olímpics de Londres 2012.

L'any 2024, Places for People (PfP) va tenir una facturació de 831,6 milions de lliures, obtenint un benefici operatiu de 211,1 milions de lliures. El valor dels actius fixos representen 5,8 mil milions de lliures. Les seves reserves representen 949,9 milions de lliures. El PfP Group està qualificat com a A per Standard & Poor i Fitch. El PfP Homes està classificat com a A3 per Moody's.

No només proporcionen habitatge segur i assequible, sinó que també donen suport als clients per aconseguir la millor qualitat de vida ajudant-los a accedir a tots els recursos i suport disponibles per a ells.

Publicacions

Exemple 3. *Better Society Capital.*



<https://betersocietycapital.com/our-approach/social-and-affordable-housing/>

Better Society Capital és el principal inversor d'impacte social del Regne Unit, la seva missió és augmentar la quantitat de diners invertits en abordar els problemes socials i les desigualtats al Regne Unit.

Ho fan invertint i permetent que altres també inverteixin per impactar. Des del 2012, han construït un mercat que ha dirigit més de 9 mil milions de lliures esterlines a organitzacions de propòsit social que aborden problemes com el sensellarisme i la salut mental fins a l'obesitat infantil i la pobresa energètica, un augment de deu vegades en deu anys.

Treballant amb socis experts, volen entendre primer les necessitats de les persones. Després, utilitzant el seu coneixement i capital, col·laboren i inverteixen amb gestors de fons que també volen crear un futur millor i sostenible.

Els, i les empreses socials i benèfiques en què inverteixen, creen l'impacte. El seu paper és portar els experts més rellevants de la xarxa a la taula, generant idees i connectant el capital allà on més es necessita.

Fons socials vinculats amb habitatge de Better Society Capital					
Fund manager	Name	Investment type	Size	Fundraising status	Investment status
Resonance	Affordable Homes Rental Fund	Enterprise debt	<€15 million	Closed	Current
BMO	BMO UK Housing Fund	Property	<€50 million	Closed	Current
CBRE Global Investors	CBRE UK Affordable Housing Fund	Property	€250+ million	Closed	Current
Cheyne Capital	Cheyne Capital Social Impact Fund	Property	<€250 million	Closed	Current
Funding Affordable Homes	Funding Affordable Homes Fund	Property	<€250 million	Closed	Current
Man Group	Man GPM RI Community Housing Fund	Property	€250+ million		Current
Resonance	National Homelessness Property fund 2	Property	<€15 million		Current
	Octopus Affordable Housing Fund	Property	<€50 million	Open	
Resonance	Real Lettings Property Fund LP	Property	<€250 million	Closed	Current
Resonance	Resonance Supported Homes Fund	Property	<€15 million	Open	Current
	Savills IM Simply Affordable Homes Fund	Property	N/A	Open	Current
Resonance	The National Homelessness Property fund LP	Property	<€50 million	Closed	Current
Patron Capital, Resonance	Women in Safe Homes LP	Property	<€50 million		Current

Exemple 4. SpainNAB.



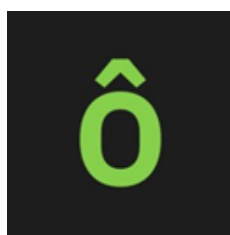
SpainNAB és la plataforma nacional a Espanya de la plataforma global GSG, creada el 2015 sota la presidència britànica del G8 i que compta amb més de 40 membres i persegueix un canvi profund en la presa de decisions de mercat en benefici de les persones i el planeta. Representen tots els grups d'interès necessaris per redirigir fluxos de capital significatius cap a un impacte social i ambiental positiu.

Les funcions de SpainNAB són, d'una banda, crear i enfortir l'ecosistema de la inversió d'impacte mitjançant trobades dels diferents actors del ecosistema de la inversió d'impacte. Simultàniament, generen coneixement tot produint de manera col·laborativa publicacions que, amb un vessant eminentment pràctic, inspirin a agents de tots els sectors. Spain NAB actua també com a aliat del sector públic entenent que les polítiques públiques poden incidir en l'augment de capital privat cap a aquest tipus d'inversió.

Les entitats que formen part d'SpainNAB han passat de gestionar 1.670 milions d'euros al 2021 a 1.741 milions al 2023 representant un creixement del 4 %

[Publicacions](#)

Exemple 5. TuTECHÔ.



<https://www.tutecho.es/>

TuTECHÔ és una empresa social innovadora es dedica a l'erradicació del sensellarisme a Espanya. El seu model combina inversió immobiliària d'impacte amb la gestió de habitatges socials. L'empresa adquireix i renova habitatges per llogar-los a entitats socials que ofereixen suport a persones en situació de vulnerabilitat, promovent la seva reintegració social. El seu vehicle d'inversió, TECHO HOGAR SOCIMI, permet als inversors contribuir a aquesta causa obtenint un doble retorn: social i econòmic. Aquesta SOCIMI va començar a cotitzar al BME Growth espanyol a l'abril del 2024 amb un capital de 28,5 milions d'euros.

