



CONCEJALÍA DE URBANISMO
Y VIVIENDA DEL
AYUNTAMIENTO DE TOLEDO



OBSERVATORIO DE VIVIENDA
AYUNTAMIENTO DE TOLEDO

EXPERIENCIAS, MODELOS Y PROPUESTAS PARA EL FOMENTO DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN CESIÓN DE DERECHO DE USO

DICIEMBRE, 2020





INTRODUCCIÓN

El derecho a una vivienda digna y asequible. Suena tan necesario como irreal en estos tiempos. A los problemas que este principio ha ido encontrando desde que se recogió en la Constitución Española de 1978 se suma ahora una crisis socio-sanitaria mundial que en España ha golpeado con fuerza y que hace prever que el acceso a cobijarse bajo un techo en condiciones mínimas de habitabilidad puede encontrar muros ni siquiera previstos por los mejores expertos en economía. Quizás porque no hablamos de economía sino de una necesidad que se ha desdibujado con los años. De un valor, el de la vivienda, que ha quedado en manos del mercado perdiendo el componente humano de su finalidad. Una vivienda, pues, deshumanizada, despojada de su originario valor por la búsqueda de beneficios, sometida a los bancos, a los fondos-buitre y al valor de cambio (su precio) frente al valor de uso. El cooperativismo ha sido y es la alternativa en sus múltiples variantes, pero no ha logrado tener protagonismo porque sus experiencias son muy locales, porque ha derivado en diferentes fórmulas y porque la legislación es compleja y las trabas casi infinitas. Cesión de suelo público, participación de entidades de la economía social y algunas ayudas serían suficientes para que las iniciativas de propiedad colectiva crecieran exponencialmente.

Pero siguen siendo pocas las que han conseguido hacer frente a esa especie de tótem construido en torno a la vivienda creada por y para el mercado. Ha llegado la hora de que la vivienda en su concepto convencional se someta a un cambio de paradigma para demostrar que otro modelo es posible, y no solo para una minoría. Con motivo de la redacción del Plan Municipal de Vivienda de Toledo -donde, en una de sus múltiples variables, se abordarán las necesidades de la ciudad en su vertiente más social- este informe busca respuestas entre experiencias y expertos para incorporarlas a esa planificación local. Pero su ambición va más allá, puesto que las cooperativas de viviendas en cesión de derecho de uso, el fenómeno más participativo y actual, juegan aquí un papel fundamental. ¿De qué hablamos al referirnos a esta fórmula? La mejor definición la encontramos en el ensayo 'Habitar en comunidad. La vivienda cooperativa en cesión de uso', de Lacol y La Ciutat Invisible (Ed. Catarara, 2020). Sus autores precisan que son aquellas cooperativas que mantienen la propiedad y la gestión de la vivienda a lo largo del tiempo porque consideran que lo importante es garantizar su valor de uso. Es decir, la propiedad es colectiva, indivisible y no se puede obtener un beneficio económico con ella. Así se consigue sacar la vivienda del circuito especulativo y garantizar que mantenga sus condiciones de asequibilidad a lo largo del tiempo.

¹ En Toledo, y singularmente en el barrio de Santa María de Benquerencia -el Polígono-, ha habido tradicionalmente promociones de viviendas en venta, con protección pública, realizadas en cooperativa pero que posteriormente desaparecían una vez que las viviendas se escrituraban a favor de los cooperativistas.

Estos casos son poquísimos en España. Aquí analizamos algunos de ellos y vemos sus variables y posibilidades. En el resto del mundo, la experiencia es más amplia y diversa, y así lo detallamos igualmente. Resulta curioso que este modelo sea tan minoritario cuando es a finales del siglo XIX y principios del XX, con la industrialización y las migraciones del campo a la ciudad, cuando estas fórmulas se inician bajo el modelo colaborativo y las viviendas colectivas. La Alianza Cooperativa Internacional fundada en 1895 fue el inicio de un proceso que no deja de evolucionar pero no termina de consolidarse. Contamos igualmente el proceso posterior para comprobar cómo la fórmula ha ido generando posibilidades reales. Repasamos asimismo la legislación y todas sus aristas. El diagnóstico realizado en octubre de 2018 por el Observatorio de la Vivienda de Toledo ofrece una fotografía de previsiones que también puede ayudar a diseñar ese futuro Plan Municipal de Vivienda. En el mismo se establece que aunque no se esperan aumentos significativos del número total de habitantes, sí habrá desplazamientos internos y regreso de habitantes de los pueblos.



Frente a ello, el precio de la vivienda en la ciudad es percibido como un problema muy importante para un 73,3% de los encuestados para el diagnóstico. La preferencia es el régimen de propiedad de la vivienda y son los jóvenes, en su mayoría, los que en menor medida acceden a ella y quienes viven en mayor medida de alquiler. Este escenario, junto con las previsiones de recesión derivadas de la pandemia pueden hacer que el papel de la vivienda cooperativa sea no ya solo fundamental, sino imprescindible.

Por eso, llegados a la actualidad, donde el término ‘cohousing’, otro sistema global que detallaremos, se ha hecho fuerte incluyendo o no el modelo de cesión de uso, establecemos las diferencias fundamentales con otras experiencias como las destinadas a las personas mayores (el modelo colaborativo ‘sénior’) y acudimos a personas expertas para arrojar algo de luz sobre las alternativas y las propuestas, para servir de apoyo documental y estratégico a administraciones, empresas y particulares que buscan saltar el muro del mercado y la especulación.



1. ¿POR QUÉ UN CAMBIO DE PARADIGMA EN EL ACCESO A LA VIVIENDA?

“Solo existe un concepto de vivienda, la vivienda digna y adecuada a las necesidades de la sociedad. Por supuesto, lo que tenemos que cambiar para adaptarnos y poder cumplir con las demandas actuales de la sociedad es la fórmula de acceso a la vivienda que, insistimos, tiene que ser siempre digna y adecuada”. Así lo afirma Juan Casares, presidente de la Confederación de Cooperativas de Viviendas y de Rehabilitación de España (CONCOVI). En la necesidad de un cambio de paradigma, en la ubicación de un contexto adecuado para dar un salto adelante, este experto recuerda que hace no mucho solo existía una alternativa de acceso a la vivienda: la propiedad. Sin embargo, subraya que ahora se puede poner el foco en formas de acceso que no tienen por qué conllevar la propiedad del inmueble, como son el alquiler y el derecho de superficie. Ambas, por supuesto, tienen que llevarse a cabo a través de la colaboración público-privada. “Las administraciones deben ceder el suelo público para que este cumpla con su objeto social”, adelanta. Y así lo veremos con otros actores invitados en la elaboración de este informe.

Casares precisa a este respecto la importancia de tener en cuenta factores de temporalidad, del ciclo vital. O lo que es lo mismo, partir del hecho de que las necesidades habitacionales de una persona cambian a lo largo de su vida y, por eso, “debemos enfocar el parque público de viviendas en alquiler a los más jóvenes,

que puede ser que más tarde quieran acceder a la propiedad como se conoce convencionalmente”. Por eso considera que la obligación es “ofrecer diferentes opciones, para así cubrir lo que demandan los distintos sectores”, centrando además todos los esfuerzos en los sectores más vulnerables, que son los jóvenes y las personas mayores.

La asociación CONCOVI lleva tiempo trabajando en un modelo que posteriormente analizaremos: el ‘cohousing’. En España, Cristina Cuesta preside Cohousing Spain, una iniciativa social sin ánimo de lucro que ayuda en el desarrollo de iniciativas de vivienda colaborativa, en la que después nos adentraremos. Cuesta también lleva años demandando este cambio de paradigma. Y por muchos motivos. Pero principalmente por la “insuficiencia de vivienda asequible” para esos sectores más vulnerables.

“Los pisos, las casas están hechos para familias al estilo de los años 70: familias de cuatro a siete miembros, con 90 metros cuadrados, cuando la tendencia hoy en día es que sean tres miembros como mucho o individuales”.





A ello añade que el modelo asistencial para las personas mayores no está diversificado ni cuenta con recursos suficientes en el país para las nuevas necesidades. “Hoy en día la gente mayor ya no es como la de hace 40 años. Quieren tener un proyecto de vida más allá de la jubilación y decidir cómo, dónde y con quién quieren vivir hasta el final de sus días. Incluso ya son posibles nuevas fórmulas para dar una solución al problema de la soledad de los mayores, como es la convivencia con los jóvenes, que al mismo tiempo resuelve las carencias de estos en cuanto al acceso a la vivienda”.

No hay que olvidar tampoco que el reto demográfico y la despoblación han provocado que cada vez haya una mayor concentración de personas en las grandes ciudades. Es posible que este fenómeno vuelva a cambiar tras la pandemia de COVID-19. Pero de momento existe una “penalización” del entorno rural. ¿Se debe y se puede aplicar los mismos mecanismos, las mismas leyes, los mismos criterios en los pueblos pequeños? “No sin conocer las posibilidades que ofrece la vivienda colaborativa”.

El presidente de CONCOVI resalta por su parte que como en todo periodo de crisis, y aunque la situación que estamos viviendo es inédita en todo el mundo, las cooperativas han demostrado “una fuerte resistencia” a esta situación, como ya pasó en la crisis económico-financiera anterior.



“El sector está volviendo a crecer, tanto en número de constitución como en aquellas que han reanudado o continuado su actividad tras haber estado paralizadas durante la pandemia. Estoy convencido de que las cooperativas, con su capacidad de atender la demanda social, con su capacidad para escuchar, serán las primeras que pongan en el mercado viviendas que se ajusten a las necesidades actuales de vivienda digna y adecuada, accesible para toda la sociedad”.

Tanto Cristina Cuesta como Juan Casares lo tienen claro: para propiciar este nuevo contexto, para insuflar algo de vida al nuevo paradigma, el valor de uso debe primar sobre el valor de mercado. La persona y su bienestar en el centro de todo y a partir de ahí, construir el nuevo armazón de lo cooperativo.



2. MODELOS DE TENENCIA COLECTIVA DE VIVIENDA. ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO?

Para ir bajando al terreno, resulta fundamental conceptualizar qué es y cómo funciona una cooperativa de vivienda. El proyecto Slowhome, que actualmente trabaja en el desarrollo de modelos ecológicos, realiza esta definición: “Un grupo de personas que se asienta en un inmueble de manera colectiva, apostando normalmente por generar un patrimonio común e indivisible entre los socios”. Ese sería el concepto más genérico de cooperativa como instrumento para llevar a cabo un sistema alternativo de acceso a la vivienda, pero una vez trasladado a la práctica, los modelos pueden ser diferentes. Podemos simplificar afirmando que existe, por un lado, el caso de cooperativas de vivienda en las que, una vez finalizada la obra, se adjudica la propiedad individual a cada uno de los socios y socias. Este último caso es lo que los autores de ‘Habitar en comunidad’ prefieren llamar “cooperativas de vivienda de promoción” porque al final no existe la propiedad colectiva. Este modelo, de carácter más “tradicional”, ha sido un revulsivo durante décadas, pero tiene unas limitaciones claras: el inmueble termina siendo en la mayoría de los casos objeto de especulación, y al dividirse la propiedad y entrar en el mercado libre, los precios pueden dispararse de igual forma y no contribuir por tanto al objetivo del valor de uso ni a la asequibilidad. No es, por tanto, un cambio de paradigma.

Es solamente en lo que llamamos el modelo “de cesión de uso” donde se consigue la titularidad colectiva del inmueble mediante una fórmula de acceso a la vivienda que parte de la constitución de una cooperativa sin ánimo de lucro, que asume el derecho de superficie sobre el terreno y el derecho a construir en una propiedad ajena. De modo similar, los socios de la cooperativa disponen del uso de este inmueble, por lo que no se definen “ni como inquilinos ni como propietarios, sino como residentes”.

Respecto a la titularidad colectiva, significa que la propiedad de las viviendas siempre recae en la cooperativa. Es una estrategia pensada para eliminar la posibilidad de lucro inmobiliario, puesto que el socio no está autorizado a vender ni alquilar su piso. “De este modo, se hace imposible la generación de plusvalías o el lucro individual, poniendo el foco en el uso de la vivienda y no en su convencional mercantilización”. La Col precisa que la aportación económica para efectuar el uso de la vivienda y los espacios comunitarios consiste en un capital inicial, inversión retornable (incluye la cuota de socio de la cooperativa), que otorga el derecho de uso; sumado a una cuota mensual estable y asequible, parecida a un alquiler social. Este capital inicial es el que se recuperará en caso de que un socio quiera abandonar la cooperativa, situación ante la cual la cooperativa asigna la vivienda a otro socio en lista de espera, que siempre gozará de las mismas condiciones económicas que el anterior.

El modelo “de cesión de uso” consigue la titularidad colectiva del inmueble.

Con todo ello se conforman los ingredientes del modelo de cesión de uso: la vivienda como un derecho fundamental, el fomento de la vida en comunidad, los valores sociales, el desarrollo de la economía social y solidaria, la reducción del precio, la flexibilidad que permite a los socios recuperar el capital cuando así lo deseen y el factor medioambiental implícito en la gestión colectiva.

Hay otro modelo que ya hemos perfilado y podríamos definir como “supraconceptual” a los dos mencionados, es decir, puede englobar desde las cooperativas de vivienda hasta las promociones privadas porque su objetivo es funcional: el ‘cohousing’. ¿Qué es? Su definición más extendida es la que acuñaron los arquitectos estadounidenses Charles Durrett y Kathryn McCamant a partir del modelo danés: “Viviendas colaborativas donde los residentes participan de manera activa en el diseño y gestión de su entorno, contexto en el que se combinan los espacios privados con las ventajas de espacios compartidos en comunidad”. Es decir, un ‘cohousing’ es un término más amplio que confluye o no con la vivienda cooperativa o la cesión de uso como fórmula, pero que no está intrínsecamente ligado a estos modelos como fórmulas jurídicas para llevarlo a cabo. Aunque antropológicamente puede ser mucho más antiguo, la mayoría de los expertos coinciden en que en su concepción moderna se gestó en Dinamarca como opción de vivienda en los años 60. Actualmente, este modelo está plenamente relacionado con la actualidad y tiene proyección de futuro porque se alinea con 14 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Cristina Cuesta, presidenta de Cohousing Spain, lo explica así: “Es un modelo de vivienda con una arquitectura orientada al encuentro colectivo, con un fuerte componente social de participación desde un rango muy alto de autopromoción, autogestión, y codiseño, hasta otro más bajo donde las actividades comunes están externalizadas pero los usuarios sí participan en la gobernanza y toma de decisiones”.

El tema conceptual es aquí muy importante, porque el ‘cohousing’ puede realizarse mediante una cooperativa de vivienda, pero no es la única herramienta: puede hacerlo también una empresa o una fundación. Es decir, va más allá de la colaboración o de la tenencia colectiva, porque incorpora “aspectos del ámbito arquitectónico, del diseño de la vivienda, como son los espacios y servicios comunes, que desde el principio están concebidos para facilitar la interacción social”. Las estancias comunes orientadas al encuentro humano son claves, “independientemente de que se haya contado con los usuarios en su diseño o no”.





Este modelo también es diferente porque cuando se habla de la vivienda colaborativa se asocia a la “visión común o comunidad intencional”. Sin embargo, esta no es tampoco una característica esencial del ‘cohousing’, aunque es habitual. “Puede haber necesidades comunes entre los miembros, pero decir que es definitoria dejaría fuera a muchos proyectos donde se pueden incorporar miembros en fases posteriores”.

La visión de CONCOVI a ese respecto es bastante más tajante. En España apenas pueden establecerse diferencias porque todos los modelos de vivienda colectiva en España son en propiedad y “ni su diseño ni sus emplazamientos cumplen con los mínimos exigibles”. Juan Casares precisa que así ha quedado demostrado durante la época de confinamiento por la pandemia de COVID-19, con miles de personas viviendo en “pésimas condiciones”.

“La inmensa mayoría de las viviendas colectivas en España no cumplen con las mínimas exigencias de soleamiento, espacio ni ventilación y, mucho menos, con zonas comunes que se precisan para que exista una convivencia adecuada. Además, solo unos pocos privilegiados han podido contar en sus casas con espacios adecuados para desarrollar su trabajo a distancia, y eso es algo que hay que solucionar, porque la tendencia ahora es el teletrabajo, y es nuestra obligación habilitar espacios para cumplir con las exigencias habitacionales modernas”.

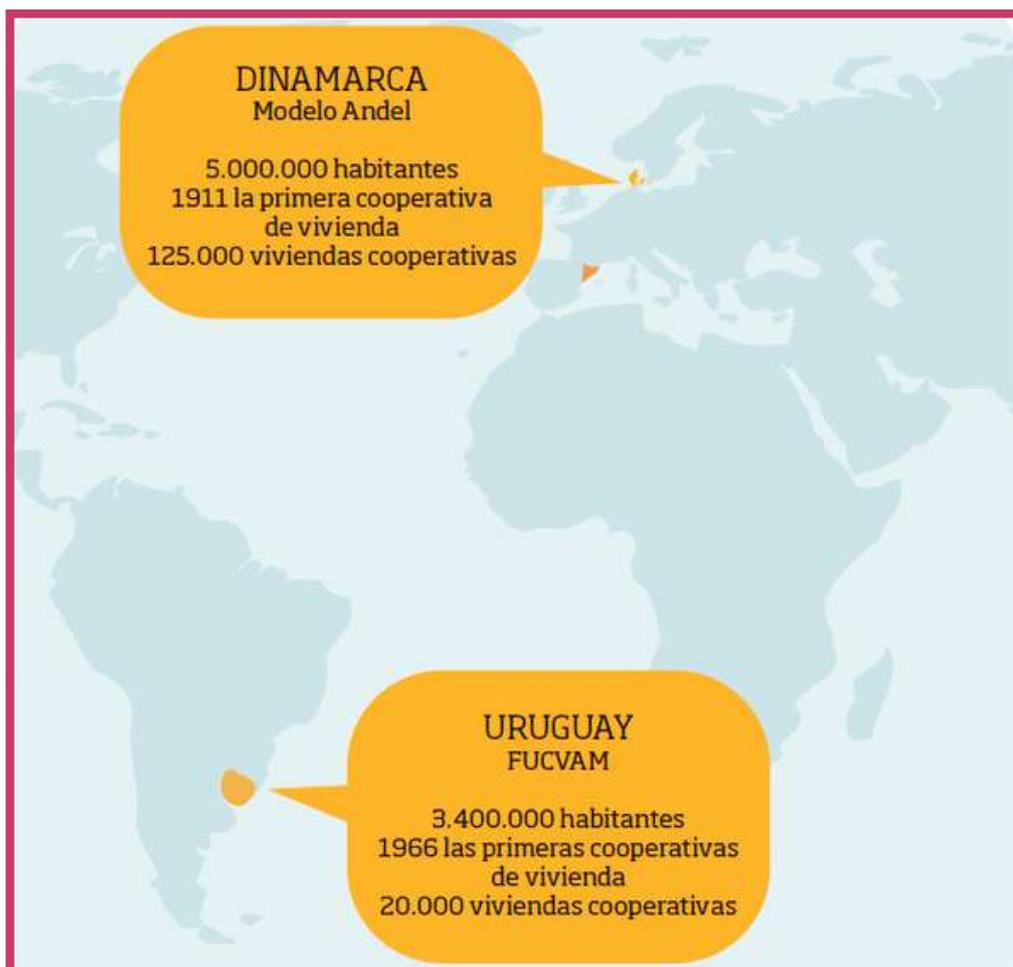
Así, desde esta asociación de cooperativas afirman que la tendencia que marca Europa y que requiere la sociedad es “crear alternativas de acceso a la vivienda colectiva fundamentalmente en régimen de alquiler”. “Por supuesto que no hay que dejar de lado la propiedad, pero que hay que centrarse en las nuevas tendencias. Tenemos que entender que el concepto de vivienda actualmente es algo mucho más amplio que la propiedad del inmueble en sí mismo, porque ahora lo que la gente busca es integrarse dentro de un complejo habitacional, no solo en una habitación o una vivienda”.

3. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES: DESDE URUGUAY A DINAMARCA, PASANDO POR LAS 'BEGUINAS'

De Uruguay a Canadá, las experiencias internacionales de cooperativas de vivienda vienen a demostrar que el carácter minoritario en España solo es cuestión de impulso, ayudas, un contexto favorable y, sobre todo, voluntad política.

El modelo uruguayo se ha convertido en un referente mundial. La Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM), agrupa actualmente a más de medio millar de estos colectivos y a casi 23.000 familias. Desde su inicio a finales de los años 60, el proyecto ha pasado por todo tipo de dificultades, incluida la dictadura y varias revueltas, que curiosamente sirvieron para reforzar su base popular y ciudadana hasta el modelo de cesión de uso que es el que actualmente predomina. ¿Cómo ha sido posible?

Allí las administraciones llevan décadas promoviendo el modelo desde Montevideo hasta su área de influencia y el medio rural, cediendo terreno público para obra nueva que pasa a manos de la Federación, o de otros colectivos surgidos por la alta demanda, como la Federación de Cooperativas de Vivienda de Usuarios por Ahorro Previo (FECOVI). Esta última requiere un aporte inicial de las familias y está dirigida a gente con cierto poder adquisitivo pero entre ambos proyectos han conseguido generar un fenómeno generalizado en todo el país. Una “normalización” de la vivienda colaborativa en el que muchos países siguen poniendo sus ojos para avanzar a contracorriente del mercado y la especulación.



Tras el ejemplo de Uruguay, el sistema canadiense se ha desarrollado con los años con mayor rapidez, aunque frente al enorme parque de vivienda, el cooperativismo representa un porcentaje bajísimo que apenas supera el 1%. Al igual que en España, los modelos canadienses han ido tomando cuerpo mediante la creación de cooperativas para la promoción de viviendas, pero que después pasan a manos de los socios. Es decir, el modelo de cesión de uso es mucho más reciente y en el caso de zonas como las de Quebec se dirige en muchos casos a personas en exclusión social para garantizarles su derecho a la vivienda. Y aunque el alcance en un país de tan inmensa extensión es muy minoritario, sí que existe una gran tradición de cooperativismo y mancomunidades que han hecho de la colectividad una forma de vida.

Pero en Europa tampoco faltan espejos donde mirarse. El modelo danés 'Andel' es el referente principal, donde aproximadamente el 10% de las viviendas están en cesión de uso. Eso en todo el país, porque solo en Copenhague ese porcentaje sube hasta el 30%. Se trata de un sistema cooperativo sin ánimo de lucro, con libertad de pertenencia de la vivienda y que funciona con la participación de todos los socios y socias.

Se accede mediante una cuota de acceso y de uso, la propiedad del inmueble es colectiva y da acceso a la vivienda de por vida mediante un alquiler adaptado y económico. Evidentemente, todo ello es posible debido a que existe no solo una legislación específica, sino también abundante jurisprudencia que ha servido de base para que el modelo se haya extendido.

Actualmente hay 125.000 viviendas 'Andel' en el país y su promoción no para de crecer. Es uno de los sistemas que quizás sirve más como espejo a los estados europeos, por disponer de un contexto político y social más homogéneo. Los expertos lo ponen como ejemplo de sistema de cooperativa en régimen de derecho de uso que huye de la propiedad privada individual. La propiedad de las viviendas siempre reside en manos de la cooperativa y los socios disfrutan de un derecho de uso indefinido en el que nunca podrán ser propietarios particulares.

Alemania es otro punto clave en este recorrido internacional. Su modelo de referencia no tiene las características ni está tan asentado como en Dinamarca, pero resulta destacable por varios aspectos. El 'Mietshäuser Syndikat' es una asociación de casas de alquiler que nació en Freiburg en 1992, donde se ubican dos de los proyectos de vivienda colectiva más emblemáticos del país. Después, se ha extendido por todo el país hasta alcanzar los 140 proyectos. Aquí la principal diferencia es que no hablamos de cooperativas. Su forma jurídica es la Sociedad Limitada (S.L.) para cada proyecto de vivienda colectiva, y es quien puede impedir que algún socio venda su inmueble. Por una parte, supone un blindaje ante las desventajas de las cooperativas a la hora de aumentar las cuotas de participación o de establecer una serie de condiciones, pero por otra parte, cede la cesión de uso en manos de una suerte de "administrador" o "gestor" que no deja de ser una empresa. Sin embargo, el sistema se ha extendido debido a que la creación de este tipo de sociedades encuentra menos trabas en la legislación alemana que la puesta en marcha de cooperativas.





Por último, 'Radical Routes' es el nombre de una cooperativa secundaria o de segundo grado del Reino Unido. Esto quiere decir que agrupa a otros colectivos de cooperativas de vivienda, cooperativas de trabajadores y centros sociales comprometidos. En su espíritu está también el apoyo a la creación de nuevas cooperativas mediante préstamos, talleres de capacitación y apoyo práctico. Como muchos modelos ingleses de cooperativismo, surgió en 1986 con el impulso de trabajadores de varios sectores para conseguir mejores condiciones de vida de la ciudadanía más desfavorecida. Al igual que en el sistema alemán, ofrece préstamos para la adquisición de viviendas y ayudas por el mismo importe que las subvenciones públicas. Pero una de sus labores más importantes es la asociada al asesoramiento para el cooperativismo, que realiza de forma gratuita y que en el caso de la vivienda se ha visto incrementado desde la burbuja inmobiliaria y la posterior crisis económico-financiera de 2008.



Merece la pena incluir aquí un inciso para dar un salto de siglos hasta la Edad Media. Muchos expertos consideran que las denominadas 'Beguinaz' que se formaron en Flandes y Países Bajos durante el siglo XII pudieron ser el primer 'cohousing' del mundo. Eran mujeres cristianas que decidieron agruparse, en principio y según algunos textos, para vivir juntas su "entrega a Dios" pero haciéndolo al margen de las estructuras de la Iglesia Católica, a la que rechazaban por su corrupción y por no reconocer los derechos de las mujeres. Sin embargo, no todos los estudios dan esa visión "monacal" de estos grupos. Otras investigaciones destacan que muchas de ellas huían de la forma brutal en que eran tratadas en sus comunidades de origen, y buscaban refugiarse y comenzar una nueva vida junto a otras compañeras. Esa "comunidad intencional de carácter social" donde también ayudaban a las más necesitadas, es lo que ha llevado a varios conocedores del tema a considerarlas pioneras en el 'cohousing'.



4. LEGISLACIÓN, UNA CUESTIÓN ESTATAL Y AUTONÓMICA

Apuntes sobre las cooperativas de viviendas en la legislación estatal y castellanomanchega

Gemma Fajardo García

Prof. Titular Derecho Mercantil, Universidad de Valencia

Investigadora del IUDESCOOP (Instituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento)

Las cooperativas de viviendas, como toda cooperativa, surgen para satisfacer una necesidad o aspiración comúnmente sentida por quienes se integran como socios. En este caso la necesidad puede ser diversa, pero siempre relacionada con la vivienda. Por ejemplo pueden necesitar una vivienda para ser habitada, o pueden necesitar rehabilitar la suya, o tal vez requieran instalaciones complementarias a su uso (garajes, trasteros, accesos, etc.). Estos suelen ser los principales objetivos que llevan a las personas a asociarse para constituir una cooperativa de vivienda.

En España es frecuente que la construcción de viviendas lleve aparejada la construcción de bajos comerciales, trasteros y garajes. En estos casos, los estatutos de la cooperativa de viviendas deben prever no solo cómo se distribuirán las viviendas entre los socios, sino qué destino se dará a las demás instalaciones.

Puede que no todos los socios estén interesados en las mismas, y su venta o alquiler pueda contribuir a reducir el coste de construcción o mantenimiento de las viviendas, que es la necesidad principal que la cooperativa debe satisfacer, en las mejores condiciones posibles. Cuando se plantea la constitución de una cooperativa para la rehabilitación de viviendas o para la construcción de edificaciones o instalaciones complementarias, los socios de la cooperativa serán los titulares de las viviendas afectadas. La situación es diferente cuando nos planteamos quiénes pueden ser socios de una cooperativa que se constituye para procurar alojamiento. Con independencia de las diversas formas en que podría generarse ese alojamiento, y que veremos a continuación, interesa destacar en este momento que la legislación limita la condición de socio de la cooperativa de viviendas a quienes puedan habitarlas, lo que implica, por una parte, que solo las personas físicas habitan en viviendas y, por otro lado, que solo debería atribuirse una vivienda por socio (familia o unidad de convivencia). Estas normas pueden tener excepciones si las leyes lo establecen, pero las viviendas deben servir de morada para las personas. La necesidad que busca satisfacer la cooperativa es el alojamiento, no la inversión o la rentabilidad. La cooperativa de viviendas puede ofrecer alojamiento a sus socios de muy diversas maneras: puede construir un edificio de viviendas para sus socios; puede comprar, alquilar u obtener por cualquier otro título un edificio con alojamientos para disfrute de sus socios, y puede construir o adaptar viviendas aunque no estén en un mismo edificio.

Existen incluso cooperativas de autoconstrucción de viviendas que se caracterizan porque los socios no solo ponen en común fondos para la construcción o rehabilitación de las viviendas, sino también su trabajo en la construcción, normalmente en régimen de ayuda mutua. Es decir, las posibilidades son tan numerosas como las necesidades requieran y las fórmulas de alojamiento permitan.

Por otra parte, el socio de una cooperativa de viviendas puede estar interesado en conseguir la vivienda en régimen de propiedad o en uso. Ello va a depender en primer lugar de la relación que la cooperativa tenga con dicha edificación: solo en el caso en que sea promotora de las viviendas o titular de las mismas puede transmitir la propiedad individual de la vivienda al socio.

En España, desde mediados del siglo pasado se viene promoviendo el acceso a la propiedad de las viviendas. Como consecuencia, según datos del Instituto Nacional de Estadística, el 76,7% de los hogares españoles contaba con una vivienda en propiedad en el año 2017 (77,4% en Castilla-La Mancha), si bien la tendencia viene disminuyendo desde hace años. En 2007 era el 80,1% de los hogares (87,1% en Castilla-La Mancha). Este fenómeno también se ha visto reflejado en la forma en la que las cooperativas han venido procurando alojamiento para sus socios. Existen cooperativas de viviendas con larga experiencia que, si bien en su momento adjudicaron la propiedad individual de cada vivienda a sus socios, se han mantenido para gestionar elementos comunes de la urbanización (bajos comerciales, patios, jardines, etc.). Debe tenerse en cuenta que una vez que se adjudican las viviendas en propiedad a los socios, entran en aplicación las normas imperativas de la Ley de propiedad horizontal, que deja poco margen a la autogestión cooperativa, salvo por aquellos elementos que no son esenciales para el acceso y disfrute de las viviendas individuales.



Quitando el caso anterior, la mayor parte de las cooperativas de viviendas se han ido disolviendo una vez han adjudicado la propiedad individual de las mismas a los socios, lo que limita su vigencia en ocasiones a menos de cinco años. En estos casos no se llega a experimentar lo que es una cooperativa de usuarios de las viviendas, quedando como un mero recurso para acceder a viviendas de calidad a buen precio. Esta prematura disolución no se puede interpretar como una consecuencia inevitable, como tampoco debería serlo la adjudicación en propiedad individual de las mismas, si no tuviéramos la cultura de propietarios que venimos arrastrando y que no se comparte en otros países de nuestro entorno.

Precisamente, y ante las dificultades que tienen muchas personas, y sobre todo los jóvenes, para acceder a un alojamiento estable y en buenas condiciones, se está comenzando a experimentar otras fórmulas ensayadas con éxito desde hace años en otros países, europeos y americanos, como Dinamarca, Suecia, Alemania, Uruguay, Canadá, o incluso, la propia ciudad de Nueva York. En estos lugares son frecuentes las cooperativas de viviendas en derecho de uso.

Se trata de viviendas construidas o adquiridas colectivamente en forma cooperativa pero que no se han adjudicado en propiedad individual a los socios. Los socios tienen derecho al uso y disfrute de la vivienda elegida o asignada, pero su condición tampoco es la de inquilinos.

Son realmente copropietarios del conjunto y tienen derechos no solo sobre sus viviendas en particular, sino también sobre el conjunto edificado, de acuerdo con las normas que ellos mismos se hayan dado en los estatutos, reglamentos de régimen interior y acuerdos de sus órganos sociales (asamblea de socios y consejo rector principalmente).

Si tuviéramos que delimitar qué es una cooperativa de viviendas en propiedad frente a una cooperativa de viviendas en derecho de uso,

podríamos decir que el socio de la primera tiene, como propietario de su vivienda, todos los derechos que la ley otorga a los propietarios (para su uso, cesión, alquiler, reforma, transmisión etc.) y todas las cargas (tasas, impuestos, etc.). El socio de una cooperativa de viviendas en uso tiene todos los derechos que se quieran reconocer en estatutos, pero como sus derechos terminan donde empiezan los de los demás, estará sometido a ciertas limitaciones en el uso de su vivienda, como tener que solicitar autorización para realizar reformas, o no poder transmitir sus derechos sobre la vivienda si no cuenta con la autorización del consejo rector. El socio, por otra parte, al no ser propietario, no tiene que hacer frente individualmente a los impuestos correspondientes, aunque sí deberá hacer frente como socio a los gastos comunes que genere tanto la construcción como el mantenimiento de la edificación en su conjunto. Los derechos del socio deben detallarse en los estatutos y demás documentación societaria, y tiene derecho a disponer de la misma con la máxima actualización. También es conveniente que en el libro registro de socios se especifique junto a la identificación del socio, la vivienda asignada y sus características, lo que podrá certificar el secretario de la cooperativa en cualquier momento.

A todo lo anterior, deberíamos añadir que, si la construcción o adquisición de la vivienda ha contado con ayuda pública (cesión del derecho de superficie, avales, régimen de vivienda protegida, etc.), es posible que tanto la cooperativa como sus socios tengan más restricciones a la hora de autorregularse, por ejemplo, condicionando el momento de transmisión de los derechos sobre las viviendas o su precio, entre otras.

Una vez hemos presentado la cooperativa de viviendas, vamos a ver cuál es su marco jurídico aplicable. Para ello vamos a tomar en consideración la Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha, Ley 11/201, de 4 de noviembre (LCCM) aplicable a todas las cooperativas que desarrollen principalmente su actividad en el territorio de la Comunidad Autónoma (art. 3 LCCM), aunque su art. 136 restringe la actuación de las cooperativas de viviendas castellanomanchegas, ya que sus promociones no podrán exceder del territorio de la región. Y la Ley estatal de Cooperativas Ley 27/1999, de 16 de julio (LC), por ser de aplicación supletoria (Disposición final primera LCCM).

Las cooperativas de viviendas sometidas a la LCCM se rigen por las disposiciones generales de la misma y las específicas que se recogen en los arts. 135 a 143. Frente a la LC que regula el objeto y ámbito de las cooperativas de viviendas, la construcción por fases o promociones, la auditoría de cuentas de la cooperativa y la transmisión de derechos sobre las viviendas (arts. 89 a 92), la LCCM es más extensa, y regula además diversas disposiciones específicas sobre los socios, sobre el órgano de administración, y algunas garantías especiales en favor de los socios.

Según la LCCM las cooperativas de viviendas son aquellas que tienen por objeto:

- “procurar a precio de coste, exclusivamente a sus socios, viviendas o locales, edificaciones e instalaciones complementarias, tanto nuevas como rehabilitadas”, y/o
- “mejorar, conservar y administrar dichos inmuebles y los elementos comunes; crear y prestar servicios comunes a dichas edificaciones y a sus socios”.

Los socios de estas cooperativas son personas físicas que necesitan alojamiento para sí o sus familiares, pero también los entes públicos y entidades sin ánimo de lucro mercantil que precisen alojamiento para sus empleados o que precisen locales para desarrollar sus actividades. Sería interesante que las entidades públicas pudieran contar con viviendas en cooperativas para desarrollar su función asistencial (pisos tutelados, vivienda social, etc.). También se contemplan, si los estatutos lo prevén, otros tipos de socios como los financiadores, aunque su participación en la cooperativa es más propia de un socio colaborador (art. 25 LCCM) que de un socio cooperador.

En cuanto a la posibilidad de disponer de viviendas en propiedad o en uso, dice la LCCM que las viviendas y locales promovidos por la cooperativa podrán ser “adjudicadas en propiedad a los socios o cedidos a los mismos para su uso y disfrute, por ellos o sus familiares, con parentesco de primer grado de consanguinidad”. La ley no debería condicionar la decisión de los socios sobre quienes más pueden ser usuarios de las viviendas, así como sobre el uso que se le puede dar a las viviendas (vivienda habitual, para descanso, para vacaciones, para personas mayores o discapacitados), siendo suficiente con que sean de uso y disfrute de los socios.

A pesar de que la LCCM dice que la cooperativa de viviendas procura locales,

edificaciones e instalaciones complementarias, “exclusivamente para sus socios”, vemos como más adelante permite de forma generalizada su enajenación y arrendamiento a terceros no socios; e incluso las viviendas, en el caso de que, una vez finalizada la promoción y adjudicación de las viviendas a los socios, quedara alguna sin adjudicar, podrá ser “enajenada” (que no adjudicada) a persona no socia siempre que cumpla las condiciones que fijen los estatutos sociales para adquirir la condición de socia, y siempre que dichas viviendas no supongan más del 30 % del conjunto de viviendas de la promoción.

Otras medidas que merecen destacarse de la regulación de las cooperativas de viviendas en esta Ley son las siguientes:

a.

Por una parte, se contempla que una cooperativa de viviendas desarrolle más de una promoción o una promoción en varias fases. Estos procesos que pueden plantear riesgos son, al igual que la LC (art. 90), adecuadamente tratados al prever la ley patrimonios separados, de forma que las posibles responsabilidades que se puedan generar en una fase o promoción no se trasladen a las demás.

b.

Las disposiciones específicas sobre los socios recogen una serie de medidas protectoras para el socio que hacen pensar en la desconfianza que el legislador siente hacia las cooperativas. El último párrafo plantea algunas dudas: ¿qué pasa con los derechos y obligaciones de los socios que son dados de baja si quienes les sustituyen no solicitan ser socios? Dichos derechos, obligaciones y responsabilidades deberían vincularse a la titularidad de la vivienda y no a la condición de socio, para asegurar su efectividad.



c.

Las disposiciones específicas sobre el órgano de administración vuelven a reflejar la desconfianza que el legislador tiene por la cooperativa, y se acompaña de otras normas propias de la regulación general del consejo rector de la cooperativa, que no deberían estar en este artículo (apartados 3º y 6º).

d.