TuTECHÔ treballa amb col·laboració pública i privada, implicant inversors d'impacte, entitats socials, empreses amb propòsit i administracions per assolir el seu objectiu. Aquesta iniciativa no només

ofereix solucions al dèficit habitacional, sinó que també genera un impacte positiu en el mercat immobiliari social i la comunitat en general.

Aquesta iniciativa incorpora una vessant filantròpica a través de la Fundació TuTECHÔ, que ofereix suport tant en l'accés a habitatges econòmics, equipats, accessibles i sostenibles, com en programes d'ajuda que van més enllà de l'habitatge. La fundació treballa per ajudar tant les entitats socials i els seus beneficiaris com les persones que encara es troben soles i en extrema vulnerabilitat sense un acompanyament professionalitzat. El focus principal de la fundació és garantir que les persones més afectades puguin assolir la seva integració social i econòmica, millorant la seva qualitat de vida, especialment en termes de salut i benestar.

Exemple 6. Solventis - Fondviso



<https://solventis.es/es/gestion/fondviso-f-i/>

El projecte Fondviso, impulsat per Solventis, és un fons d'inversió col·lectiva que busca ampliar el parc d'habitatges de lloguer assequible a Espanya mitjançant un innovador model de col·laboració públic-privada. Aquest fons està dissenyat per desenvolupar habitatges com a infraestructures socials, reduint el cost d'habitabilitat per als inquilins fins a un 30% i impulsant una oferta de 12.000 habitatges sostenibles en un període de deu anys. A més, integra criteris de sostenibilitat ambiental, social i econòmica, alineant-se amb 10 dels 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible de l'ONU.

El model Fondviso combina la titularitat privada de les infraestructures amb la gestió pública, evitant així l'endeutament de les administracions públiques i distribuint els riscos entre els inversors i el sector públic. Els habitatges, altament eficients des del punt de vista energètic, redueixen el consum d'aigua i energia, millorant l'impacte ambiental i disminuint les despeses dels inquilins. Aquesta iniciativa s'adreça a inversors institucionals i qualificats, oferint una rendibilitat estimada superior al 7% mentre contribueix a la cohesió social i a l'accessibilitat universal a l'habitatge.

Malgrat la variabilitat en els exemples proposats, hi ha coincidència en els trets :

- Un compromís amb l'impacte social i mediambiental: Totes les iniciatives tenen com a objectiu abordar problemes socials, com la manca d'habitatge assequible o el sensellarisme, i algunes integren també criteris de sostenibilitat ambiental (*Solventis Fondviso*, *TuTECHÔ* i *SpainNAB*).
- L'ús de models de col·laboració públic-privada: Hi ha un fort ús de la col·laboració entre el sector públic i el privat per garantir la viabilitat dels projectes. Tant *Solventis Fondviso* com *TuTECHÔ* i *SpainNAB* destaquen per crear xarxes que uneixen inversors institucionals, empreses socials i administracions públiques.
- Un enfocament en la innovació financera: Aquests actors utilitzen instruments financers innovadors per canalitzar capital. Per exemple, *TuTECHÔ* fa ús d'una SOCIMI (Societat Cotitzada d'Inversió Immobiliària), mentre que *Solventis Fondviso*

ofereix un model de fons d'inversió col·lectiva amb criteris sostenibles i de formulació del finançament de l'habitatge assequible com una infraestructura social a llarg termini.

Tanmateix, encara que tots els actors comparteixen el mateix objectiu global de promoure l'habitatge assequible i solucionar problemes socials, difereixen en el seu enfocament operatiu i estratègic. En particular, els exemples mostres divergències quant a:

- L'abast de les operacions i rol dins l'ecosistema: *Places for People* i *TuTECHÔ* estan més centrats en la gestió directa d'habitatges, incloent-hi adquisició, renovació i gestió operativa. *Better Society Capital* i *SpainNAB* actuen com a facilitadors i promotors d'un ecosistema d'inversió d'impacte més ampli, connectant recursos i actors per finançar projectes socials. *Solventis Fondviso* combina el desenvolupament d'habitatge assequible amb criteris de sostenibilitat i eficiència energètica, amb gestió directa per part de les administracions públiques.
- Els instruments de finançament: *TuTECHÔ* aposta per un model basat en una SOCIMI per implicar inversors amb un doble retorn (social i econòmic). *Better Society Capital* canalitza grans volums de capital a través de gestors de fons específics. *Solventis Fondviso* utilitza un model col·lectiu de fons de desenvolupament amb alt impacte social i mediambiental. *SpainNAB* se centra a mobilitzar inversió d'impacte a gran escala a través de la seva xarxa i la generació de coneixement.
- L'orientació específica: *TuTECHÔ* es dedica a combatre el sensellarisme i ofereix suport integral als usuaris finals a través de col·laboracions amb entitats socials. *Solventis Fondviso* es focalitza a ampliar el parc d'habitatges assequibles amb una clara orientació cap a la sostenibilitat energètica i ambiental. *SpainNAB* té una missió més estratègica, centrant-se en la creació d'un ecosistema d'inversió d'impacte i inspirant polítiques públiques.