El apartado dedicado a las garantías especiales recoge una serie de normas tuitivas en favor de los socios de las cooperativas de viviendas, como las normas de promoción, las garantías por las entregas a cuenta o los informes de consultores externos, que son aportaciones útiles para incorporar a los estatutos de las cooperativas. En otras ocasiones resulta ocioso volver a recordar menciones que deben aparecer en los estatutos, como el ámbito geográfico de actuación de la cooperativa (art. 14.1 e LCCM); y no se comprende por qué el plazo de convocatoria de las asambleas generales, que debe ser como mínimo de 10 días hábiles (art. 46.1 LCCM), en la cooperativa de viviendas la convocatoria de junta extraordinaria y juntas especiales de socios ha de ser de 7 días hábiles. En cuanto a los comités financiero y de obras, para el seguimiento de las actividades de la cooperativa, tampoco se entiende por qué se establece como una posibilidad en caso de promociones de 200 o más viviendas si se aprueba con el voto favorable de los dos tercios de la asamblea; pero deberá constituirse dicho comité como único si la promoción tiene entre 100 y 200 viviendas.



Un apunte legislativo sobre la cesión de uso

Hemos preguntado sobre el modelo de cesión de uso a Aitziber Etxezarreta, profesora de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad del País Vasco (UPV) e investigadora de Gezki, el Instituto Universitario de Economía Social y Derecho Cooperativo. Considera que tiene “un gran potencial”, en tanto en cuanto aporta un régimen de tenencia intermedio, “entre la estable pero rígida propiedad, y el inestable pero flexible alquiler”.

“Es obviamente la propiedad, entre los citados regímenes de tenencia, el mayoritario en ‘un país de propietarios’ como es España (en torno al 80%, en promedio); o mejor dicho, se ha configurado como tal a raíz de las políticas económicas (especialmente fiscales) de las últimas décadas, claramente favorables a la adquisición de vivienda en propiedad por parte de la ciudadanía de casi todos los niveles socioeconómicos”.



Sin embargo, Etxezarreta opina que una sociedad cambiante, con mayor movilidad laboral y cambios en los modelos familiares demanda “un grado de flexibilidad” (pero también estabilidad) que “no se satisface fácilmente por un raquítico (y muchas veces inaccesible e inestable, en torno al 15% en promedio) sector del alquiler”. De ahí ese potencial del modelo de cesión de uso, “aunque a lo mejor no sirva para todos los estratos socioeconómicos”. ¿Por qué? Porque entraña un concepto de propiedad colectiva (que puede no ser atractivo para ciertos sectores de la población), y porque se requiere un capital de entrada y cierto grado de solvencia que puede no encajar en los segmentos socioeconómicos menos pudientes.

Por otra parte, en lo relativo a su aplicación, se ha dado mayoritariamente, aunque de una manera “emergente y reciente” en los proyectos de vivienda colaborativa o ‘cohousing’. Proyectos ‘bottom up’, explica, que han considerado esta fórmula jurídica como la más apropiada para materializar su proyecto de vida en comunidad, donde se complementan los espacios privados con los colectivos-comunitarios. Aquí considera que hay casos de éxito de “vivienda intergeneracional” como los de Entrepatis y La Borda, “con mucho esfuerzo y tiempos prolongados de gestación”; así como proyectos de ‘cohousing senior’, donde “el envejecimiento activo y los cuidados colectivos son su gran eje”.

Hay casos de éxito de “vivienda intergeneracional” como los de Entrepatis y La Borda

La profesora también indica que de manera más pionera e innovadora se han intentado promover varias actuaciones desde lo público, incardinando estas nuevas fórmulas a un contexto de políticas públicas de vivienda con poco presupuesto (Catalunya, Euskadi, etc.). “Por ahora, algunas están teniendo dificultades para prosperar: por el desarrollo normativo de los propios procesos de concursos etc., por un lado, y por el desconocimiento de la ciudadanía de esta fórmula, por otro lado, que dificulta que los demandantes públicos se decanten por una opción en cesión de uso (con una aportación inicial, y luego un canon mensual)”.

¿Cuál es la conclusión en términos jurídicos? “La cesión de uso tiene cabida dentro de la legislación vigente, en el conjunto del Estado (aunque en algunas comunidades ha tenido un desarrollo normativo mayor, como es el caso de la Ley de Vivienda vasca, de 2015), aunque también existen ciertos espacios por desarrollar, fundamentalmente en los ámbitos financieros y fiscales, y el desarrollo comunitario”.



5. SOBRE EL TERRENO: LO QUE HA SIDO POSIBLE

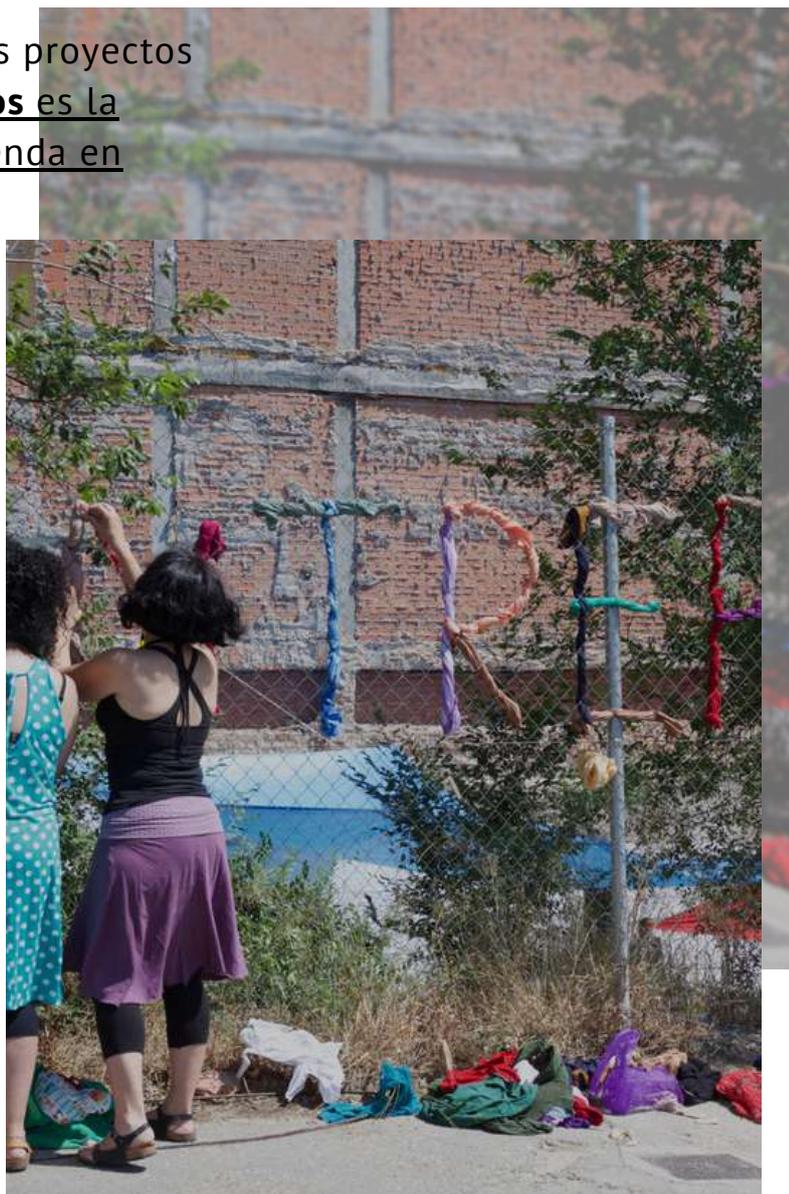


Llegados a este punto y detallado el complejo contexto en el que debe desenvolverse la vivienda cooperativa, resulta imprescindible bajar al terreno. Como decíamos, las experiencias no son multitud pero sí son significativas y demuestran que es posible abrir paso, con diferentes modelos, pero con el mismo objetivo: traspasar la barrera del mercado.

5.1. En Madrid encontramos uno de los proyectos más emblemáticos del país. **Entrepatrios** es la primera cooperativa ecosocial de vivienda en derecho de uso de la capital.

En la actualidad está formada por cerca de 90 cooperativistas. Según explica Javier Pérez Orgaz, uno de sus miembros, su objetivo es poner en práctica “otras formas de vivir en la ciudad que no permitan la especulación inmobiliaria, que tengan en cuenta la sostenibilidad ambiental y que generen comunidad”. Así lo están consiguiendo desde su origen hace más de 15 años, cuando el germen se fraguó tras diversas reivindicaciones en torno a la vivienda, aunque no sería hasta 2011 cuando se formó como colectivo y 2014 como cooperativa a efectos legales.

Ahora la cooperativa consta de cuatro promociones: Las Carolinas (Usera), que está construida y a la espera de la Licencia de Primera Ocupación; Villa de Vallecas, que acaba de empezar a construir; una tercera promoción con grupo ya cerrado y a la búsqueda de suelo; y otra cuarta promoción que se está formando actualmente.





En Entrepattios se definen en su concepción general como ‘cohousing’ o covivienda porque el objetivo fundamental es la creación de comunidad, “la idea de que las personas somos seres sociales que necesitamos de los demás, lejos de la idea individualista que predomina en las sociedades modernas”. “Estar interconectados tiene varias ventajas: en la parte más material, es una manera muy práctica de optimización de recursos y de mejor gestión, aparte de más democrática, al tomarse las decisiones asambleariamente. En la más afectiva, crea lazos que evitan uno de los grandes males de nuestra sociedad como es la sensación de soledad o, ante los problemas, te aporta una red que te amortigua la caída. Estos intercambios materiales y afectivos serían más complicados si no fuera gracias a una amplia variedad de espacios comunes que permiten esos espacios de encuentro”.

Pero Javier Pérez Orgaz también aclara que más allá de su definición como ‘cohousing’, hay otros dos pilares, además del de creación de comunidad, que sostienen el proyecto: el ecológico y el derecho de uso.

Explica que el ecológico representa una “convicción vital” (que la huella ambiental sea prácticamente nula) que además tiene una ventaja económica indiscutible, ya que en aproximadamente 12 años el “gasto” ecológico del edificio estará amortizado. “También tiene ventajas en nuestra salud al vivir en casas más sanas, donde se respira aire filtrado y donde se participa de grupos de consumo con productos locales y ecológicos”.

En cuanto al derecho de uso, en Entrepattios se concibe como modelo intermedio entre la compra y el alquiler donde la propiedad es de la cooperativa y en el que se puede disfrutar de una vivienda durante un tiempo indefinido, pero sin llegar a adquirirla. Como establecíamos al principio, pretende crear un modelo fuera del mercado de vivienda: “Sin especulación, subidas abusivas de alquiler, burbujas inmobiliarias, caseros malvados o desahucios.”

Y finalmente, estos tres pilares no se entenderían sin otro que les define y que es transversal a todos: el de “cuidados” o “pilar feminista”. “Con él se reivindica otra manera de relacionarnos, donde el apoyo mutuo, la resolución de conflictos desde el cuidado y no desde la confrontación, la crianza respetuosa o la corresponsabilidad en el día a día son parte de nuestras señas de identidad”.

“Tiene ventajas en nuestra salud al vivir en casas más sanas, donde se respira aire filtrado y donde se participa de grupos de consumo con productos locales y ecológicos”





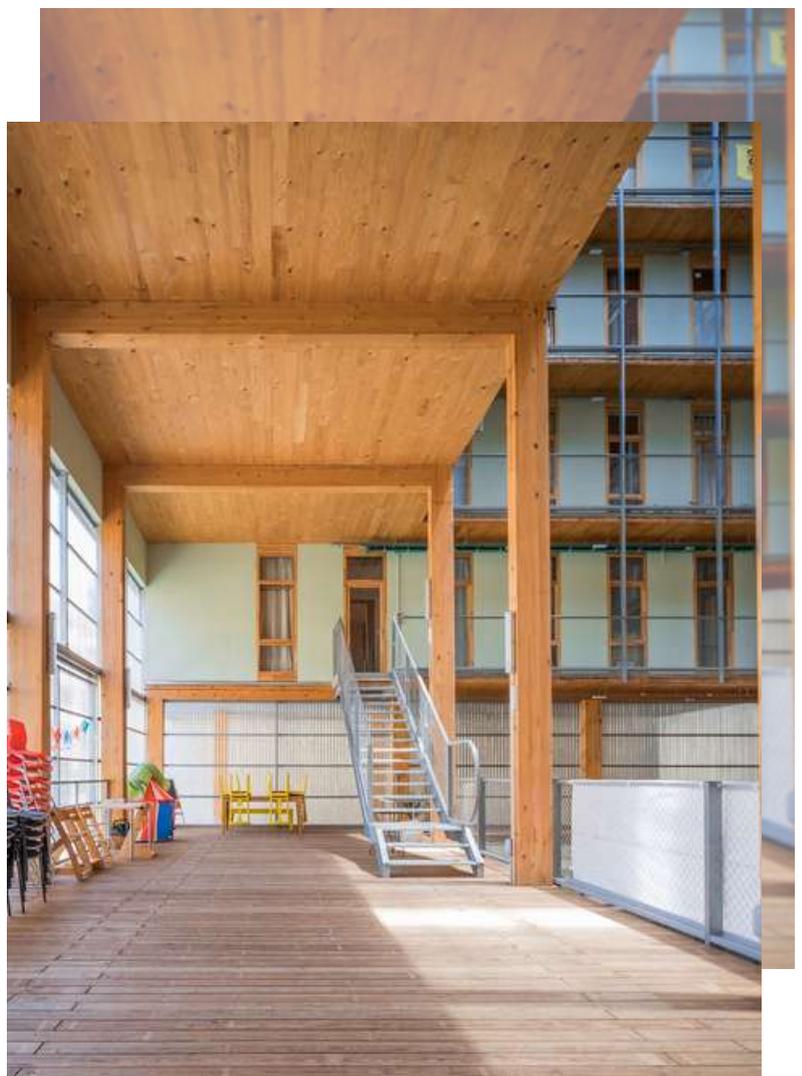
5.2. En Barcelona ha hecho bandera de la cesión de uso un proyecto similar pero con algunas diferencias. El edificio La Borda lleva el nombre de la cooperativa de vivienda en cesión de uso que lo hizo posible.

Es de protección oficial, viven desde principios de 2019 una treintena de personas y su cooperativa está formada por más de medio centenar de integrantes de todas las edades, y vinculados al conjunto de Can Batlló, un polígono industrial del barrio de La Bordeta, al final de la Gran Vía de Les Cortes Catalanes, en el distrito de Sants-Montjuïc.

En La Borda, el objetivo principal es armonizar la necesidad de acceder a una vivienda digna, social, asequible y ambientalmente sostenible con la voluntad de fomentar nuevas formas de convivencia y de generar comunidad a través de la interrelación entre vecinos y vecinas. Esto último significa “un reparto justo del trabajo doméstico y de cuidados, una manera de estar y de hacer en común que encarne los valores de la economía feminista y de la economía social y solidaria”, detallan sus miembros.

La iniciativa fue puesta en marcha por un grupo impulsor el 25 de enero de 2014, cuando se hizo una convocatoria pública abierta a todo el que quisiera participar en el proceso de constitución de la cooperativa. De ahí salió el grupo de más de 50 personas que la forman a día de hoy. De ellas, la mayoría son habitantes del edificio, pero otras son colaboradoras, y participan en el proyecto aportando trabajo y dinero.

En caso de que queden viviendas vacías, hay una lista de espera en la que se comunica la posibilidad de acceder a la vivienda y ser socio o socia habitante con todos los derechos y deberes que ello implica.





Fue el 30 de noviembre de 2015 cuando se constituyó un derecho de superficie por parte del Ayuntamiento de Barcelona, en favor de la cooperativa. Este derecho, de 75 años de duración, supone el pago de un canon anual.



La calificación de HPO en régimen general supone unos topes máximos de renta para las unidades de convivencia potencialmente cesionarias del derecho de uso de una vivienda promovidos por la cooperativa. También establece un máximo de cuota de uso asociada a la vivienda, buscando así que sean asumibles por los sectores populares, uno de los objetivos centrales de la cooperativa.

Con el tiempo La Borda se ha convertido en una alternativa generalizable en el ámbito de la vivienda pública, articulando un modelo de vivienda protegida accesible para la gente con rentas bajas. A largo plazo, buscan construir un barrio autogestionado a escala humana en Can Batlló, desde el compromiso responsable con el territorio y la generación de otro tipo de urbanismo.

La Borda también es socia, a su vez, de la cooperativa de servicios financieros Coop57, de la que ha recibido financiación y con la que colabora con la emisión de títulos participativos. Igualmente, ha firmado un préstamo con la Fundación La Dinamo, con el objetivo de fomentar y promover el desarrollo de la implantación del modelo de vivienda cooperativa en régimen de cesión de uso.

El sueño de La Borda -y su ya emblemático edificio de madera- fue posible, entre muchas cosas, gracias a la gran aportación del estudio de arquitectura Lacol. Es una cooperativa de arquitectos, editora junto a La Ciutat Invisible del libro de referencia que hemos mencionado en varias ocasiones: 'Habitar en comunidad'. Trabajan desde el barrio de Sants de Barcelona utilizando la arquitectura para la transformación social, como "una herramienta para intervenir el entorno próximo de manera crítica, y actuando siempre de manera justa y solidaria empezando por un sistema de trabajo horizontal", detalla Carlos Baiges, uno de sus miembros.

"Creemos que la manera de transformar la ciudad es mediante la participación activa de la gente que la habita y de la acción propositiva. Trabajamos sobre los intereses relacionados con la calidad de vida de todas las personas que compartimos la ciudad. Las aportaciones se hacen dentro del movimiento urbano, como una pieza más de este engranaje, ayudando a traducir inquietudes ciudadanas. Fomentamos el debate y la discusión sobre los usos y la gestión de los espacios urbanos, los modelos de ciudad, la participación y la recuperación de patrimonio".



5.3. En Euskadi ubicamos el proyecto de Ametxe, Cooperativa de Cesión de Uso de ámbito rural en Gordexola (Bizkaia).

Surgió de la inquietud grupal por vivir la vida “de una manera más consciente y de manera colaborativa”, buscando fórmulas alternativas e innovadoras a las empleadas habitualmente por la sociedad. “Consiste en apoyarnos en las personas cercanas para mejorar el aprovechamiento de los recursos de tal manera que se reducen los consumos y se mejora el bienestar grupal”, explica Óscar Lucio, uno de sus miembros. “Este tipo de proyectos se caracterizan por compatibilizar las zonas íntimas de cada unidad familiar con amplias zonas comunitarias pensadas para incentivar su uso y promover las relaciones personales”.

Todas las energías de sus integrantes y de las redes que han puesto en marcha se han enfocado en fomentar y reforzar el modelo de cesión de uso. “Aporta grandes soluciones a la problemática actual de la vivienda, tanto para diferentes franjas de edad (sénior, familias, jóvenes) como para diferentes ubicaciones (urbano, rural). En Ametxe tienen constancia de más de un centenar de proyectos de este tipo a nivel estatal con intención de hacerse realidad a corto-medio plazo.

“Si estos proyectos se hacen realidad vemos una posibilidad de intervenir (a pequeña escala) en el binomio (compra-alquiler) y proporcionar una alternativa real a medio plazo y a un precio social (en la mayoría de los proyectos). Si nos fijamos en los países del norte de Europa, donde llevan más de 30 años muy asentados, visualizamos dónde podemos llegar”.





5.4. Zaragoza tiene una de las entidades públicas de vivienda más activas.

La Sociedad Municipal Zaragoza Vivienda,

una S.L. de carácter Unipersonal la constituyó el Ayuntamiento de la ciudad en 1981 aportando la totalidad del capital social como forma directa de gestión del servicio público de vivienda y suelo.