7. Recomanacions de política pública i conclusions.

Pel desenvolupament a certa escala de la inversió d'impacte per la promoció d'habitatge de lloguer social es imprescindible la col·laboració de diferents actors, perquè cadascú aporti recursos i capacitats amb un objectiu comú, la provisió d'habitatges de lloguer social per la ciutadania.

L'**administració pública** com a responsable de les polítiques públiques ha de prendre el lideratge i ha de fomentar aquestes col·laboracions, mitjançant programes específics que estableixi les "regles del joc" i doni seguretat jurídica a les diferents parts. Els **inversors privats** que tenen interès en rebre una retribució segura encara que sigui reduïda, i col·laborant en la resolució de reptes, en aquest cas social, com és de l'habitatge. Els **agents socials**, com les fundacions, que tenen experiència en la gestió d'habitatges, especialment en promocions de lloguer social, prestant en molts casos un suport i acompanyament social i comunitari a les persones residents.

i) Administracions públiques

→ Les administracions públiques han de dedicar grans esforços i recursos per a la creació de sòl, o la disponibilitat d'edificis per a rehabilitar, per destinar-los a habitatges de lloguer social. Com ja s'ha vist, al llarg dels darrers anys, les capacitats perquè els governs puguin desenvolupar per si mateixos totes les promocions de lloguer social, no es realista ni possible, per això cal que doni més joc a la iniciativa privada. Les administracions poden cedir sòls o edificis d'habitatges per rehabilitar a promotors/inversors privats perquè amb els seus recursos les desenvolupin. Desenvolupar aquest punt, que considerem essencial, requerirà d'un altre estudi vinculat als mecanismes innovadors per a generar sòl disponible per a la construcció d'habitatge assequible/social.

Per mantenir la titularitat pública del sòls, es poden constituir drets de superfície per un període llarg (50-99 anys), i amb l'objectiu de fer el més assequible possible els habitatges, aquest cessió podria ser gratuïta (tal com s'ha fet a Catalunya amb Fundacions i cooperatives)

→ En funció dels recursos disponibles per part de les Administracions públiques, poden incentivar la incorporació de promotors/inversors privats de diverses maneres, però caldria ser el màxim d'eficients possibles per multiplicar l'impacte dels recursos públics, que com s'ha vist, són reduïts i amb dificultats per fer-los créixer amb la magnitud que seria necessària per afrontar les creixents necessitats d'habitatges socials.

Per a fer viable econòmicament les promocions de lloguer social per part de promotors/inversors privats, cal considerar aquests dos aspectes: les subvencions i les garanties.

- Les subvencions ha sigut el mecanisme que s'ha utilitzat tradicionalment, tant per a promotors social (fundacions, cooperatives) com privats. Però l'impacte ha sigut molt

limitat per la poca dotació dels recursos públics, fet que com hem dit no sembla que sigui la tendència futura per aconseguir ampliar de forma rellevant el parc social. En aquests cas el promotor assumeix el risc de la promoció durant tota la vida del dret de superfície.

- Tanmateix, en les promocions de lloguer en el nostre país, han patit també la manca de finançament, al no estar interessada la banca tradicional en el finançament de la mateixa, pels suposats riscos, la llarga durada dels préstecs (25-30 anys), les dotacions, la no rotació del capital i la reduïda rendibilitat.

Aquest fet ha obligat a crear línies de finançament per part de la banca pública (ICO, ICF..) que ens molts casos ha sigut també subvencionada amb tipus d'interès bonificats i amb garanties públiques, fet que es subvencioni doblement les promocions, limitant encara més les possibilitats.

- Una manera de fer més eficients els recursos públics podria ser donar garanties de la demanda i dels cobraments dels lloguers durant tota la durada del dret de superfície al promotor/inversor. Amb aquestes garanties es podrien reduir, i fins i tot, eliminar les subvencions, i l'inversor/promotors es responsabilitzaria de cercar els recursos en mercats no bancaris, i poder oferir una retribució assegurada i fixa, que pot ser molt interessant per inversors institucionals que cerquen una retribució assegurada, encara que sigui reduïda, i així mateix la poden qualificar com una inversió que compleix amb els requisits ESG, i inversió amb impacte social.

Complementàriament, podrien existir varies opcions en relació a la gestió de la promoció una vegada finalitzades les obres i entri en fase d'explotació. Els actors essencials per a assumir diferents responsabilitats serien: el promotor/inversor, l'administració pública i l'entitat social (per encàrrec del promotor /inversors o de l'administració pública).

L'administració al retenir la propietat del sòl i determinant des de l'inici les rendes de lloguer dels habitatges assegura que no es pugui especular amb aquests habitatges, i compleixin de forma permanent amb el seu objecte, oferir habitatge assequible, digne i sostenible per a les persones que no poden accedir al mercat privat.

→ Un altre element rellevant són els incentius fiscals als promotors/inversors per a la promoció d'habitatges de lloguer social.

La fiscalitat al nostre país penalitza de forma molt important el lloguer social, i demostra la absència real d'una política de gran abast de les administracions públiques per la promoció de l'habitatge de lloguer social. En el cas de l'IVA de la construcció, l'autopromoció està penalitzada amb un 10%, i només en casos molt concrets de transmissions a favor d'entitats dedicades al lloguer d'habitatges (EDAV) tributen al 4%, quedant fora altres formes societàries, com Fundacions, Cooperatives, SOCIMIS i institucions d'inversió col·lectiva. L'IVA no només afecta als costos de la construcció dels habitatges, també està gravada la constitució del dret de superfície, en aquest cas al 21%. Tampoc hi ha cap tipus de reducció en els Impostos de Transmissions Patrimonials ni d'Actes Jurídics Documentats, ni en l'Impost de Béns Immobles.

Aquesta insensibilitat del camp tributari per la promoció d'habitatges de lloguer social, provoca de fet un increment del preu dels habitatges, imports que acaben pagant les persones llogateres dels habitatges, i en el pitjor dels casos, fa inviable la promoció dels habitatges.

ii) Els inversors

→ Els **inversors, especialment els inversors institucionals** (fons de pensions, fons d'inversió, i altres institucions d'inversió col·lectiva), sense descartar que es puguin constituir iniciatives promogudes pels Governos per canalitzar l'estalvi popular, tal com s'ha fet a França amb la Livret A que finança, entre d'altres la construcció d'habitatges de lloguer social, les HLM (Habitations à Loyer Modéré). A Espanya recentment el sindicat CCOO ha fet una proposta semblant per promoure 50.000 habitatges l'any.

Per fer més atractiva la seva participació en projectes d'habitatge social, podríem considerar l'habitatge social com una **infraestructura social**, facilitant el termini d'inversió a llarg termini i amb retribució moderada. Els mercats financers tenen molta experiència en el finançament d'infraestructures (carreteres, centrals energètiques...) i poden captar molts recursos si el projecte és interessant.

Un aspecte clau pel desenvolupament d'aquest model d'inversió és la possibilitat que els inversors puguin transmetre les promocions a altres inversors, fet que crea un actiu transmissible, i dona liquiditat a una inversió que es de molt llarg termini, i per tant no líquida.

Per exemple, en les infraestructures és comú parlar d'inversors *greenfield* (assumeixen el risc de la fase promoció) com els *brownfield* (entren en la inversió en fase d'explotació, no assumeixen riscos de fase promoció). En aquets sentit els dos tipus d'inversos són necessaris per desenvolupar la indústria de l'habitatge social, i permetre captar més fons.

En relació al concepte d'addicionalitat de la inversió d'impacte en la promoció d'habitatges de lloguer social, és necessària l'addicionalitat? És a dir els inversors tenen la voluntat de participar en aquests projectes perquè la retribució és competitiva, valorant alhora els riscos, o realment hi ha una voluntat de transformació i millora social? Per ser realistes i si volem objectius ambiciosos d'inversió per produir canvi rellevats en la producció d'una gran quantitat d'habitatges de lloguer social, no hauríem de ser exigents en la addicionalitat, per atraure el màxim d'inversors possibles, sempre que les condicions, especialment el preu de lloguer dels habitatges siguin preus raonables i assumibles per les administracions públiques i la ciutadania, i per tant donin resposta al repte d'un habitatge assequible.

Una eina rellevant en la inversió d'impacte, al igual que en la majoria d'instruments d'inversió en projectes, que permet augment el volum d'inversions, és la **coinversió**. És un mecanisme en què diversos inversors contribueixen conjuntament a finançar un projecte, compartint riscos i beneficis, i permet agrupar inversors amb diferents prioritats, com rendibilitat financera i impacte social o ambiental, però amb un objectiu comú, l'impacte social o ambiental del projecte. Els avantatges de la diversitat d'inversors són, l'accés a més capital, la reducció del risc, l'atracció de capital privat, la sinergia d'experiències.

Com a tipologies d'instruments de coinversió són els *Blended Finance* (Finançament Mixt) i els finançament per trams (Tranching). Els instruments de **Blended Finance** (o Finançament Mixt) per combina recursos de fonts públiques i privades, per finançar projectes de habitatges de lloguer social, amb l'objectiu de mobilitzar capital privat. El *Blended Finance* proporciona mecanismes per reduir els riscos per als inversors privats, millora la rendibilitat potencial dels projectes, i alinear els interessos de diversos agents cap a un impacte social i sostenible. Aquesta eina pot permetre canalitzar grans volums de capital cap al lloguer social.