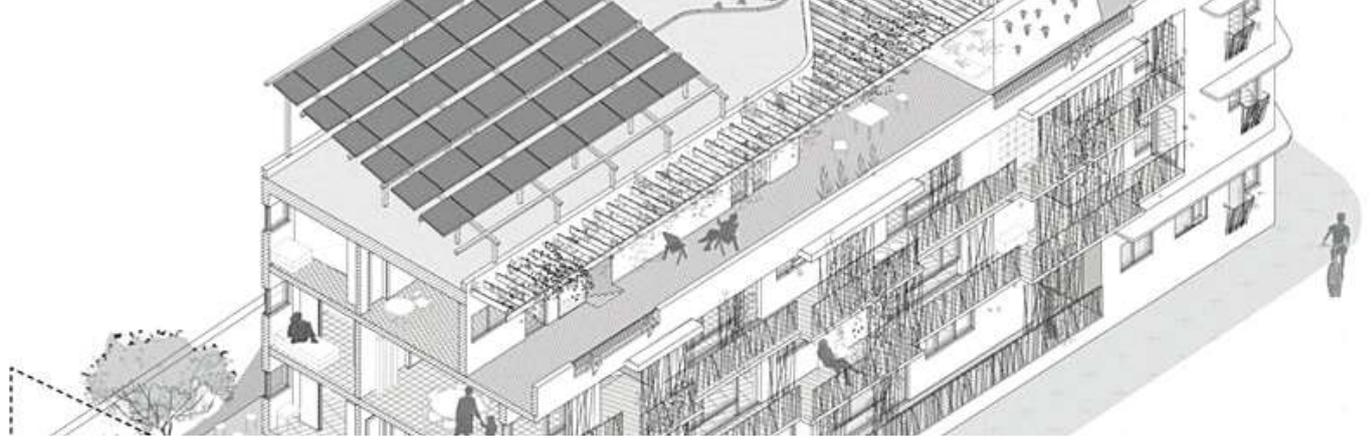
Actualmente es propietaria de un parque de 1.801 viviendas destinadas al alquiler social, a las que se añaden otras 590 cedidas por propietarios particulares, bancos y el propio Ayuntamiento, por lo que esa cifra asciende a 2.400 inmuebles. En la actualidad, se están iniciando proyectos para la construcción de otras 234 para ampliar esa oferta de alquiler social, y también para la rehabilitación energética de 633 inmuebles. Juan José Lallana es el Jefe de Área de Información y Organización de esta Sociedad Municipal y destaca que ante todo es objetivo fundamental realizar un seguimiento social de las familias y unidades de convivencia arrendatarias. De ello se encargan 9 trabajadores sociales desarrollando proyectos comunitarios con los que se ha conseguido mejorar la convivencia, evitar conflictos y mejorar el nivel de vida de los inquilinos.

El paso adelante en el paradigma que aquí nos ocupa lo dio en 2017, cuando puso en marcha un proyecto piloto de cesión del derecho de superficie de dos parcelas a cooperativas para que desarrollasen dos proyectos de viviendas como una forma de “experimentar con nuevos modos de acceso al alojamiento con precio asequible y energéticamente sostenibles”. Estas parcelas se adjudicaron a dos cooperativas a través de una licitación pública. “Lamentablemente una de ellas no ha podido llegar a constituir

la cooperativa con el número necesario de cooperativistas para su desarrollo. Por parte de la otra cooperativa, se prevé que inicien la construcción del edificio el próximo año”. De momento, es el único proyecto en esta ciudad que promueve la cesión de derecho de uso.

“No se valora la rentabilidad económica sino que se pone en valor la rentabilidad social, aspectos medioambientales, movilidad, y la implementación de proyectos comunitarios. A las cooperativas les exigimos que pusieran a disposición de los cooperativistas espacios para el desarrollo de actividades comunitarias, que promovieran la creación de redes de apoyo mutuo y que impulsaran el establecimiento de objetivos en común y la toma de decisiones de forma participativa sobre aspectos económicos y sociales que les afectaran a todos”, precisa Lallana.

El precio que se estableció para el pago por la cesión del derecho de superficie durante un periodo de 75 años no fue en dinero como tal, sino que se estableció un “pago en especie” mediante la cesión a Zaragoza Vivienda de una de las viviendas resultantes. Con esta fórmula se consiguieron dos objetivos pioneros: por un lado, que la Sociedad Municipal forma parte de la cooperativa y aporta apoyo y ayuda al buen funcionamiento del proyecto; y por otro lado, que el pago de la cesión del derecho de superficie en el momento de la transmisión solamente se produce por el 20% que es la parte del coste de la vivienda que no se financia: el 80% restante se paga según se va amortizando el préstamo que financia el proyecto en los 15, 20 o 25 años de vida del préstamo.



5.5. Al margen de los proyectos sobre el terreno, encontramos un ejemplo de asesoramiento muy novedoso asociado a la vivienda cooperativa. LACOOOP (La Madre de las Cooperativas) es una ‘start-up’ tecnológica

que inició su actividad en agosto del 2019 para “ayudar, informar y entretener” a todos aquéllos que buscan casa, convirtiendo a sus usuarios en una “gigantesca base de datos cualificada y muy viva de demandantes de vivienda”, explica Augusto Abril, socio-fundador y experto en marketing y publicidad. A finales de 2020, la previsión es que cuente con más de 150.000 usuarios registrados que demanden vivienda y con los que mantiene un “vínculo vivo”.

El objetivo de estos emprendedores es liderar el nicho de las cooperativas de viviendas mediante “una enorme bolsa de demandantes de vivienda que determine el éxito comercial de los proyectos desde, incluso, la fase de planificación”. Pero hay una función más específica y directamente relacionada con la vivienda colaborativa: “Tratar de forma especializada el nicho de las cooperativas y los cooperativistas desde una demanda pre-cualificada es algo que todos los líderes del sector inmobiliario demandan desde siempre, y este servicio ya está aquí”.

Es decir, LACOOOP se ha configurado como un portal especialista en cooperativas para intentar “dar la vuelta al sector”. Parten del hecho de que el mercado está orientado a la oferta -las viviendas, promociones y proyectos que buscan a sus compradores o clientes-, enfocando su objetivo a la demanda.

“Establecemos una relación de confianza con nuestros usuarios. Conocemos quiénes son, dónde buscan casa, la tipología de vivienda que buscan, sus preferencias y gustos, su capacidad de compra, etc... Cuando un nuevo desarrollo inmobiliario surge para un emplazamiento concreto, LACOOOP ya dispone de demanda embolsada a la que dirigir su comercialización”.

¿Y qué opinan los fundadores de esta empresa sobre el derecho de cesión de uso? La consideran una opción viable porque “disponer de alternativas es siempre positivo para el usuario”. Pero dejan claro que se trata de un modelo que “parece encajar mejor en aquellos proyectos inmobiliarios que parten de la cesión de suelo público”. “Simplificando, como el precio del suelo sale de la ecuación, indiscutiblemente dinamiza el acceso a una vivienda, pero es atractivo sólo para aquellas personas que valoran más la libertad de movimiento frente a la propiedad. En esta línea, este modelo sería mucho más útil si fuera acompañado de políticas intensivas de cesión de terreno público por parte de las Administraciones Públicas”.





5.6. El modelo sénior

Al hacer mención anteriormente al ‘cohousing’, dábamos una pincelada del modelo sénior. Conviene ahora dedicarle un apartado especial, puesto que significa la convivencia con todas sus características comunes, pero enfocada a la atención de las personas mayores. Cristina Cuesta, de Cohousing Spain y que además ha dirigido residencias de mayores durante casi 15 años, explica que aquí el modelo debe centrarse, por un lado en proveer un entorno seguro con calidad de vida y preventivo de cara a la dependencia, y por otra parte, los cuidados que van a ser necesarios en el futuro.

“Es decir, la vivienda y los espacios comunes ya prevén los espacios, los servicios y los recursos humanos y materiales, para poder prestar esos cuidados y para que las personas que lo han elegido hasta el final de vida, puedan obtenerlos en el entorno adecuado hasta el final, aunque desarrollen una demencia”. No se trata de residencias, ni siquiera de complejos residenciales. Son entornos seguros y adaptados, que, como explicamos, al ser ‘cohousing’ pueden realizarse mediante cooperativas o no.

Aquí el objetivo fundamental es que los espacios estén adaptados especialmente a posibles discapacidades. “Es mejor la accesibilidad universal siempre como punto de partida, con edificios versátiles para que se puedan modular y cambiar los espacios pensando siempre en el futuro. Y es muy importante su carácter socializador; conseguir vivir con un proyecto de vida donde la gente se sienta activa”, añade Cuesta.

Es muy importante destacar que este sistema puede implicar la autogestión, autopromoción y autogobierno y el codiseño de los usuarios desde el principio, pero no tiene por qué ser así. Hay iniciativas donde las personas se integran solo en su vertiente social y asistencial. Al ser personas mayores, en muchos casos no quieren encargarse de la gestión, por lo que determinados servicios los realiza una empresa subcontratada pero de forma que todos los usuarios puedan seguir participando en la gobernanza.

Resulta imprescindible al hablar de un modelo alternativo a las residencias, destacar cómo ha afectado la pandemia de COVID-19 al modelo convencional. “Ha tenido mucho impacto, sobre todo teniendo en cuenta que ya en el año 2019 había un crecimiento exponencial del interés en el modelo sénior”. Concretamente, en un año han crecido un 198% las iniciativas de este tipo, con unas 300 proyectadas actualmente en España. “Cada día encontramos personas, de pueblos, de barrios, que después de esta tragedia en las residencias, si antes ya no querían ir, ahora menos. ¿Por qué? Porque el modelo residencial está orientado a la optimización máxima de recursos. Nunca han estado pensadas para el ratio de gran dependencia que tienen, para las altas necesidades de asistencia que existen. La pandemia también ha revelado la falta de sectorización arquitectónicamente, con edificios no funcionales para esas necesidades y para una buena calidad de vida. El modelo está total absolutamente obsoleto”, afirma la presidenta de Cohousing Spain.



5.7. Precisamente en Toledo encontramos uno de los mejores ejemplos del modelo sénior. Vitápolis es una iniciativa

que nace con la finalidad de ofrecer soluciones a los problemas derivados de la salud y la dependencia que pueden surgir con el paso de los años. El primer proyecto se encuentra actualmente en construcción en la ciudad de Toledo: arquitectura residencial y ‘cohousing’ para personas mayores que ha diseñado el estudio de arquitectura Romero & Vallejo, que coordina un equipo multidisciplinar de profesionales, ingenieros, economistas, diseñadores, abogados, sanitarios y arquitectos.

El edificio cuenta con servicios socio-asistenciales “a la carta”. Está formado por 35 apartamentos independientes completamente accesibles y más de 1.500 metros cuadrados de zonas comunes, que comprenden gimnasios, talleres, cafetería, zonas de reunión, salas de estar, jardines, piscinas, zonas deportivas y huertos urbanos. “Es un proyecto que trasciende lo arquitectónico y que busca dar respuesta a las nuevas necesidades, tanto físicas como emocionales, de este sector de la población”, destacan sus fundadores.

“En la concepción del edificio, más allá de proyectar un grupo de viviendas, se trata de construir un entorno que recoja las aspiraciones vitales de sus usuarios. Lugares para relacionarse, con espacios para aprender, cuidarse, compartir y estar atendidos, manteniendo al mismo tiempo su privacidad e independencia.

Por otro lado, el proyecto va ligado al diseño de un marco socio-económico sostenible que ha permitido, en primer lugar, la construcción del edificio y, posteriormente, asegurará el mantenimiento del programa de actividades”, subrayan los arquitectos. Además, de la mano de Vitápolis actualmente se encuentran en fase de tramitación nuevos proyectos en la Sierra de Guadarrama de Madrid y otras localizaciones en la Comunidad Valenciana.





5.8. Otra fórmula sénior la tenemos en Jubilares, asociación que trabaja para normalizar la inclusión social de las personas mayores,

teniendo como principal valor el respeto y la promoción de la autonomía personal. La clave para ello está en una verdadera participación en todo aquello que afecta a su propia vida. Se basa en la instauración de las cooperativas de mayores ('cohousing' sénior o "jubilar") como opción real, sencilla y viable. Y con este fin ofrece información, consejo y respaldo a personas, grupos o instituciones interesadas en promover iniciativas de este tipo.

Así, en esta asociación consideran un "jubilar" una comunidad autogestionada de mayores que vive en un entorno diseñado por ellos mismos.

Se trata ante todo de un conjunto de personas cuyo objetivo es "envejecer bien, con autonomía y dignidad, y que entienden que el mejor entorno es una buena vecindad". Por lo tanto la prioridad es la formación de la comunidad, entendida como grupo capaz de apoyarse mutuamente y dar seguridad, abordando colectivamente sus iniciativas vitales o resolviendo eficazmente sus conflictos. Este tipo de comunidades suele agrupar entre 15 y 30 viviendas privadas en torno a un edificio o planta de zonas comunes para uso comunitario. Legalmente se estructuran como cooperativas de cesión de uso o de derecho de superficie.





5.9. ¿Qué están haciendo los ayuntamientos y autonomías?

Todas estas experiencias, como veremos posteriormente, tienen en común un proceso complejo de puesta en marcha. Para tener más clara esta situación y al igual que hemos detallado en el caso de Zaragoza, echamos un vistazo a las fórmulas que ponen en marcha algunos de los ayuntamientos más importantes para promover la cesión de uso. Y esto nos encontramos:

a.

En Madrid, el pasado mes de julio se aprobó por consenso una batería de medidas de vivienda dentro de la Mesa Social de los Pactos de la Villa de la ciudad. No hay ni rastro de regulación de la cesión de uso. Sí que incorpora la cesión de derecho de superficie por 75 años pero para la construcción de vivienda en régimen de alquiler lo que promueve la construcción pero no atiende a modelos alternativos, siguiendo la estela de las ya tradicionales “burbujas” inmobiliarias. Pueden concurrir cooperativas pero también otros actores como fondos de inversión y promotoras.

En la anterior legislatura municipal, se enajenó derecho de superficie de dos parcelas para construir viviendas que se reservó a cooperativas pero sin condicionar que fueran solo de derecho de uso y además se establecieron con precio de mercado.

b.

Rivas-Vaciamadrid. Otro modelo muy diferente encontramos en la Comunidad de Madrid, donde destaca el proyecto Cohabita de Rivas-Vaciamadrid, impulsado por la Empresa Municipal de la Vivienda (EMV Rivas). Contempla no solo la cesión del derecho de superficie de diversos solares públicos para las cooperativas que surjan de esta iniciativa, sino también el acompañamiento en el proceso de codiseño participativo de la comunidad. Es precisamente este último aspecto el que otorga a Cohabita Rivas su carácter novedoso, ya que es la primera vez que en España un ayuntamiento no solo cede suelo público para el desarrollo de cooperativas de vivienda para mayores, sino que además se implica con recursos técnicos y financieros en el proceso de construcción de las comunidades y de codiseño de los inmuebles.

Las asociaciones Jubilares (que ya hemos mencionado) y Microubanía, dos entidades especializadas en el modelo de ‘cohousing’, así como la Asociación de Ingenieros Sénior Caminos (AISC) han colaborado con el Consistorio de Rivas en el diseño del proyecto y están actuando como facilitadoras de las comunidades de mayores que se constituyan, asimismo de la mano de profesionales del grupo cooperativo Tangente.



El ejemplo barcelonés

Javier Burón,

Gerente de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona

Eduardo González de Molina,

Investigador de la Gerencia de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona y doctorando por la Universidad Pompeu Fabra

C.

En Barcelona, como nos explica Francisco Javier Burón, gerente municipal de Vivienda -quien detalla en un artículo a continuación todo el proceso-, desde 2015 el Ayuntamiento ha apostado por esta fórmula, promoviendo 10 proyectos con 244 viviendas durante los últimos cinco años y ha configurado su propio modelo: pone a disposición de las cooperativas de vivienda suelo de propiedad municipal en régimen de cesión de uso a través de licitaciones públicas y transparentes y competitivas. Esta cesión del suelo dura 75 años, prorrogables a 90 años. Finalizado este periodo, el suelo y las viviendas se consolidan en el patrimonio municipal. Para poder licitar, las cooperativas deben ser promotores de vivienda social, aunque también se pueden presentar otros modelos jurídicos empresariales, siempre y cuando se comprometan a convertirse en cooperativa en caso de ganar el concurso. Por su parte, las cooperativas para ganar el concurso deben construir y gestionar las viviendas. Para ello tienen un límite temporal: 6 meses para solicitar la licencia de obras y 6 años para finalizar las obras. Jurídicamente las viviendas se califican de protección oficial (VPO) y estas no pueden ser descalificadas.

Recientemente, el Ayuntamiento de Barcelona ha abierto una nueva vía para seguir ampliando el parque público de vivienda y fortalecer el sector de la vivienda social y cooperativa. A través de un convenio con las entidades más representativas del sector de la vivienda social y cooperativa, el Consistorio cederá el uso de solares y edificios a rehabilitar para que sean las entidades las que propongan los proyectos a desarrollar, con un seguimiento y control conjunto con el Ayuntamiento.

A pesar de la crisis de vivienda que sufre España, nuestro país sigue a la cola de Europa en parque de vivienda asequible, con menos de un 2% de 'stock' según datos recientes de la OCDE. Ante la creciente demanda insatisfecha de vivienda asequible, es necesario aumentar la oferta a escala y ritmo necesario. No obstante, no hay una única fórmula para promocionar. De hecho, existen diversas alternativas innovadoras entre las que está el modelo de cooperativismo de vivienda en cesión de uso. La colaboración público-comunitaria para la promoción de vivienda asequible en cesión de uso es una alternativa que garantiza el acceso a una vivienda asequible, el mantenimiento de la titularidad pública del suelo, la imposibilidad de la especulación inmobiliaria, la estabilidad de los usuarios, y la democracia y gestión comunitaria del edificio. Sin ser el único modelo posible, desde 2015 el Ayuntamiento de Barcelona ha apostado decididamente por esta fórmula, promoviendo 10 proyectos con 244 viviendas durante los últimos cinco años y ha configurado su propio modelo, que a grandes rasgos tendría las siguientes características.

El Consistorio pone a disposición de las cooperativas de vivienda suelo de propiedad municipal en régimen de cesión de uso a través de licitaciones públicas, transparentes y competitivas. Esta cesión del suelo dura por un periodo de 75 años, prorrogables a 90 años.

Finalizado este periodo, el suelo y el vuelo (las viviendas) se consolidan en el patrimonio municipal (sin perjuicio de que el derecho de superficie se puede volver a constituir). Para poder licitar, las cooperativas deben ser promotores de vivienda social (art. 51 Ley 8/2007 vivienda de Cataluña), aunque también se pueden presentar otros modelos jurídicos empresariales, siempre y cuando se comprometan a convertirse en cooperativa en caso de ganar el concurso. Los criterios de adjudicación del concurso fomentan tres características del modelo. Primero, el proyecto social y cooperativo alcanza 30 puntos sobre 100, premiando la diversidad y composición de los socios-cooperativistas, el modelo de convivencia propuesto y la interacción con la comunidad. Segundo, la propuesta arquitectónica representa 20 puntos, premiando la calidad de los espacios comunes, el uso de materiales ecológicos y el diseño integrado con el territorio. Por último, la mejora de eficiencia energética alcanza 15 puntos, premiando que cumpla los estándares más exigentes de calidad energética.