Els mecanismes oferts per les administracions i organismes públics, com per exemple Fons Europeu d'Inversions (FEI), Banc Europeu d'Inversions (BEI), Fons d'Inversió Social (FIS), Institut Català de Finances (ICF) poden ser: Garanties de risc, Subvencions inicials, Préstecs subordinats,

Una nova oportunitat en aquest àmbit és la Convocatòria Iniciativa ICO Fons Socials InvestEU, de novembre de 2024, un instrument financer per impulsar projectes d'habitatge social i assequible en règim de lloguer. L'Institut de Crèdit Oficial (ICO) invertirà fins a 268M€, amb la garantia del 50% d'InvestEU (134M€), a través de vehicles d'inversió especialitzats majoritàriament privats que desenvolupin i gestionin de manera responsable els projectes. Aquesta iniciativa tindrà un doble impacte: social, al estar dirigit a col·lectius vulnerables amb dificultats per accedir a un habitatge, i mediambiental, mitjançant l'ampliació del parc d'habitatge assequible en lloguer sota criteris d'eficiència energètica. L'ICO seleccionarà els vehicles d'inversió mitjançant un procés obert en concurrència competitiva. En total es preu una inversió públic-privada d'uns 550M€ per construir uns 10.000 habitatges de lloguer social i assequible.

En la mateixa línia el *Fons d'Impacte Social* (FIS) promogut per l'Estat espanyol, mitjançant COFIDES, que és un instrument financer públic que té com objectiu recolzar la inversió d'impacte a Espanya, i que inicialment està dotat amb 400M€, i ja ha manifestat públicament que l'habitatge serà un dels àmbits prioritaris atesa la seva Teoria de canvi.

Un altre mecanisme que és el **Tranching** (Finançament en Trams) que s'utilitza per estructurar una inversió en diferents nivells de risc i rendibilitat, de manera que s'atreuen inversors amb perfils i prioritats diverses. Els diversos trams de la inversió tenen característiques diferents en funció del risc assumit, rendibilitat esperada i ordre de pagaments. Aquest sistema d'inversió permet atraure i barrejar inversors amb necessitats i objectius diversos, equilibrant els seus interessos (inversors *venture philanthropy*, inversors institucionals, inversors públics...) El Finançament per Trams és complex però pot permetre, per la diversitat dels components, maximitzar l'atracció de capital en un projecte d'alt impacte social.

A França han utilitzat aquets mecanisme d'inversió d'impacte estructurat per trams és el projecte promogut pel Fons de Logement Intermédiaire (FLI), Fons creat per la Caisse des Dépôts amb el suport del govern francès per promoure habitatges de lloguer assequible. Aquests habitatges estan destinats a famílies amb ingressos mitjans, que sovint queden fora del sistema d'habitatge social tradicional però no poden accedir als preus del mercat lliure.

iii) Les entitats socials

→ Les entitats socials tenen un paper molt rellevant en la gestió i en el desenvolupament de l'habitatge de lloguer social a tota Europa (especialment a Regne Unit i Països Baixos amb les *Housing Associations*), i al nostre país està adquirint cada cop més importància, tant en el volum d'habitatges gestionats com en la innovació i el dinamisme.

La fortalesa de les entitats socials és la proximitat amb les persones que viuen en els habitatges i l'especialització en el suport i acompanyament social a aquestes, especialment a les persones amb dificultats i necessitats.

Les entitats socials juguen un paper fonamental en la gestió de l'habitatge social, al ajudar a identificar les necessitats socials més urgents, gestionant recursos per a persones en situació de vulnerabilitat, com famílies amb baixos ingressos, persones sense llar o persones amb discapacitat. A més, les entitats socials són sovint responsables d'acompanyar els beneficiaris, oferint suport psicosocial, orientació legal i accions de mediació amb els propietaris o les administracions públiques, assegurant que els drets dels inquilins siguin respectats.

Aquesta col·laboració entre les entitats socials i les administracions públiques és crucial per a la creació de polítiques d'habitatge més inclusives i equitatives. Les entitats socials ajuden a garantir que les decisions sobre habitatge no només siguin tècniques, sinó també socials, tenint en compte les realitats i les necessitats específiques de les persones. Això implica no només proporcionar un sostre, sinó també crear condicions d'habitatge que fomentin la integració social i la millora de la qualitat de vida, contribuint a la construcció d'una societat més cohesionada i solidària.

En relació a la gestió de l'habitatge de lloguer social, a Espanya i Catalunya no està gaire desenvolupats els operadors que gestionen lloguer social, com als països més avançats (Regne Unit, Països Baixos...), només operadors públics (Agència Habitatge Catalunya, Institut Municipal d'Habitatge i Rehabilitació de Barcelona...) i en més petita escala entitats socials (Fundació Hàbitat3, i altres entitats de COHABITAC) i privats (Sogeviso).

Per desenvolupar l'habitatge social caldrà desenvolupar aquest sector, una iniciativa interessant és el Certificat de Bona Gestió d'Habitatge Social impulsat per la Càtedra d'Habitatge de la Universitat Rovira i Virgili, que avalua i acredita el compliment de bones pràctiques tant de la gestió del parc d'habitatge social com en la gestió de les persones beneficiàries d'aquest parc.

Un element indispensable perquè aquest model sigui viable és la seguretat jurídica, les inversions tenen unes rendibilitats ajustades i a un termini molt llarg, qualsevol canvi en la normativa, especialment en la fase de llançament i consolidació del model, perjudicaria greument la confiança dels inversors i per tant la creació del parc d'habitatges de lloguer social tant necessari i desitjat.

Aquest informe s'ha centrat en aspectes vinculats al finançament de l'habitatge social. El problema al que les administracions s'enfronten és complex i requereix de la implicació de

múltiples actors. Per tal d'augmentar el parc d'habitatge social a Catalunya i a Barcelona i a la llum dels resultats obtinguts, es fa el següent llistat de recomanacions:

<p>Augmentar parc de manera directa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un programa de compra de sòl per augmentar la construcció d'habitatge social, especialment a les grans ciutats. • Incentivar la rehabilitació d'habitatges buits per convertir-los en habitatge social o assequible així com el canvi d'usos de no residencial a residencial.
<p>Fomentar col.laboració públic-privada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolupar col.laboracions públic-privades per aprofitar els recursos del sector privat sense perdre de vista els objectius socials. • Crear mecanismes com garanties, exempcions, incentius fiscals i subvencions per a promotors privats que es comprometin a destinar un percentatge dels projectes a l'habitatge assequible/social • Crear mecanismes per mobilitzar reserves de sòl per habitatges de protecció pública de titularitat privada.
<p>Adoptar models de finançament innovadors</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsar l'ús de bons verds per finançar projectes d'habitatge social amb criteris de sostenibilitat ambiental. • Fomentar les inversions d'impacte, incloent incentius per a inversors institucionals que prioritzin projectes socials. • Incentivar el finançament col·lectiu per a projectes d'habitatge social, permetent una major participació ciutadana. • Desenvolupar fons públics-privats per a inversions específiques en habitatge assequible.
<p>Reforçar el marc normatiu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crear una regulació específica per a les SOCIMIs perquè destinin una part dels seus actius a l'habitatge assequible i que incentivin les SOCIMIs "socials". • Crear una regulació específica que reconegui el paper i doni suport als gestors sense ànim de lucre d'habitatge social ("<i>Housing Associations</i>").
<p>Millorar governança i transparència</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fer seguiment del desenvolupament dels sòls per habitatges de protecció pública. • Coordinar i monitoritzar l'execució d'habitatge social, garantint transparència i eficiència en els projectes. • Incloure indicadors clars per mesurar l'impacte social i mediambiental dels projectes finançats.

Aquestes accions podrien abordar les limitacions actuals, alinear les polítiques amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible i garantir un accés més equitatiu a l'habitatge social i assequible.

8. Referències

Aalbers, Manuel B. 2017. «The Variegated Financialization of Housing». *International Journal of Urban and Regional Research* 41 (4): 542-54. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12522>.

Allen, Judith, James Barlow, Jesús Leal, Thomas Maloutas, i Liliana Padovani. 2004. *Housing and Welfare in Southern Europe*. Blackwell Publishing Ltd.

Bermúdez Madrigal, Julio. 2017. «Sociedades Anónimas Cotizadas de In-versión Inmobiliaria: requisitos de in-versión Autor/a REVISTA LEX MERCATORIA». *Revista LEX Mercatoria* 4 (3): 17-19.

Bosch, Jordi, Universitat Pompeu Fabra, i Carme Trilla. 2023. «Sistema d' habitatge i estat del benestar . El cas europeu», 1-8.

Bosch Meda, Jordi. 2021. «Las nuevas formas de vivienda de alquiler social en Cataluña (2015-2020): un análisis desde el marco teórico europeo». Article. *Documents d'anàlisi geogràfica* 67 (2): 219-41. <https://doi.org/10.5565/rev/dag.677>.

Cabré Romans, Eduard. 2024. «Potencial de la col·laboració publicoprivada en la provisió d'habitatge assequible a Barcelona». *Revista Papers*, núm. 66.

Carmona Pascual, Pablo. 2022. *La democracia de propietarios. Fondos de inversión, rentismo popular y lucha por la vivienda. Traficantes de sueños*.

Donat, Carles, i Anna Campaña. 2022. «El parc d'habitatge protegit a la metròpoli de Barcelona: estoc existent i la seva evolució.»

Forster, Sarah, Mark Hepworth, i Paul Stanworth. 2021. «Scaling up institutional investment for place-based impact».

García-López, Miquel Àngel, Jordi Jofre-Monseny, Rodrigo Martínez-Mazza, i Mariona Segú. 2020. «Do short-term rental platforms affect housing markets? Evidence from Airbnb in Barcelona». *Journal of Urban Economics* 119 (June 2019). <https://doi.org/10.1016/j.jue.2020.103278>.

García-Vaquero, Víctor, i Irene Roibás. 2020. «Evolución reciente de las SOCIMI en España. Artículos Analíticos. Boletín Económico 3/2020.» Madrid.

Ger, Habitatge. 2017. «Formas alternativas de acceso a la vivienda asequible en régimen de alquiler Aproximación al contexto catalán desde».

Goulding, Richard. 2024. «TRANSFORMING SOCIAL HOUSING INTO AN ASSET CLASS: REITs and the Financialization of Supported Housing in England». *International Journal of Urban and Regional Research* 48 (2): 341-60. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.13228>.