Por su parte, las cooperativas para ganar el concurso deben construir y gestionar las viviendas. Para ello tienen un límite temporal: 6 meses para solicitar la licencia de obras y 6 años para finalizar las obras. Jurídicamente las viviendas se califican de protección oficial (VPO) y estas no pueden ser descalificadas. Es importante resaltar que la propiedad es colectiva (a título de la cooperativa) pero el uso y disfrute es personal (espacio privativo/vivienda personal). Si bien la cooperativa pide un préstamo a un banco cooperativo, ético o público (en estos momentos la banca comercial aún no financia estos proyectos), en condiciones ventajosas, los socios-cooperativistas se hacen responsables de pagar ese préstamo a través de un depósito inicial y una cuota mensual asequible por el uso de la vivienda, así como un fondo de garantía cooperativo.

Como norma general, en caso de que el socio-cooperativista decida abandonar el proyecto, recupera el depósito (con o sin revalorización en función del modelo de cada cooperativa), no así las cuotas mensuales aportadas. Por último, para poder acceder a este proyecto los socios-cooperativistas deben estar inscritos en el registro de solicitantes de VPO, hecho que prueba que son personas con necesidades habitacionales y sin ingresos ni patrimonio elevado.

Pese al éxito inicial de este modelo a nivel barcelonés, queremos apuntar las restricciones del marco jurídico, de la oferta de suelo y de la financiación que nos hemos encontrado. Y posteriormente apuntar algunas recomendaciones según el nivel de gobierno para escalar este modelo, no ya como un proyecto piloto, sino como una política pública estable y duradera.

La normativa a la que Barcelona se atiene es de ámbito catalán, habida cuenta que la normativa de vivienda es competencia exclusiva de las CCAA. En Cataluña se han dado los primeros pasos para promover este modelo. Aún en una fase embrionaria, algunas cifras muestran el inequívoco avance de la última década: existen actualmente 21 proyectos que suman 411 viviendas. En Cataluña funcionamos bajo el mandato de la ley 18/2007 de Derecho a la Vivienda y de la ley de 12/2015 de Cooperativas. Pese a esta regulación, encontramos que falta un marco jurídico más específico. Por ejemplo, el modelo jurídico de la cooperativa de vivienda se termina determinando en los estatutos sociales de la empresa y el reglamento de régimen interno, dada la indefinición que existe actualmente en la ley 12/2015. Es necesario clarificar cómo se realiza la transmisión del derecho de uso, la limitación de las aportaciones iniciales, la valoración de las participaciones en el caso de salida de un socio de la cooperativa, o la limitación para la transformación de la sociedad.

Respecto a las restricciones de financiamiento, el Plan de Vivienda Estatal y los planes de vivienda autonómicos y locales deberían de aportar una cuota de su presupuesto a financiar este modelo. En estos momentos los proyectos de ‘cohousing’ son elegibles para las ayudas del Plan Estatal de Vivienda, al asimilarse a proyectos de VPO de alquiler. Pero muy pocos aún las han recibido. En caso de que se quiera apostar por modelos específicos de cooperativas, como la idea del ‘cohousing’ senior, junior o para personas con discapacidades, sería interesante que los departamentos de personas mayores, jóvenes o accesibilidad pudieran aportar presupuesto, ayudando, por ejemplo, a reducir la cuota inicial del préstamo. Por otra parte, las ayudas al alquiler no contemplan todavía el pago a usuarios en cesión de uso y debería incorporarse. A nivel de fiscalidad, la autopromoción de vivienda cooperativa debería estar incentivada con un tipo reducido de IVA. Adicionalmente, introducir bonificaciones al IBI, ICIO e ITP/AJD serían de mucha utilidad para hacer más viable económicamente el modelo. Por último, a nivel de financiamiento, el papel de los avales públicos resulta clave para conseguir un financiamiento más ventajoso y es importante tener líneas de crédito blandas aportadas por los institutos de finanzas autonómicos, allí donde estos existen.

Sea como fuere, la clave de bóveda del modelo es el suelo. El suelo representa entre el 20% de los costes de promoción en suelos protegidos, el 30% en suelo libre y hasta 50% en suelo de zonas urbanas altamente demandadas. Y además es un recurso escaso, susceptible de usos alternativos y que debe ser usado estratégicamente por las administraciones en ámbitos urbanos. Por eso, las administraciones públicas de todos los niveles pueden aportar y reservar suelos disponibles para promocionar este modelo. No obstante el suelo debe estar situado en lugares demandados.

Por ello cuando no existe suficiente suelo, es importante explorar alternativas como la compra conjunta de suelo privado o el acceso al derecho de tanteo y retracto. Apostar por un modelo de ‘Community Land Trust’ (CLT), muy exitosos en EEUU o Bélgica, puede ser una opción para disponer de suelo.

En definitiva, las políticas públicas de impulso al cooperativismo de cesión de uso están en su más tierna infancia. Si queremos institucionalizar esta política, es crítico el alineamiento de todos los niveles de la administración, aportando un modelo jurídico estable y detallado, facilitando financiación, ayudas, crédito y avales, y aportando suelo público en lugares demandados. El conjunto de estas recomendaciones hará viable este modelo alternativo a la compra y al alquiler, que conjuga asequibilidad y sostenibilidad con democracia, que permite anudar políticas públicas de vivienda con ciudadanía activa y que tiene una evidente capacidad de crear redes “bottom-up” de soluciones asequibles a la vivienda difícilmente orientables en el futuro hacia la lógica del mercado.

d.

En el Ayuntamiento de Valencia, la Mesa Técnica de Vivienda determina a qué solares pueden optar viviendas cooperativas en régimen de cesión de uso, un modelo que, según han apuntado desde este Consistorio, “limita la capacidad de especulación”. Esta fórmula se realiza conforme a criterios de baremación para adjudicar viviendas públicas, que ponen especial atención a los colectivos sociales con mayor riesgo de exclusión: mayores de 65 años, quienes hayan sido desahuciados en los últimos 12 meses, familias con algún miembro dependiente o con diversidad funcional, jóvenes de entre 18 y 34 años, víctimas de violencia de género, doméstica o de terrorismo, así como familias numerosas o monoparentales.

e.

Illes Balears. El Gobierno autonómico ha llevado a cabo este mismo año, a través del Institut Balear de l'Habitatge (IBAVI) una promoción, por concurso, para destinar solares públicos y sus respectivos proyectos arquitectónicos a la autopromoción de vivienda protegida en cesión de uso durante un plazo de 75 años, prorrogable hasta 99 años. Las cooperativas adjudicatarias obtienen el derecho de superficie sobre el solar y las personas socias disfrutan del derecho de uso de las viviendas. Dichas se tendrán que destinar a domicilio habitual y permanente. Las personas interesadas deben organizarse en forma de cooperativa, o de cooperativa en constitución, con un número mínimo de personas como tantas viviendas tenga la promoción, y presentar su propuesta al concurso de adjudicación.

f.

Euskadi. Sobre los modelos de covivienda ha realizado un estudio reciente Cristina Cuesta, Maite Arrondo e Iker San Román, de Cohousing Spain. En este documento, titulado 'Diagnóstico del modelo cohousing en Euskadi', los autores detallan que existen dos disposiciones de rango legal ya vigentes que ofrecen un marco jurídico compatible con el desarrollo de este sistema, dentro de la modalidad de promoción o adquisición de un inmueble por parte de una asociación o cooperativa que adjudica a sus socios o cooperativistas las viviendas en régimen de cesión de uso: la Disposición adicional tercera de la Ley 3/2015, de Vivienda de Euskadi, y el artículo 118 de la Ley 11/2019 de Cooperativas de Euskadi, que desarrolla el régimen de adjudicación o cesión en las cooperativas de vivienda.



En el primer caso, el de la normativa de vivienda, se establece que el derecho de uso del que gozará cada uno de los asociados tendrá carácter indefinido y será también transmisible 'mortis causa' en sus propios términos y contenidos. En contraprestación, se abonará un canon o renta social establecido por la asociación de acuerdo con los costes de promoción, construcción, amortización, mantenimiento, mejoras y conceptos asimilables correspondientes al inmueble residencial. Por último, y para que las asociaciones puedan acceder a posibles ayudas públicas que se establezcan, el conjunto inmobiliario propiedad de la entidad se mantendrá permanente e indefinidamente en la titularidad de la asociación, no pudiendo tampoco transformarse en propiedad horizontal o cualesquiera otros regímenes privados de propiedad.

6. UN CAMINO DIFÍCIL: OBSTÁCULOS, PIEDRAS Y BACHES

Llegados a este punto, y conocidas las iniciativas y la legislación (diferente en cada comunidad autónoma) es evidente que tanto los proyectos aquí mencionados como otros muchos conseguidos, en construcción o frustrados, se han encontrado con un camino enrevesado y lleno de obstáculos a todos los niveles. La burocracia administrativa y los permisos, en algunos casos, la falta de regulación y de voluntad política, en otros, han provocado que en España la vivienda colaborativa, y más concretamente el fomento de la cesión en derecho de uso todavía necesite de mucha pedagogía por parte de todos los niveles administrativos y de valentía por parte de la sociedad.

Al ser el 'cohousing' el modelo que engloba a otros, Cristina Cuesta señala como primera dificultad la "falta de cultura comunitaria". "Vivimos en una sociedad individual, nuestro pasado ancestral de relacionarnos en comunidad se ha perdido. Tienes que salirte de tu ego para mirar por un bien común y trabajar por ello por encima de tu egoísmo para construir una gestión colectiva". A ello añade el desconocimiento general que existe sobre el modelo colaborativo, sus posibilidades y su alcance "multidimensional". Aunque también reconoce que esto conlleva otra dificultad: la complejidad técnica en todas esas dimensiones: la social, la económica, la arquitectónica, la financiera, la tributaria... "Y si incorporas los cuidados para la dependencia de los proyectos 'sénior' o

integradores de discapacidad, entras en cuestiones aún más complejas de sanidad y servicios sociales.

Más obstáculos. "El proceso es largo, sobre todo si son proyectos autopromovidos o autogestionados por un colectivo de personas de la sociedad civil, porque falta profesionalización y no suelen ser equipos multidisciplinares ya formados, como en otros sectores más maduros", afirma la presidenta de Cohousing Spain. Y por otra parte, el marco legal es "insuficiente" y no está adaptado a estas nuevas fórmulas. "La Ley de Cooperativas choca con las normativas de vivienda, las urbanísticas, las de edificación, las de servicios sociales... Hay que darles una vuelta y flexibilizar toda la legislación". Por ello sucede también que la búsqueda de suelo y de edificios, junto con la financiación, son las trabas principales. "Y sin sitio y sin dinero no hay nada que hacer". Aquí suma "el miedo de la Administración Pública a salir de su propia rigidez para afrontar nuevos proyectos y flexibilizar los procesos".

■ Vivimos en una sociedad individual, nuestro pasado ancestral de relacionarnos en comunidad se ha perdido"



En el caso concreto de la covivienda, resalta que es muy importante el régimen de aplicación de las coberturas de la Ley de Dependencia para personas en 'cohousing', ya que, al ser este un modelo que no está en el 'check-list' de los que valoran el grado de dependencia, "acaban penalizándolo". "Aquí hay mucho territorio por conquistar, pero ahora, con la necesidad acuciante de cambiar el modelo residencial, es el momento de integrar el 'cohousing' en las carteras de servicios sociales y que los autoricen como prestadores de estos servicios. Incluso apuesta por el 'cohousing' público.

En Entrepatisos comparten todas las dificultades señaladas por Cristina Cuesta, es decir, las inherentes a cualquier proyecto de 'cohousing'. "Los momentos más convulsos y donde hay que tener mucha conciencia de comunidad suelen ser la compra del suelo y la firma del crédito", destacan especialmente.

En el caso de La Borda, las preocupaciones son igualmente compartidas. El pasado mes de septiembre se celebraron en Barcelona las jornadas "Políticas públicas para el impulso de la vivienda cooperativa en cesión de uso", centradas en esta última fórmula y con la colaboración de Fundación La Dinamo y la cooperativa Sostre Civic. En este evento, Lorenzo Vidal, Investigador del IGOP-UAB y socio de la Cooperativa Sotracs, también en el proyecto de Can Batlló, destacó dos obstáculos principales: la indefinición normativa -con especial mención a la Ley del Derecho a la Vivienda de 2007 y a la Ley de Cooperativas de 2015- sin que exista todavía una regulación concreta para la cesión de uso; y la "confusión conceptual" entre este modelo y otros como el 'cohousing' o covivienda.

Desde Zaragoza, Juan José Lallana considera que la mayor dificultad que se encuentran los proyectos de vivienda cooperativa es el acceso al suelo.



“Los momentos más convulsos y donde hay que tener mucha conciencia de comunidad suelen ser la compra del suelo y la firma del crédito”

Detalla que por este motivo la mayoría de los que se ponen en marcha lo hacen sobre suelo público a través de la fórmula de cesión del derecho de superficie, "que disminuye considerablemente su coste". Esto conlleva "una dificultad añadida" y es que la Administración Pública no puede ceder el derecho de superficie si no es a través de una convocatoria pública de libre concurrencia. "Por este motivo, se puede dar el caso de una cooperativa que tiene los socios cooperativistas adjudicatarios de la cesión de uso, tiene un buen proyecto arquitectónico con criterios medioambientales sostenibles, tienen un buen programa comunitario, pero no pueden negociar directamente con la Administración para presentarlo y plantear la posibilidad de acceder a suelo público. Siempre lo tendrán que hacer a través de un concurso público con el peligro de no ser los adjudicatarios finales". Por eso defiende la fórmula antes detallada del "precio en especie".

Otra dificultad que apunta el Jefe de Servicio de Zaragoza Vivienda es la "cultura de propiedad que tenemos en nuestro país". "Hay muchas personas que no acaban de ver la realización de una inversión importante en una vivienda que tiene fecha de caducidad, aunque esta sea por muchos años y, con toda la probabilidad, este tiempo supere con creces su propia vida.



El no poder venderla libremente, aunque siempre puedan renunciar a la cooperativa y recuperar aportaciones, o el dejar una herencia a sus descendientes muy mermada en su valor, hace que muchas personas no opten por esta tipología de acceso a la vivienda". También resalta "dificultades en la conexión de personas que sí creen en esta fórmula". Es decir, hay gente que cree en las bondades de esta forma de acceso pero no saben cómo contactar con otras personas que quieran participar en un proyecto común.

Por último, otra traba es la financiación a través de una entidad de crédito. Este experto subraya que normalmente los bancos conceden préstamos a la promoción de viviendas pero con garantía hipotecaria. En el caso que nos ocupa "es evidente que esta garantía pierde consistencia por las características del modelo y hay muchas entidades financieras que no entran a financiar estos proyectos". Concluye así: "Por eso es muy importante que la cooperativa se monte con procedimientos que constituyan fondos de garantía que responda ante una situación puntual de impago de la cuota del préstamo por uno o varios adjudicatarios de vivienda, esto facilita mucho el acceso a la financiación".

También desde LACOOOP (La Madre de las Cooperativas) analizan estos procesos de vivienda cooperativa y sus dificultades. Augusto Abril opina que en situaciones de crisis e incertidumbre, las cooperativas ganan relevancia dentro del total de promoción de obra nueva.

"La lógica del mercado se impone. La práctica totalidad de los proyectos de obra nueva necesitan que un banco confíe en el proyecto y ofrezca un préstamo promotor para ser viable. En una cooperativa, los compradores ya están y son los que, conjuntamente, solicitan el crédito al banco. El riesgo al que se enfrenta un promotor convencional, de fracasar en la comercialización de su proyecto en las cooperativas esta minimizado. Esto les encanta a los bancos y, por eso, en situaciones de crisis e incertidumbre, las cooperativas ganan protagonismo".

Con todo ello, considera que la crisis económica "sin precedentes" a la que nos enfrentamos es indudablemente una dificultad. "Los bancos no dan hipotecas a las personas que no tienen trabajo, y esto es, sin duda, una amenaza para todo el sector".

Por su parte, Ametxe también señala que todos los proyectos de este tipo se encuentran con las mismas dificultades, destacando sobre todo las de financiación (en mucha de las iniciativas es la banca ética la que está apoyando y ayudando para que se hagan realidad), y la falta de suelo público en cesión de uso. "Por ahora, Catalunya es la comunidad que va por delante en este apartado, siendo ejemplo de que si hay voluntad política es posible gestionarlo", afirma desde esta cooperativa vasca. Y asimismo, señalan problemas como la falta de legislación sobre nuevos modelos de vivienda; el desconocimiento del modelo por parte del personal técnico de los ayuntamientos, "apareciendo en muchos casos miedo ante lo novedoso y desconocido"; la falta de formación a nivel personal a la hora de participar en estos proyectos, "ya que no nos han enseñado a ser colaborativos sino que nos han educado hacia el consumismo y la individualidad"; y por último, encontrar proyectos referentes en todas las comunidades autónomas, "ya que en cada zona geográfica las casuísticas son muy diferentes".



7. ¿QUÉ SE PUEDE HACER? PROPUESTAS Y SOLUCIONES

En el recorrido hasta aquí ha quedado claro que ni la vivienda cooperativa ni el modelo concreto de cesión de uso son procesos sencillos en España. Ni el marco jurídico, ni la financiación, ni la oferta de suelo, ni el papel de las administraciones públicas, están a la altura de este nuevo paradigma de la vivienda. Por eso es necesario conocer las propuestas que pueden llevarse a cabo de la mano de quienes lo están intentando y consiguiendo a pesar de todo.

Con carácter general, desde CONCOVI opinan que lo fundamental es una “adecuada” política fiscal. “Tratándose de sociedades cooperativas sin ánimo de lucro impulsadas por la Economía Social, que son creadoras de empleo y riqueza, nos conformamos con que las Administraciones entiendan y reconozcan nuestra postura. Pero repito, dentro de la Economía Social, no del sector inmobiliario, y consecuentemente establezcan una política fiscal que se adecúe a nuestras necesidades. Las cooperativas de viviendas deberían ser especialmente protegidas”.

Además, en esta asociación estatal consideran fundamental adherir colaboraciones para campañas de difusión del sistema cooperativo. Necesitan que la sociedad “sepa y conozca” las grandes ventajas y las garantías jurídicas que esta forma de acceso a la vivienda tiene para que, “libremente y con absoluto conocimiento de causa, la sociedad pueda decidir”.

En Entrepattios, desde su nacimiento, su espíritu ha sido siempre propositivo. “Al final todo dependerá de las soluciones que logremos aportar y la solvencia del modelo para quedar relegados o ser una alternativa”. Así, sobre la financiación, aunque en ocasiones las administraciones han querido quedar al margen, “como si no tuvieran nada que ver”, esto es solo cierto, opinan, si se sigue “una lógica mercantilista de la vivienda”. En este colectivo ponen como ejemplo el mencionado modelo uruguayo con la FUCVAM. “Es una buena prueba de que se puede apoyar financieramente el cooperativismo de vivienda favoreciendo la autoorganización y minimizando los riesgos y la implicación técnica de las Administraciones”. La implicación del sector público incluso sucede a mayor escala en otros modelos analizados como el danés, donde “el Estado garantiza que una parte de las viviendas salen del mercado especulativo”.

Porque, para este proyecto madrileño, ahí radica la otra parte de los problemas: el acceso al suelo. “No tiene que ver solo con un tema puramente económico (un 15% del total de un proyecto de estas características lo representa el precio del suelo), sino de oferta (la mayoría de suelo disponible en las ciudades, sobre todo en las grandes, es propiedad de unas u otras Administraciones)”.

Aparte, mencionan otras medidas fundamentales cuya no resolución representa grandes trabas para el desarrollo del modelo, como la ausencia de marco legal para las cooperativas de cesión de uso en España.