Granath Hansson, Anna, i Björn Lundgren. 2019. «Defining Social Housing: A Discussion on the Suitable Criteria». *Housing, Theory and Society* 36 (2): 149-66. <https://doi.org/10.1080/14036096.2018.1459826>.

Haffner, Marietta E.A., i Kath Hulse. 2021. «A fresh look at contemporary perspectives on urban housing affordability». *International Journal of Urban Sciences* 25 (S1): 59-79. <https://doi.org/10.1080/12265934.2019.1687320>.

Housing Europe. 2024. «The State of Housing in Europe 2023».

Hulchanski, J. David. 1995. «The Concept of Housing Affordability: Six Contemporary Uses of the Housing Expenditure-to-Income Ratio». *Housing Studies* 10 (4): 471-91. <https://doi.org/10.1080/02673039508720833>.

Institut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació. 2022. «Progress report for 2022. Barcelona right to housing plan 2016-2025».

Lambea Llop, Núria. 2022. *La gestión de la vivienda social en clave europea*. Book. [1a edició]. Derecho de la vivienda. Valencia: Tirant lo Blanch.

Leibfried, Stephan. 1993. «Towards a European Welfare State?» En *New Perspectives on the Welfare State in Europe*, editat per Catherine Jones, 245-80. Routledge.

Milligan, Vivienne, Chris Martin, Rhonda Phillips, Edgar Liu, Hal Pawson, i Angela Spinney. 2016. *Profiling Australia's affordable housing industry Inquiry into affordable housing industry capacity*. AHURI Final Report. <https://doi.org/10.18408/ahuri-7108401>.

Milligan, Vivienne, Hal Pawson, Rhonda Phillips, i Chris Martin. 2017. *Developing the scale and capacity of Australia's affordable housing industry*. AHURI Final Report. <https://doi.org/10.18408/ahuri-7108402>.

Muir, Kristy, Michael Moran, Fabienne Michaux, Suzanne Findlay, Ariella Meltzer, Chris Mason, Ioana Ramia, i Richard Heaney. 2017. *The opportunities, risks and possibilities of social impact investment for housing and homelessness*. AHURI Final Report. <https://doi.org/10.18408/ahuri-7110101>.

OECD. 2019. «Social Impact Investment: The impact imperative for sustainable development.»

———. 2020. «Social housing: A key part of past and future housing policy». *Employment, Labour, and Social Affairs Policy Briefs*, OECD, 1-32. <http://oe.cd/social-housing-2020>.

Pareja Eastaway, M., i I. San Martín Varo. 2002. «The tenure imbalance in Spain: The need for social housing policy». *Urban Studies* 39 (2). <https://doi.org/10.1080/00420980120102975>.

Pareja-Eastaway, Montserrat. 2019. «Housing: right or commodity?» 2019.

Pareja-Eastaway, Montserrat, i Ma Teresa Sánchez-Martínez. 2012. «A POLÍTICA DE VIVENDA EN ESPAÑA :LECCIONES APRENDIDAS E RETOS DE FUTURO» 21 (2): 203-32.

Pareja-Eastaway, Montserrat, i Teresa Sánchez-Martínez. 2017a. «More social housing? A critical analysis of social housing provision in Spain». *Critical Housing Analysis* 4 (1): 124-31. <https://doi.org/10.13060/23362839.2017.4.1.331>.

———. 2017b. «Social housing in Spain: what role does the private rented market play?» *Journal of Housing and the Built Environment* 32 (2): 377-95. <https://doi.org/10.1007/s10901-016-9513-6>.

Pawson, Hal, Chris Martin, Kathleen Flanagan, i Rhonda Phillips. 2016. Recent housing transfer experience in Australia: Implications for affordable housing industry development. AHURI Final Report. <https://doi.org/10.18408/ahuri-7108101>.

Poggio, Teresio, i Christine Whitehead. 2017. «Social housing in Europe: Legacies, new trends and the crisis». *Critical Housing Analysis* 4 (1): 1-10. <https://doi.org/10.13060/23362839.2017.3.1.319>.

Rizzello, Alessandro, i Abdellah Kabli. 2020. «Sustainable financial partnerships for the SDGs: The case of social impact bonds». *Sustainability (Switzerland)* 12 (13). <https://doi.org/10.3390/su12135362>.

Rosenman, Emily. 2019. «Capital and conscience: poverty management and the financialization of good intentions in the San Francisco Bay Area». *Urban Geography* 40 (8): 1124-47. <https://doi.org/10.1080/02723638.2018.1557465>.

Scanlon, Kathleen, Christine Whitehead, i Melissa Fernández Arrigoitia. 2014. «Social Housing in Europe». *Social Housing in Europe*, 1-465. <https://doi.org/10.1002/9781118412367>.

Sharam, Andrea, Michael Moran, Chris Mason, Wendy Stone, i Suzanne Findlay. 2018. Understanding opportunities for social impact investment in the development of affordable housing. AHURI Final Report. <https://doi.org/10.18408/ahuri-5310202>.