Recuerda que hay algunas Comunidades Autónomas que están empezando a regular su régimen organizativo o fiscal por este motivo y para frenar la inseguridad jurídica. “Entendemos que se legisla lo que la sociedad demanda y que hasta ahora no había demasiado interés en estos temas, pero cada vez le interesa más a la gente esto de vivir en comunidad, el apoyo mutuo, la ecología, el feminismo y olvidarse de los problemas que supone participar del mercado especulativo de vivienda”.

¿Qué opinan sobre ello en Cohousing Spain? Teniendo en cuenta que, como hemos visto, se trata de un modelo diferente y más general, su primera petición es que se incentiven los proyectos, integrándolos en los planes transversales de los diferentes niveles de la Administración Pública y sus distintas áreas. Una de las fórmulas, por ejemplo, sería fomentar proyectos piloto “porque va a ser la única manera de experimentar y de aprender para luego adaptar los instrumentos de apoyo, la fiscalidad, la normativa, la financiación y los modelos sociales”. Todo ello, con la máxima “agilidad y flexibilidad”. Para ir al origen del problema, consideran en esta plataforma que si las administraciones no se implican, no pueden conocer a fondo los modelos, los desafíos, y por tanto, no se pueden obtener recursos y alianzas. Un método para ello es constituir comisiones regionales de estudio y foros de participación para “ir aprendiendo entre todos a hacer el traje a cada territorio español”. “El ‘cohousing’ puede dar respuesta a necesidades transversales y universales, pero la realidad de cada entorno hay que tenerla en cuenta”.

Una de las peticiones más demandadas en este sentido es calificar los ‘cohousing’ de “interés social y de utilidad pública”, siempre “con requisitos y criterios para que dé respuesta a su función social y no se conviertan en modelos especulativos”. Asimismo, solicitan que esos proyectos se acrediten como prestadores de servicios



dentro de la cartera de Servicios Sociales.

Y la apuesta en este sentido también se relaciona con la diversidad. “Tenemos que apostar por modelos integradores: jóvenes, demandantes de vivienda protegida o mujeres víctimas de violencia machista, que garanticen la asequibilidad a lo largo del tiempo, que no hagan una escalada hacia la especulación. En este punto es muy importante favorecer los modelos de cesión de uso, aunque también otras fórmulas de propiedad o alquiler, siempre que no sean especulativas, y se puedan blindar”. Por último, Cohousing Spain propone concursos públicos para suelo público que se liciten “poniendo el foco en la calidad y mucho énfasis en la parte social del proyecto” puesto que no son “una promoción inmobiliaria”.

En parte de estas consideraciones coinciden desde Zaragoza Vivienda. “Sería muy importante que esta fórmula de acceso a la vivienda estuviera regulada por algún tipo de norma específica”. Recuerda, como apunta Gemma Fajardo en el apartado sobre legislación, que actualmente rige la Ley de Cooperativas, la Ley de División de la Propiedad Horizontal, la Ley Hipotecaria, Ley del I.V.A.... pero “siempre quedan aspectos que no se recogen con exactitud en esta legislación”. “Estaría muy bien que se incorporara algún apartado específico para este tipo de cooperativas colaborativas en cesión de uso”.

Otra de sus propuestas es que los planes nacionales y autonómicos de vivienda no

no solo recojan líneas de financiación para este tipo de proyectos (de hecho, el plan actual, en su “Programa de Fomento del Parque de Vivienda en Alquiler” ya recoge la posibilidad de viviendas en cesión de uso), sino que estuvieran dotados económicamente y facilitaran su desarrollo. Pero para todo ello sería imprescindible que los bancos destinaran financiación a estos proyectos, “dotándolos de las especificaciones necesarias como, por ejemplo, la constitución de fondos de garantía que cubrieran el riesgo de impago de cuotas o cualquier otro tipo de garantía o avales”. Y finalmente, en esta Sociedad Municipal remarcan que ayudaría mucho al desarrollo de esta fórmula que desde la Administración Pública y, principalmente desde los ayuntamientos en los que hubiera demanda, se pusiera suelo a disposición de estos proyectos a través de fórmulas de cesión del derecho de superficie.

En LACOOOP (La Madre de las Cooperativas) consideran que si fuera posible abstraernos de la crisis que vivimos actualmente, el modelo cooperativista necesitaría sobre todo la ayuda de las administraciones. Es una demanda casi histórica que debería basarse en agilizar los trámites, reducir el IVA al 4% para los modelos de cooperativas, reconocer el derecho de estas sociedades para paralizar el pago de intereses promotores, e incentivar la colaboración público-privada.

Regresamos a Catalunya y vemos que esta cuestión lleva años en el debate. En las jornadas antes mencionadas sobre “Políticas públicas para el impulso de la vivienda cooperativa en cesión de uso”, Lorenzo Vidal resumía de manera muy clarificadora las principales necesidades para fomentar el modelo:

- Para el acceso a terreno y edificios, promover la venta y cesión de solares e inmuebles públicos, activar nuevos proyectos cooperativos en el parque existente con programas de rehabilitación, transferir vivienda pública o social al sector cooperativo y reservar suelo o vivienda en nuevos desarrollos urbanos.
- Para el acceso a la financiación: líneas de crédito y avales públicos.
- Para el fomento de los proyectos: ayudas directas de rehabilitación y exenciones de impuestos.
- Apoyo técnico a través de equipos municipales y oficinas de asesoramiento.
- Normativa que contemple las reservas de vivienda para alquiler social y normas sobre el funcionamiento de las listas de espera y la cesión de uso de la vivienda.
- Restricciones para impedir la mercantilización de las viviendas.





En esas mismas jornadas, Arnau Andrés, arquitecto, miembro de La Dinamo y socio de Lacol, precisó sobre este último aspecto. La regulación normativa debería incluir limitaciones a la transformación de la sociedad o del régimen de uso de las viviendas; el mantenimiento de la propiedad colectiva y preservación del patrimonio fuera del libre mercado; limitación de las aportaciones iniciales y limitación del retorno a los socios salientes del valor aportado actualizado por el IPC; y regulación de las posibilidades de transmisión del derecho de uso entre personas vivas o herederas.

También preguntamos a Gemma Fajardo, quien ha desgranado anteriormente la legislación estatal y castellanomanchega, una breve conclusión de síntesis en cuanto a la normativa. Apuesta por una revisión de las legislaciones autonómicas para su adecuación y coherencia con la estatal, aunque también recuerda que un mejor conocimiento de las cooperativas de viviendas y una mejor regulación “requiere de otros instrumentos que van más allá de la ley, como la formación y asesoramiento a socios, consejeros y gestores; redacción de estatutos tipo, o la supervisión y control”.

Ametxe se une a todas estas peticiones: no hay camino posible sin financiación, ayudas públicas, legislación “actualizada y clara” y formación del personal técnico de los ayuntamientos.

“ No hay camino posible sin financiación o ayudas públicas”

“Tenemos que apostar por modelos integradores: jóvenes, demandantes de vivienda protegida o mujeres víctimas de violencia machista”

“ Al final todo dependerá de las soluciones que logremos aportar y la solvencia del modelo”

8. CONCLUSIONES

Como precisábamos en la Introducción, este dossier formará parte del Plan Municipal de Vivienda de Toledo. Para que resulte de utilidad a administraciones, cooperativas y ciudadanía, es imprescindible poner el foco en la situación de esta ciudad con respecto a la vivienda. Precisamente, según el Estudio de Demanda de Vivienda en el municipio de Toledo elaborado por encargo de la Concejalía de Vivienda del Ayuntamiento, unas 2.438 personas demandan vivienda en alquiler. Se trata esencialmente de jóvenes (74% entre 25 y 34 años) solteros (85% y 33% sin pareja), que disponen de estudios superiores (46%) y en su mayor parte se encuentran trabajando (61%) y que viven actualmente con la familia de origen, ya sea con los padres o con los padres y algún hermano. Y, por tanto, la razón principal del alquiler, según manifiestan, es independizarse (63%).

En este informe se explica que si tomamos como referencia un precio medio de una vivienda de alquiler, que sería de unos 487 euros para una vivienda de 75 metros cuadrados, se puede establecer un perfil de menor solvencia, que va a encontrar dificultades para pagar ese alquiler medio. Se trata de personas que no tienen estudios superiores y cuyas rentas oscilan entre los 300 y los 900 euros mensuales, que suponen un 24% de la población que demanda alquiler. Aunque muy probablemente, también quienes tienen previsto destinar menos de 400 euros al alquiler de la vivienda (45,6%) van a tener dificultades

para encontrar ese precio de alquiler. Es decir, casi un 70 % de los potenciales demandantes de vivienda en alquiler (unas 1.700 personas) encontraría dificultad para alquilar a un precio que puedan pagar.

En parte, la explicación de la tendencia al alza del precio de alquiler es la escasa oferta que contrasta con el número de viviendas vacías existentes en la ciudad. Según los datos del Censo de 2011 habría 4.030 vacías (sin ocupación de ningún tipo) de las cuales 1.245 en el Casco Histórico (de ellas sólo unas 400 en mal estado de conservación) y 2.464 secundarias.

El Barómetro de la Vivienda y el Alquiler de 2018 del Centro de Investigaciones Sociológicas recoge los motivos por los que las personas propietarias de viviendas sin habitar no las destinan al alquiler. El primer motivo es no necesitarlo económicamente, en un 22,5% de las respuestas, seguido por la desconfianza e inseguridad ante el incumplimiento de los inquilinos, con un 21,7%. Y el tercer motivo más frecuente es la necesidad de obras de reforma o reparación de la vivienda con un 19,7% de las respuestas. Para contrarrestar esta situación existen varios programas en marcha impulsados por ayuntamientos para la movilización de la vivienda vacía hacia el mercado del alquiler, basados en la intermediación pública (a través de sociedades de vivienda) para facilitar que las viviendas de titularidad privada sin uso se incorporen al mercado del alquiler a un precio asequible para las personas arrendatarias, estableciendo un sistema de garantías para el propietario a cambio de fijar unos precios máximos de los alquileres.

En Toledo se está valorando implementar un programa de este tipo. Además, se ha previsto en la nueva regulación de las ayudas a la rehabilitación del Consorcio de Toledo la posibilidad de priorizar las ayudas para las viviendas que se cedan para su alquiler. Existe una línea abierta de ayudas al arrendamiento en el Plan regional de Vivienda 2018-2021 que pueden alcanzar el 40 % del coste de la renta anual según los ingresos de la unidad de convivencia y otras circunstancias. El Ayuntamiento viene proponiendo a las entidades financieras que cuenten con inmuebles vacantes en el municipio que se ofrezcan para su alquiler.

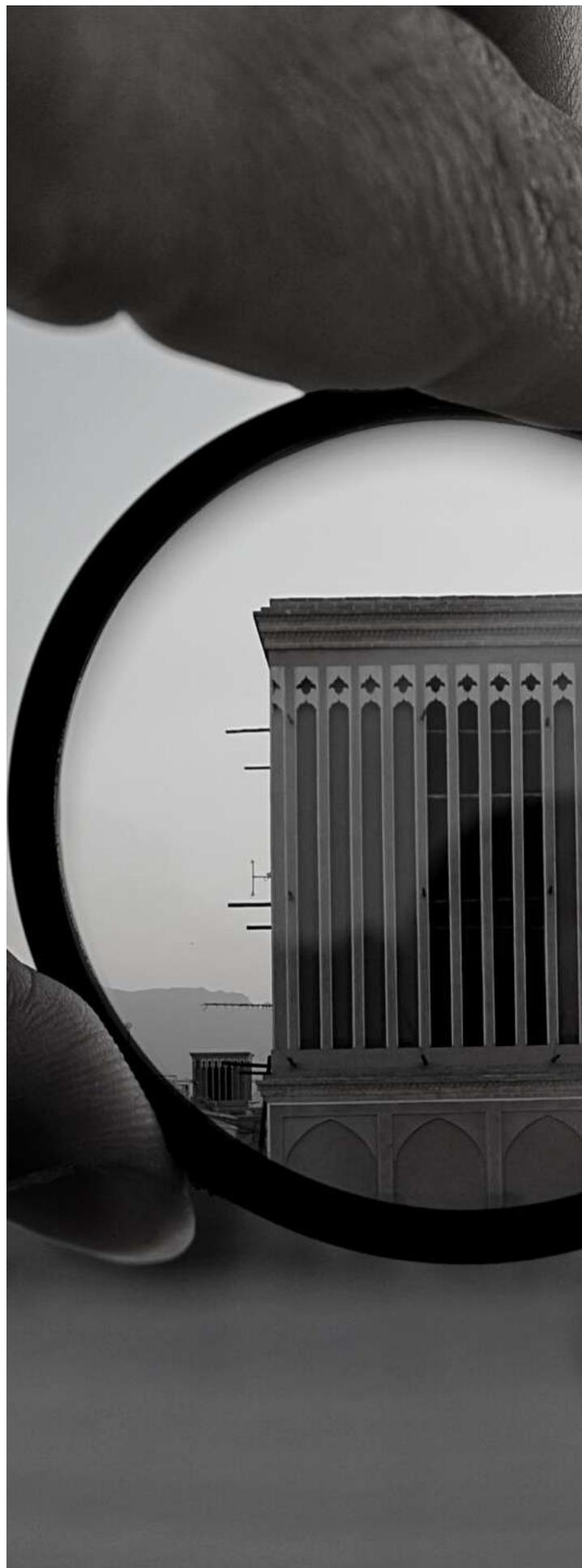
Entonces, ¿cómo favorecer que el alquiler o la compra no sean la única opción? ¿Cómo sintetizar las acciones necesarias para que el derecho de uso se convierta en una fórmula posible y viable? Aquí lo resumimos:

- Las políticas de vivienda deben adaptarse a las necesidades en todos los ciclos de la vida, desde los más jóvenes a los más mayores, con un esfuerzo inversor en garantizar la habitabilidad digna y asequible para los sectores más vulnerables.
- Resulta necesario superar el individualismo y propiciar las formas de vivienda en comunidad. Combatir el desconocimiento general que existe sobre el modelo colaborativo es un primer paso irrenunciable.
- Es fundamental que en este objetivo prime el valor de uso sobre el valor de mercado: la persona y su bienestar en el centro de todo.
- El modelo de cesión de uso tiene un indiscutible potencial puesto que aporta un régimen de tenencia intermedio, a medio camino entre la propiedad y su rigidez, y el alquiler, más flexible pero inestable.



- Las administraciones, y en especial los ayuntamientos, deben facilitar el acceso al suelo de uso residencial integrante del Patrimonio Municipal a este tipo de iniciativas, preferentemente con la fórmula de cesión temporal de derecho de superficie a cambio de un canon (que puede ser en especie) de manera que transcurrido un plazo de uso del inmueble que se construya sobre el suelo revierta al Ayuntamiento. Un modelo de pliego de cesión de este tipo, elaborado por la Fundación La Dinamo, se ha incluido como Anexo a este informe una vez traducido del catalán. También cabe considerar la posibilidad de utilizar suelo dotacional excedentario a este fin de promover alojamientos en cesión de uso.
- La cesión de uso tiene también cabida dentro de la legislación vigente, en el conjunto del Estado. Son necesarias normas específicas a todos los niveles administrativos para frenar la inseguridad jurídica existente en la actualidad.
- Para propiciar las cooperativas de vivienda en cesión de uso, la fórmula más adecuada es que los socios aporten un capital inicial, una inversión retornable que otorgue el derecho de uso, sumado a una cuota mensual estable y asequible, parecida (pero no igual) a un alquiler social. Este capital inicial puede recuperarse en caso de que un socio quiera abandonar la cooperativa.

- Debe promoverse una adecuada política fiscal para desarrollar el modelo de cooperativas impulsadas por la economía social, no dentro del sector inmobiliario.
- Resulta necesario que las administraciones públicas realicen un acompañamiento a las cooperativas en sus procesos de vivienda en cesión de uso. Necesitan un apoyo técnico a través de equipos municipales y oficinas de asesoramiento.
- La regulación normativa debe incluir limitaciones a la transformación del régimen de uso de las viviendas, para mantener la propiedad colectiva y preservación del patrimonio fuera del libre mercado.
- La promoción del 'cohousing' requiere de su calificación como sistema de "interés social y de utilidad pública" para que dé respuesta a su función social y no se conviertan en un modelo especulativo. Asimismo, esos proyectos pueden acreditarse como prestadores de servicios dentro de la cartera de Servicios Sociales.
- Para dotar de mayor fuerza jurídica al modelo, los planes nacionales y autonómicos de vivienda no solo deben recoger las líneas de financiación para este tipo de proyectos en cesión de uso, sino también que los bancos destinen financiación para ellos, con fondos de garantía o avales que cubrieran el riesgo de impago de cuotas.
- Prestar especial interés al denominado 'cohousing en rehabilitación' para la cesión de uso. Consiste en utilizar edificios vacíos, abandonados o sin terminar, adecuándolos al objetivo de conseguir viviendas dignas y también espacios en común, para no promover el consumo irrefrenable y progresivo de suelo.



Por último, resulta también de mucha ayuda, para inyectar vida a todas estas propuestas, enmarcarlas, como han mencionado algunos de los expertos, en los proyectos de la economía alternativa y solidaria. Un informe reciente de la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), - con una serie de propuestas generales orientadas a las administraciones - incluye un apartado

dedicado a vivienda colaborativa que ha redactado un grupo de trabajo de nueva creación. Dirigido por David Guardia, de la cooperativa Sostre Civic y miembro de la REAS catalana, defiende el modelo de cesión de uso dentro de las políticas para dar prioridad a la inclusión y la cohesión social.

Estas son sus peticiones:



1. Equiparación de las ayudas existentes al alquiler a las cooperativas en cesión de uso: que las familias con un contrato en cesión de uso en régimen cooperativo puedan ser beneficiarias de las ayudas al alquiler contenidas en el Plan Estatal de Vivienda (programa 2), así como de cuantas ayudas y políticas públicas vayan destinadas al alquiler, en la medida que la cesión de uso corresponde la traslación del alquiler asequible al mundo cooperativo.



2. Inclusión de la superficie correspondiente a espacios de uso común (sin contar circulaciones ni instalaciones) en el Programa de fomento del parque de vivienda de alquiler del Plan Estatal de Vivienda (programa 4). Este programa se orienta tanto a alquiler como a cesión de uso habiendo ya financiado varias promociones en cesión de uso. Aún así el modelo cooperativo en cesión de uso se caracteriza por promover espacios de uso colectivo, en aras de favorecer una vivienda más colaborativa. La situación actual penaliza los proyectos de vivienda cooperativa en VPO con espacios colectivos pues, a un mismo coste de construcción y metros totales construidos, albergan menos metros útiles de vivienda y, en consecuencia, una subvención menor. Se propone que puedan ser financiados directamente o repercutiendo la parte proporcional a la superficie de cada vivienda, hasta un máximo de un 20% adicional de la superficie útil de la vivienda.



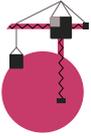
3. Ayudas específicas a la vivienda cooperativa en cesión de uso. Existencia de financiación específica adicional para favorecer el crecimiento del modelo y condicionada a su mantenimiento de forma indefinida o a muy largo plazo. Habría que apoyar también cuando se desarrolla sobre suelo privado adquirido (con el objetivo de fomentar una política de captación de suelo o patrimonio para uso colectivo cooperativo y generar nueva vivienda social o asequible a parte de la que desarrolla en suelo público).

Por otro lado, hay que fomentar la línea de proyectos para gente mayor (programa 9), teniendo en cuenta que existen muchos grupos y proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso o 'cohausings', con la voluntad de generar una alternativa en el marco de la economía social del modelo residencial, de vivienda tutelada o de atención domiciliaria para gente mayor existente, con los elementos de vivienda colaborativa o convivenciales del modelo. Se propone dotar de una financiación específica las promociones de vivienda para gente mayor con el modelo cooperativo en cesión de uso.



En relación a la financiación:

4. Fortalecimiento del sistema de garantías: la financiación de los proyectos es una de las principales dificultades para el crecimiento de la vivienda cooperativa en cesión de uso. Uno de los principales motivos es la falta de garantías. Actualmente, la sociedad mercantil estatal CERSA (adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) excluye la vivienda de su actividad de contragarantía a las SGR, que a la vez prestan avales a empresas de todo tipo. Se propone que CERSA ofrezca una línea de contragarantía a las Sociedades de Garantía Recíproca para vivienda social cooperativa en cesión de uso.



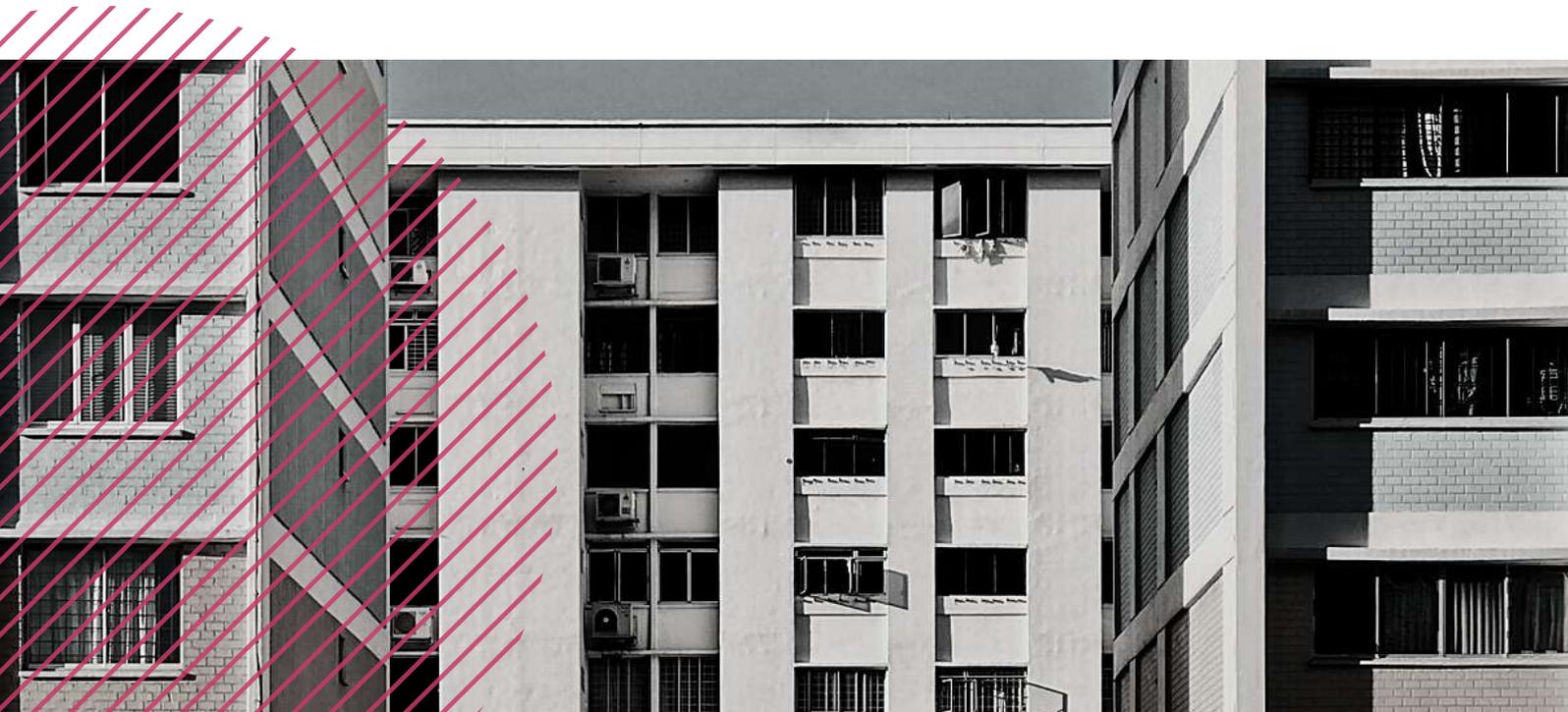
En relación a la fiscalidad:

5. IVA superreducido: las cooperativas de autoconstrucción en cesión de uso asumen todo el IVA de la fase de promoción y construcción. Esta carga impositiva repercute en un mayor coste de la vivienda, en la medida que las cooperativas de vivienda en cesión de uso repercuten el coste real a los socios habitantes. Por este motivo, se propone impulsar una reforma fiscal para beneficiar la vivienda cooperativa en cesión de uso, así como otros promotores sociales sin lucro de alquiler, rebajando el IVA de la promoción al tipo impositivo del 4%.



6. Consideración de cooperativas especialmente protegidas. Se propone considerar especialmente protegidas las cooperativas de viviendas que retengan la propiedad de las viviendas, locales y edificaciones o instalaciones complementarias, adjudicando a los socios la cesión de uso u cualquier otro título similar, de acuerdo con la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

Todo ello, como señala David Guardia, con el objetivo de “superar una etapa en la que los proyectos se llevan adelante gracias a enormes esfuerzos personales y unas pocas complicidades de administraciones públicas pioneras” para evolucionar “hacia un modelo que cuente con un apoyo público claro y estable a todos los niveles, que facilite la escalada, aumente la diversidad social de las personas socias habitantes y garantice un precio asequible”.



9. ANEXO.

PLIEGO DE BASES DE LA LICITACIÓN PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN DERECHO DE SUPERFICIE EN UNA FINCA UBICADA EN ***** EN FAVOR DE COOPERATIVAS DE USUARIAS DE VIVIENDA

TÍTULO PRIMERO.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

I. Objeto

Constituye el objeto de este Pliego la constitución de un derecho de superficie sobre los bienes patrimoniales propiedad de ****, para destinarlos a la promoción, construcción y gestión de viviendas en régimen de uso.

La descripción gráfica y jurídica del bien sobre el que se constituirá el derecho de superficie se adjunta en el anexo I.

Más información:

- ▶ Con carácter general, la descripción del bien debe incluir:
 - Descripción registral.
 - Descripción catastral.
 - Titularidad y modo de adquisición por parte del Ayuntamiento, identificando si el bien forma parte del Patrimonio Municipal de Suelo, aunque este no esté formalmente constituido.
 - Situación urbanística: adjuntar certificado de aprovechamiento urbanístico del bien donde conste su situación urbanística, así como en todo caso la edificabilidad y parámetros edificatorios, usos, cargas pendientes si las hay, etc.

- ▶ Con carácter general, el objeto de la licitación comprenderá las prestaciones principales:
 - La constitución de un derecho de superficie sobre la finca descrita a favor de la entidad adjudicataria.
 - La promoción por parte del adjudicatario sobre la finca descrita de un edificio destinado a vivienda en régimen de uso, en las condiciones establecidas en el presente Pliego de bases.
 - La adjudicación de las viviendas construidas en régimen de uso, en las condiciones establecidas en el presente Pliego.
 - La conservación, gestión y explotación por parte de la entidad adjudicataria del edificio durante la vigencia del derecho de superficie.
 - La reversión del edificio al titular del suelo cuando finalice la vigencia del derecho de superficie.

- ▶ [Agregar en caso de que sea suelo para VPO]:
 - La promoción por parte del adjudicatario sobre la finca descrita de un edificio destinado a vivienda en régimen de pro pública, en las condiciones establecidas en el presente Pliego de bases.

II. Naturaleza del contrato y régimen jurídico

El contrato de constitución de derecho de superficie es un contrato patrimonial privado de la Administración. De acuerdo con lo establecido en el artículo 9 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de contratos del sector público, los negocios jurídicos sobre bienes inmuebles quedan excluidos del ámbito de aplicación de la Ley.

En consecuencia, la adjudicación del derecho de superficie se registrará:

- Por las presentes bases.
- Por el Real Decreto Legislativo 781/1986, de 18 de abril, por el que aprueba el texto refundido de las disposiciones legales vigentes en materia de régimen local.
- Por la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las bases de régimen local, modificada por la Ley 11/1999, de 21 de abril.
- Por la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, de patrimonio de las administraciones públicas (LPAP).
- Por el Decreto 336/1988, por el que se aprueba el Reglamento de patrimonio de los entes locales.
- Por el Decreto Legislativo 1/2010, de 18/05/2010, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación del Territorio y de la Actividad Urbanística.
- Para las restantes normas de derecho administrativo, con carácter supletorio y, en su defecto, por las normas de derecho privado.

El derecho de superficie que se constituya en favor de la adjudicataria se registrará por las condiciones previstas en el presente Pliego y, en el que éste no prevea, por las leyes específicas aplicables. INCLUIR OTRAS REFERENCIAS LEGISLATIVAS DE CARÁCTER AUTONÓMICO.

El presente Pliego y sus anexos tienen carácter contractual.

La jurisdicción civil es la competente para resolver las controversias que puedan surgir entre las partes respecto a los efectos y la extinción del contrato. No obstante, se considerarán actos jurídicos separables los que se dicten en relación con su preparación y adjudicación y, en consecuencia, podrán ser impugnados ante el orden jurisdiccional contencioso administrativo de acuerdo con su normativa reguladora.

III. Condiciones relativas al derecho de superficie

3.1. Plazo de vigencia

El plazo de vigencia del derecho de superficie será de 75 años, a contar desde el día siguiente del otorgamiento de la pertinente escritura pública de constitución del derecho de superficie, que se podrá prorrogar 15 años más hasta un total máximo del derecho de superficie de 90 años.



3.2. Canon

El artículo 72.3 del RPEL, tras indicar que la explotación de los bienes patrimoniales se sujetará a criterios de rentabilidad económica, prevé también que "los entes locales pueden valorar motivaciones de prestación de servicios sociales, promoción y reinserción social, actividades culturales y deportivas, promoción urbanística, fomento del turismo, ocupación del tiempo libre, u otras análogas, que hagan prevalecer una rentabilidad social por encima de la rentabilidad económica".

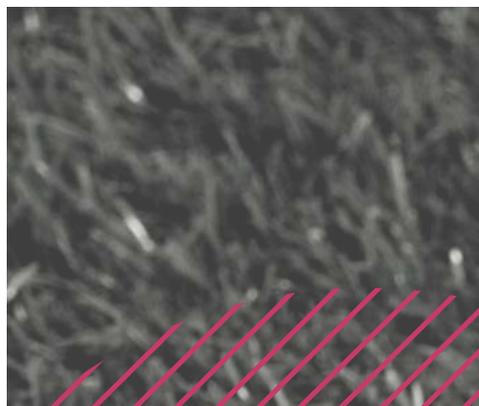
El artículo 49 del RPEL prevé que los bienes patrimoniales se puedan ceder gratuitamente o por debajo del precio de mercado (a) a otras administraciones o entidades públicas y también (b) a entidades privadas sin ánimo de lucro que tengan que destinarlos fines de utilidad pública o de interés social, siempre que cumplan o contribuyan al cumplimiento de intereses de carácter local.

El artículo 79.3.b) del Decreto Legislativo 1/2010, de 18/05/2010, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Ordenación del Territorio y de la Actividad Urbanística, establece que los bienes de los patrimonios públicos de suelo podrán ser "cedidos gratuitamente o por precio igual a su valor legalmente establecido cuando se destinen a viviendas sujetas a algún tipo de protección pública o a programas de conservación o mejora medioambiental, bien a cualquiera de las otras Administraciones Públicas territoriales o, en general, a cualquier persona jurídica de derecho público o privado perteneciente al sector público, mediante convenio suscrito a tal fin, bien a entidades cooperativas o de carácter benéfico o social sin ánimo de lucro mediante concurso.

Cuando los concursos a que se refieren las letras a) y b) queden desiertos, la Administración actuante podrá enajenar directamente los bienes, con sujeción a los pliegos o bases de unos y otros."

Teniendo en cuenta las anteriores previsiones normativas, así como la condición de entidad sin

ánimo de lucro que necesariamente deberá reunir la entidad adjudicataria, en el presente supuesto se establece un canon para la constitución del derecho de superficie de *** **** euros anuales.



Más información

Para definir el valor del canon, las modalidades de pago y si se trata de un canon fijo o modelo en dos tramos, véase el anexo 2 del documento "Impulso de las cooperativas de usuarias de vivienda". Se puede proponer que el valor definido en las bases pueda ser mejorado al alza por los licitadores, aunque no se recomienda que la mejora del precio del canon sea un elemento a valorar en el concurso, ya que fomenta la competitividad a nivel económico entre proyectos que quieren impulsar un proyecto de vivienda asequible. En caso de que se proponga que el canon pueda ser mejorado, se propone que se limite hasta un máximo del 10% respecto a la cantidad fijada, y que la puntuación asociada sea poco significativa (1-3 puntos).



3.3. Forma de pago

La cuota anual del canon se abonará durante la vigencia del derecho de superficie mediante una cuota anual, revisable anualmente de acuerdo con la variación porcentual que experimente el IPC.

Hay que empezar a satisfacer el abono a partir del momento de inscripción de la obra nueva en el Registro de la propiedad.

3.4. Transmisión del derecho de superficie

El adjudicatario no podrá transmitir la propiedad superficiaria a un tercero sin autorización del Ayuntamiento.

La transmisión de la propiedad superficiaria sin autorización dará lugar a la resolución del derecho de superficie.

IV. Condiciones relativas al titular del derecho de superficie y los destinatarios de las viviendas

Pueden optar a la convocatoria las entidades sin ánimo de lucro que adopten la forma de cooperativa de viviendas o cooperativa integral de viviendas y de consumidores y usuarios que cumplan los requisitos de capacidad y solvencia esta establecidos en estas bases.

También pueden presentar proposiciones otras entidades sin ánimo de lucro, que deberán constituirse en cooperativa de vivienda o integral de vivienda y consumidores y usuarios con carácter previo a la constitución, a su favor, del derecho de superficie.

En este último caso, dispondrán de un plazo de tres (3) meses, desde la notificación de la adjudicación del concurso, para constituirse en cooperativa de viviendas o integral de viviendas y consumidores y usuarios.

Más información

Se pueden imponer condiciones de funcionamiento o composición interna de la cooperativa siempre que tengan una vinculación con el objeto del contrato. También se pueden definir condiciones de contenido social en el desarrollo del proyecto, como la contratación de empresas de economía social, de trabajadores en riesgo de exclusión social o discapacitados (art. 202 LCSP). Estas condiciones pueden actuar como criterios de adjudicación o ser de obligado cumplimiento, lo que no se recomienda para no condicionar tanto la licitación.

Con carácter general, se pueden definir condiciones específicas a cumplir por las personas destinatarias de los habitados. Estas condiciones pueden actuar como criterios de adjudicación o ser de obligado cumplimiento, lo que no se recomienda para no condicionar tanto la licitación. Se pueden establecer:

- Reservas mínimas de viviendas destinadas a personas/unidades familiares del contingente especial.
- Reservas mínimas de viviendas para algunos grupos del contingente general, tales como residir en el mismo barrio o municipio, empadronamiento durante un tiempo previo (máximo 3 años).

[Agregar en caso de que sea suelo para VPO]:

Los destinatarios de las viviendas, además de ser miembros de la cooperativa, deberán estar inscritos en el Registro de viviendas de protección oficial, en régimen general o especial, en el momento de entrar a vivir en las viviendas.

V. Condiciones relativas a la edificación

5.1. Términos

El plazo para la finalización de las obras es de 6 años desde la constitución del derecho de superficie a favor de la superficiaria.

Más información:

Es opcional establecer que el plazo sea condición esencial y tenga eficacia resolutoria. En caso de que se quiera dar eficacia resolutoria al plazo, se hará constar como condición a la escritura de constitución del derecho. Si la superficie beneficiaria incumple el plazo fijado para destinar el bien a la finalidad establecida, la Administración o entidad transmitiendo puede exigir el cumplimiento de esta obligación finalista o resolver el contrato de transmisión, con el resarcimiento de los daños y el abono de intereses, en ambos casos teniendo en cuenta las indemnizaciones o penalizaciones que, en su caso, la Administración o entidad transmitiendo establezca en el documento público de transmisión, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 170 del TRLUC.

5.2. Condiciones relativas al edificio y al destino de las viviendas

El edificio deberá disfrutar de certificación energética A.

No se prevén otras condiciones específicas, sin perjuicio de las previstas por el planeamiento aprobado y la legislación urbanística vigente.

[Agregar en caso de que sea suelo para VPO]:

La edificación deberá disponer de la calificación de vivienda de protección oficial (VPO), de conformidad con las determinaciones del Plan de vivienda vigente y de conformidad con los usos previstos en el planeamiento urbanístico. Las viviendas resultantes deberán cumplir las condiciones definidas en el Plan de vivienda vigente.

VI. Condiciones relativas al régimen de tenencia y adjudicación del uso

El adjudicatario será el titular del derecho de superficie que se constituya, y procederá a la adjudicación del uso de las viviendas a sus miembros, para domicilio habitual y permanente.

La adjudicación de las viviendas a los socios será por un plazo máximo de 75 años, que podrá prorrogarse por un máximo de 15 años más sin más coste para la superficiaria. En cualquier caso, deberá coincidir con el plazo de constitución del derecho de superficie a favor de la cooperativa.

El derecho de uso se cede mediante un contrato privado entre la persona socia y la cooperativa que es inherente e indisociable a la actividad cooperativizada y, por tanto, no se puede formalizar con ninguna persona que no disfrute previamente del título de persona socia. En el documento mencionado se deberán transcribir todas las obligaciones que asume la cooperativa ante el titular del suelo en relación con el derecho de superficie y las obligaciones

recíprocas que se establecen entre cooperativa y cooperativista.

Se entregará a la Administración una copia de los contratos o escrituras de la adjudicación del uso. Se aplicará lo mismo a las segundas y posteriores transmisiones del derecho de uso. Los estatutos deberán prever que las viviendas se adjudican aplicarán exclusivamente a las personas socias, en la medida en que constituye la realización de la actividad cooperativizada. La regulación del derecho de uso se tiene que contener los estatutos sociales y los reglamentos que, en su caso, apruebe la cooperativa, así como en el contrato de adjudicación del uso firmado entre la cooperativa y el socio. En los estatutos sociales de la cooperativa adjudicataria se incluirá la prohibición de adjudicar la propiedad privativa de las viviendas o de los otros elementos susceptibles de aprovechamiento privativo a las personas socias.

Más información:

Los pliegos pueden imponer algunas condiciones relativas al régimen de tenencia en la medida que tengan algún tipo de conexión con el uso y destino de los bienes (plazo máximo, no división propiedad horizontal, etc.), pero no aquellas que afecten propiamente el funcionamiento interno de la cooperativa o asociación tales como la posibilidad de los socios de recuperar las cuotas aportadas, etc.

VII. Financiación y garantías**7.1. Financiación de las obras**

Las obras objeto de este contrato serán a cargo exclusivo de la superficiaria, que debe destinar el edificio construido a la finalidad prevista en este Pliego. Las construcciones revertirán a las administraciones públicas propietarias del suelo en el mismo momento de la extinción del derecho de superficie, en copropiedad y con los mismos porcentajes de participación en la titularidad del suelo.

La entidad adjudicataria podrá hipotecar el derecho de superficie. No se admitirá la hipoteca del derecho de superficie en garantía de deudas que no tengan relación con el derecho de superficie. En todo caso, la hipoteca debe quedar cancelada registralmente a cargo exclusivo de la superficiaria antes de la fecha fijada para la finalización del plazo de la transmisión del derecho y correspondiente entrega del edificio a los titulares del suelo.