Theodos, Brett, Tim Ferguson, Robin Hacke, Lisa Mensah, i Brady Meixell. 2020. «A New Agenda for Community Development Finance Seven Big Ideas to Expand Access to Capital, Lessen Racial Disparities, and Tackle Persistent Poverty».

Tortorice, Daniel L, David E Bloom, Paige Kirby, John Regan, i Harvard T H Chan. 2020. «NBER WORKING PAPER SERIES A THEORY OF SOCIAL IMPACT BONDS A Theory of Social Impact Bonds». <http://www.nber.org/papers/w27527.ack>.

Trilla, Carme. 2001. La política de vivienda en una perspectiva europea comparada. Fundació La Caixa. www.estudios.lacaixa.es.

Whitehead, Christine. 2017. «Social housing models: past and future.» *Critical Housing Analysis* 4 (1): 11-20.

Wilson, Karen. 2019. «Social impact investment: The impact Imperative for Sustainable Development». <https://oe.cd/SII2019>.

9. Annex

Annex 1 Programa Jornades 17 maig 2024 i relatoria



El finançament de l'habitatge assequible, socialment desitjable: reptes i propostes.

Dia 17 de maig 2024, de 9h.30 – 14h
Lloc: Aula Magna, Facultat d'Economia i Empresa
Universitat de Barcelona

Programa

9.00-9.30 Registre de participants

9.30-9.40 Benvinguda. Carme Trilla, Presidenta de la Fundació Hàbitat3.

9.40-10.15 Conversa: **Per què cal parlar de fórmules innovadores en el finançament de l'habitatge?** Xavier Mauri i Montserrat Pareja-Eastaway

10.15 Descans

10.45-12.00 Taula rodona: **Quins han estat els models de finançament d'habitatge assequible fins avui? Quins són els problemes? On són els reptes?**

Modera: **Montserrat Pareja-Eastaway**

Participen: **Pere Picorelli** (INCASOL), **Eduardo Gutiérrez** (Provivienda), **Xavier González** (Intitut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació de Barcelona), **Alfons Thió** (Fundació Família i Benestar Social), **Lourdes Ridameya** (Institut Català de Finances)

Relatora: Natalia Martínez

12.00-13.15 Taula rodona: **Quines són les alternatives innovadores que es proposen en l'actualitat? Hi ha models que funcionen?**

Modera: **Xavier Mauri**

Participen: **María Sigüenza** (Banc de Desenvolupament del Consell d'Europa), **José Manuel Caballol** (Primero H), **Manel Rodríguez** (Salas), **Alfícia Bolancé** (Sostre Cívic), **Mariona González** (SpainNAB - Consell Assessor per a la Inversió d'Impacte).

Relatora: Natalia Martínez

13.30-13.55 Conclusió de la relatoria **Natalia Martínez**

13.55-14 Cloenda Xavier Mauri i Montserrat Pareja-Eastaway

Pots fer la inscripció en aquest [formulari](#)

Relatoria:

<https://www.habitat3.cat/blog/hibridacio-i-innovacio-per-fer-front-als-reptes-del-financament-de>

Annex 2 Llistat d'entrevistes / converses exploratòries.

Entrevistat	Institució
Susan Aktemel	Homes for Good (UK)
Gerardo Amunarriz	Fundación Matia
Xavier Anzano	Ajuntament del Prat de Llobregat
Josep Aymerich	GPSS - Gestió de Projectes Socials i Sostenibles
Javier Basagoiti	Primero H
Arturo Benito	Impact Bridge
Lourdes Borrell	Fundació Hàbitat3
Antoni Bosch	Solventis - Fondviso
Javier Buron	NASUVINSA
Ignasi Busquets	Busquets Galvez
José Manuel Caballol	Primero H
Hilda González	GHS - Gestors d'Habitatge Social de Catalunya
Mariona González	SpainNAB
David Guàrdia	Sostre Cívic
Dilip Kieran Khullar	Estabona Management
Adrián Landa	Global Social Impact Investments
Jorge Llorens	Social and Sustainable Capital - SASC (UK)
Blanca Hernández	TuTECHÔ
Francesc Martí	Avenir Advisors (USA)
Pablo de Muller	Suma Capital
Donato Muñoz	CEVASA i Habitatge Metropoli Barcelona
Martí Prat	Casa Gestió
Manel Rodríguez	SALAS
Raúl Sánchez	Fons Inversió Impacte - COFIDES
Maria Sisternas	Incasòl

Càtedra Barcelona d'Estudis d'Habitatge

Avinguda Diagonal, 649
08028 Barcelona
www.cbeh.cat

Redacció de l'informe:

Xavier Mauri
Montserrat Pareja-Eastaway

Codirecció:

Josep Maria Montaner Martorell (Universitat Politècnica de Catalunya)
David Hernández Falagán (Universitat Politècnica de Catalunya)
Montserrat Pareja-Eastaway (Universitat de Barcelona)
Juli Ponce Solé (Universitat de Barcelona)
Josep Ferrer Riba (Universitat Pompeu Fabra)
Judith Gifreu Font (Universitat Autònoma de Catalunya)

Coordinació:

David Hernández Falagán (Universitat Politècnica de Catalunya)