El adjudicatario puede obtener financiación mediante la contratación de préstamos o créditos con entidades de crédito de conformidad con lo dispuesto en el ordenamiento jurídico vigente, y comunicará estos contratos a la Administración en el plazo de un mes desde la suscripción. El adjudicatario puede recurrir asimismo a otros medios de financiación privada para hacer frente a sus obligaciones, en los términos y las condiciones previstas en la legislación aplicable y en este Pliego.

7.2. Garantías

Autorizada y constituida la hipoteca por parte de la superficiaria, si esta incurre en el impago de más de cinco vencimientos de dicho préstamo hipotecario, sería causa de extinción del derecho de superficie y, por tanto, de los derechos de uso sobre el edificio mencionado.

En este caso, el titular del derecho del suelo podrá subrogarse en las obligaciones derivadas de dicho préstamo hipotecario o bien proceder a la cancelación.

Resuelto o extinguido el derecho de superficie constituido a favor de la superficiaria por impago de la hipoteca por parte de esta, notificándolo, de forma fehaciente, a la superficiaria y a las personas usuarias de las viviendas la extinción por incumplimiento de la obligación de pago del préstamo, mediante acta notarial en la que:

- Quede incorporada la certificación acreditativa de este incumplimiento o, en su caso, declarada la voluntad de la persona titular del suelo de dar por resuelta la constitución de derecho de superficie.
- Notificada el acta, dispondrán de un plazo de 30 días para dejar la finca libre, vacua y expedita a disposición del titular del suelo, y quedará, si no, abierta la vía judicial para obtener el lanzamiento.

La copia autorizada del acta será título suficiente para obtener la constatación de la consolidación del dominio a favor de la persona titular del derecho del suelo en el Registro de la propiedad y, consecuentemente, reinscribir la plena propiedad a favor de ésta.

TÍTULO SEGUNDO.

ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO



VIII. Procedimiento de adjudicación

8.1.- Procedimiento de la licitación

Más información:

Con carácter general, el derecho de superficie se adjudica por procedimiento abierto, mediante concurso con más de un criterio de adjudicación. Es posible concurso restringido, con una fase de selección previa.

Se considera muy importante tener en cuenta que las personas que se presentan a una licitación de este tipo, a diferencia de la mayoría de licitaciones que se dirigen a empresas o equipos técnicos, son grupos de personas autoorganizadas que tienen por objetivo impulsar un proyecto no lucrativo para garantizar el derecho a la vivienda, y habitualmente vivienda protegida. Es por eso que es importante minimizar la competitividad entre grupos, así como proponer un procedimiento de adjudicación que requiera el menor coste posible.

A continuación se desarrollan dos procedimientos de adjudicación según el número de fases:

- Proceso de una fase: se valora el proyecto cooperativo y social. No se presenta proyecto arquitectónico ni plan económico y financiero. Se evalúa la solvencia técnica a partir de la experiencia y el currículum del equipo de acompañamiento. Este proceso tiene una duración de 3-4 meses.
- Proceso de dos fases: se seleccionan los mejores equipos a través del proyecto cooperativo y social y la solvencia técnica a través de la experiencia y el currículum del equipo de acompañamiento. En una segunda fase, se presenta el proyecto arquitectónico y el plan económico y financiero. Este proceso tiene una duración de 6-7 meses.

Se propone que, en caso de hacer el proceso en 2 fases, en la segunda fase sólo pasen los dos mejores equipos, y el equipo no ganador sea remunerado en concepto de prima de participación por gastos de preparación de la documentación técnica.

[Redacción según 1 fase]

Se propone un proceso de licitación de una única fase. Para seleccionar la entidad adjudicataria se valorará: el proyecto cooperativo y social, la experiencia, y la solvencia técnica y profesional del equipo de acompañamiento.



[Redacción según 2 fases]

Se propone un proceso de licitación en dos fases, incorporando una fase de selección previa:

- Primera fase: se valorará el proyecto cooperativo y social presentado, y la experiencia, calidad y solvencia técnica del equipo de acompañamiento propuesto.
- Segunda fase: se valorará la propuesta arquitectónica y el plan económico y financiero presentado. Accederán únicamente las mejores propuestas seleccionadas, con un máximo de dos equipos, siempre que superen un mínimo de puntos para la primera fase.

Las entidades seleccionadas en la fase de selección previa contarán con un plazo de dos meses para presentar la documentación requerida.

El equipo finalista ganador del concurso recibirá 5.000 euros en concepto de prima de participación por gastos de preparación de la documentación técnica presentada en la segunda fase, como partida alzada y para todos los conceptos, sin derecho a percibir más cantidad adicional. Se presentará la factura a ****, una vez notificada la resolución del concurso. Una vez recibida, la factura será revisada y conformada en un plazo máximo de diez días naturales.



IX. Criterios de capacidad y solvencia

Más información:

Con carácter general, serán de aplicación los artículos 85 a 95 de la LCSP.

Capacidad: con carácter general, son aplicables los criterios de los artículos 65 a 76 de la LCSP.

Solvencia económica: exigir uno o varios de los requisitos del artículo 87 LCSP.

Solvencia técnica: exigir uno o varios requisitos del artículo 88 LCSP.

Para garantizar la solvencia económica y financiera del licitador, este deberá contratar un seguro de indemnización por riesgos profesionales.

Para garantizar la solvencia técnica, el licitador deberá contar con un equipo de acompañamiento técnico que, integrado o no en la entidad licitadora, participará en la promoción y construcción de las viviendas. Este equipo multidisciplinario estará formado necesariamente por personas especializadas en el ámbito del apoyo a la gestión de la promoción, arquitectónico, económico y de apoyo financiero, jurídico, y de apoyo a la cohesión de grupo.

X. Presentación de proposiciones

10.1. Publicidad de la licitación

El anuncio de licitación se publicará en el perfil del contratante y en el Boletín Oficial de la Provincia.

Los licitadores interesados en esta contratación podrán acceder al perfil del contratante a la información y la documentación necesaria para participar en esta licitación.

10.2. Forma de presentación, plazo y lugar

Las proposiciones se ajustarán a lo dispuesto en este Pliego de cláusulas y su presentación supone la aceptación incondicional por parte de los licitadores de su contenido así como de lo previsto en el Pliego de prescripciones técnicas, en su caso, y demás documentación contractual facilitada.

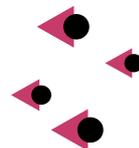
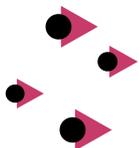
A los efectos de diversificar el número de entidades que participen en la licitación, fomentar la máxima eficacia de la licitación y favorecer el desarrollo del mayor número de propuestas posibles, cada licitador no podrá presentar más de una proposición. La infracción de esta norma conlleva la admisión de todas las propuestas que presente.

Las proposiciones se presentarán en ***** antes de las ***** horas del día **** *, pasados ***** días naturales desde la publicación de la convocatoria.

Las proposiciones presentadas fuera de plazo no se admitirán bajo ningún concepto.

Se pueden presentar las proposiciones por correo postal, siempre dentro del plazo de presentación de ofertas establecido. En este caso, el licitador deberá justificar la fecha de imposición del envío en la oficina postal y anunciar al órgano de contratación el envío de la oferta, mediante correo electrónico, como máximo, el último día del plazo de presentación de ofertas. El aviso previo debe llevar adjunto el resguardo acreditativo de la presentación hecha y la fecha y la hora de la presentación, y debe contener la siguiente información:

- a)** Título del contrato que se licita.
- b)** Nombre o denominación del licitador y NIF y, en su caso, de su representante.
- c)** Domicilio a efectos de notificaciones.
- d)** Identificación del método de presentación utilizado y designación, en su caso, del órgano o del registro y de la Administración o ente concreto donde se ha hecho la presentación.
- e)** Fecha y hora en que se ha hecho la presentación.
- f)** Documentación que permita la identificación del licitador y, en su caso, su representante.



La comunicación por correo electrónico anunciando que se ha enviado la oferta será válida si constan la fecha de transmisión y de recepción del correo electrónico, el contenido íntegro de las comunicaciones y si se identifican de manera fehaciente las personas que envían y las personas destinatarias.

Si han transcurrido diez días naturales desde la finalización del plazo de presentación de proposiciones sin que la oferta enviada por correo haya llegado al órgano de contratación, ésta no será admitida en ningún caso.

La presentación de la proposición supone la incorporación de los datos de carácter personal necesarios para participar en el procedimiento licitador en un fichero titularidad del ****. El **** se compromete a adoptar las medidas de carácter técnico y organizativo que velen por la seguridad de estos datos, de acuerdo con la dispuesto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y garantía de los derechos digitales (en adelante así como del Reglamento UE 2016/679, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de sus datos personales y a la libre circulación de esos datos. En cualquier caso, puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante comunicación escrita dirigida a ****.

En caso de que la presentación de la proposición comporte la aportación de datos de carácter personal de trabajadores o de terceros de la empresa que participa en el procedimiento, es necesario que la empresa se comprometa a facilitar el derecho de información correspondiente y solo solicitar el consentimiento correspondiente a la persona afectada a fin de participar en este procedimiento, así como a las demás obligaciones en materia de protección de datos de acuerdo con la normativa correspondiente.

10.3. Contenido de la propuesta

[Redacción según 1 fase]

La documentación a presentar para participar en la licitación debe estar contenida en 1 plica con 3 sobres cerrados en el interior. En la plica figurará la inscripción: "Proposición para la licitación para la constitución de un derecho de superficie en una finca ubicada en **** en favor de cooperativas de vivienda de usuarias".

En el exterior de cada sobre figurará el título del sobre, el título del concurso y el nombre de la entidad licitadora.

El contenido de los sobres será el siguiente:

- Sobre (A), incluye la documentación exigida para tomar parte en el procedimiento abierto.
- Sobre (B1), incluye la documentación que debe ser valorada según criterios de juicio de valor.
- Sobre (B2), incluye la documentación evaluable con criterios de forma automática.



[Redacción según 2 fases]

La documentación a presentar para participar en la licitación debe estar contenida en 1 plica por cada fase, con los sobres correspondientes encerrados en el interior. En las dos plicas figurará la inscripción: "Proposición para la licitación para la constitución de un derecho de superficie en una finca ubicada en **** en favor de cooperativas de vivienda de usuarias".

En el exterior de cada sobre figurará la misma descripción que en la plica, además del título del sobre y el nombre de la entidad licitadora.

10.4. Contenido de los sobres

Sobre A: documentación administrativa

- ▶ 1) La relación numerada de la documentación incluida.
- ▶ 2) La documentación que acredite la personalidad de la entidad o, en su caso, de la persona que tenga la representación. Artículo 85 LCSP (con carácter general y como mínimo):
 - Datos de una persona de contacto (nombre y apellidos, teléfono, correo electrónico).
 - DNI o NIF de quien suscriba la proposición.
 - Escritura pública de constitución de la entidad licitadora.

En el documento de constitución de la entidad deberán constar su objeto social o sus fines señalados en sus respectivos estatutos relacionados directamente con el objeto del contrato.

Escritura pública de nombramiento de cargo social o poder notarial para representar la entidad debidamente inscritos cuando la inscripción sea exigible.

- ▶ 3) La documentación que justifique los requisitos de solvencia económica, financiera y técnica o profesional del licitador:
 - Justificación de la solvencia económica y financiera de la persona licitadora, mediante la aportación del documento siguiente.

El contenido de los sobres será el siguiente:

Primera fase:

- Sobre (A), incluye la documentación exigida para tomar parte en el procedimiento abierto.-Sobre (B1), incluye la documentación que debe ser valorada según criterios de juicio de valor.
- Sobre (B2), incluye la documentación evaluable con criterios de forma automática.Segunda fase:
- Sobre (C), incluye la documentación evaluable con juicio de valor.

Asimismo, habrá que entregar toda la documentación en formato digital, pdf, para facilitar su revisión.

- Oferta de un seguro de indemnización por riesgos profesionales.
- Justificación de la solvencia técnica de la persona licitadora, mediante la aportación del documento siguiente.
- Lista del personal técnico y equipo multidisciplinar que, integrado o no en la entidad licitadora, participará en la promoción y construcción de las viviendas. Este equipo multidisciplinar estará formado necesariamente por personas especializadas en el ámbito de apoyo a la gestión de la promoción, arquitectónico, económico y de apoyo financiero, jurídico, y de apoyo a la cohesión de grupo.

- ▶ 4) Declaración responsable de no estar incurso en ninguno de los supuestos de prohibición para contratar que establece la normativa de contratos del sector público y de estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social impuestas por las disposiciones vigentes, según modelo adjunto en el anexo II.

- ▶ 5) Declaración responsable de la vigencia de las circunstancias que dieron lugar a la declaración, por parte de la Agencia Tributaria, de exención del IVA, en su caso.

[Redacción según 1 fase]

Sobre B1. Documentación evaluable con juicio de valor

Una memoria de la propuesta general del proyecto cooperativo que se quiere impulsar, donde se explique:

- Composición y recorrido del grupo.
- Modelo cooperativo.
- Implicación del proyecto con el entorno.
- Valores de comunidad y modelo de convivencia.
- Fomento y divulgación del cooperativismo y consolidación del modelo. La memoria debe tener una extensión máxima de 20 hojas A4 (letra Arial cuerpo 10, interlineado simple, márgenes 2cm), sin contar la portada y el índice.

Explicación detallada de un proyecto de características similares al proyecto que deberá edificar realizado anteriormente. El documento debe tener una extensión máxima de 10 hojas A4 a doble cara (letra Arial cuerpo 10, interlineado simple, márgenes 2cm), sin contar la portada y el índice.

Sobre B2. Documentación evaluable con criterios de forma automática

Información sobre los diversos temas a evaluar de forma automática, según el modelo incluido en el anexo III.

- Integración del equipo técnico por parte de entidades de la economía social.
- Realización por parte del equipo arquitectónico de proyectos de vivienda plurifamiliar y de proyectos con certificación energética A.

Más información:

En caso de querer evaluar la oferta económica, se incluiría en el sobre B2. En caso de suelo libre, en el sobre B2 se puede proponer la evaluación automática respecto a la propuesta de porcentaje de viviendas de protección oficial que se compromete a promover la entidad licitadora.

[Redacción según 2 fases]

Sobre B1. Documentación evaluable con juicio de valor

Una memoria de la propuesta general del proyecto cooperativo que se quiere impulsar, donde se explique:

- Composición y recorrido del grupo.
- Modelo cooperativo.
- Implicación del proyecto con el entorno.
- Valores de comunidad y modelo de convivencia.
- Fomento y divulgación del cooperativismo y consolidación del modelo.

La memoria debe tener una extensión máxima de 20 hojas A4 (letra Arial cuerpo 10, interlineado simple, márgenes 2cm), sin contar la portada y el índice.

Sobre B2. Documentación evaluable con criterios de forma automática

Información sobre los diversos temas a evaluar de forma automática, según el modelo incluido en el anexo III.

Integración del equipo técnico por parte de entidades de la economía social.

Más información:

En caso de querer evaluar la oferta económica, se incluiría en el sobre B2. En caso de suelo libre, en el sobre B2 se puede proponer la evaluación automática respecto a la propuesta de porcentaje de viviendas de protección oficial que se compromete a promover la entidad licitadora.

Sobre C. Documentación evaluable con juicio de valor (fase 2).

Propuesta técnica arquitectónica del edificio de viviendas. La propuesta ha de dar cumplimiento a la normativa urbanística y a las normativas sectoriales aplicables. La documentación técnica incluirá:

- Propuesta gráfica, en un máximo de dos hojas DIN A3 en formato rígido.
- Memoria explicativa, en un máximo de 2 DIN A4 (letra Arial cuerpo 10, interlineado simple, márgenes 2 cm).

Propuesta de plan económico y financiero correspondiente a la promoción de las viviendas, indicando de forma precisa el coste de la promoción, las fuentes de financiación y la gestión del mismo, los fondos de acumulación de recursos, etc.

El documento debe tener una extensión máxima de 10 hojas DIN A4 a doble cara (letra Arial cuerpo 10, interlineado simple, márgenes 2cm), sin contar la portada y el índice.

10.5. Composición de la Mesa de contratación y el Comité de expertos

Más información:

Si los criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor son superiores en más del 50% del total, es necesario constituir un comité de expertos (146.2.a LCSP).

La Mesa de contratación estará integrada por los siguientes miembros:

- Presidencia.
- Secretaría.
- Vocalías. Serán vocales de la Mesa:
- El Comité de expertos que deberá valorar los criterios que dependen de un juicio de valor debe estar integrado por los siguientes miembros:

10.6. Criterios de adjudicación

Más información:

Criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor.

Hay que indicar subcriterios, puntuación y porcentaje sobre el total. Deben estar en correlación con las condiciones de ejecución y el contenido de la propuesta técnica. Si se han impuesto condiciones de obligado cumplimiento se deberán incluir obligatoriamente a la propuesta.

En cuanto a la solvencia técnica, para evaluar el equipo para la ejecución del proyecto, si se ha exigido como requisito de solvencia una determinada experiencia, ésta no será evaluable. Sólo requisitos adicionales.

Criterios de adjudicación que dependen de un juicio de valor. Criterios de adjudicación evaluables mediante fórmulas (incluir la fórmula que se utilizará para otorgar puntuación). Hay que indicar subcriterios, puntuación y porcentaje sobre el total.

[Redacción según 1 fase]

Los criterios de valoración de las proposiciones que utilizará la Mesa de contratación a la hora de evaluar la conveniencia de las proposiciones que se formulen serán los siguientes:

● **Criterios sometidos a un juicio de valor.**

Puntuación máxima 85:

- Composición y recorrido del grupo. Máx. 15 puntos:

Se valorará la composición del grupo según las unidades de convivencia que lo conforman: estructura de los hogares, edad y origen de las personas, etc. Se valorará la implicación de las personas del grupo en proyectos de autoorganización colectiva para la transformación social o en proyectos de la economía social y solidaria. (Máx. 5 puntos)

Se valorará el recorrido colectivo del grupo en el desarrollo del proyecto de vivienda, o en otros ámbitos que tengan un impacto social y transformador. (Máx. 10 puntos)

- Modelo cooperativo. Máx. 15 puntos

Se valorará la propuesta de autoorganización del grupo, la implicación de las personas socias y los principios de autogestión. (Máx. 10 puntos)

Se valorarán los mecanismos de acumulación colectiva de recursos, la financiación colectiva. Se valorarán las medidas que posibiliten la estabilidad económica así como mecanismos de solidaridad y apoyo mutuo. (Máx. 5 puntos)

- Implicación con el entorno. Máx. 15 puntos

Se valorarán las propuestas de implicación e interrelación con el entorno que trabajen por la apertura del proyecto en el barrio y fomenten el impulso de la economía social y solidaria. (Máx. 10 puntos)

Se valorarán las propuestas que trabajen por la cohesión social en el territorio, fomentando la diversidad social y la integración e inclusividad de colectivos vulnerables. (Máx. 5 puntos)

- Propuesta de valores de comunidad y modelo de convivencia. Máx. 15 puntos

Modelo de convivencia que se quiere impulsar. Se valorará la manera de habitar en colectivo y la propuesta de espacios, servicios y usos comunitarios. (Máx. 10 puntos)

Se valorará que se incorpore la resolución colectiva de necesidades cotidianas y cuidado de las personas. (Máx. 5 puntos)

- Fomento y divulgación del cooperativismo y consolidación del modelo. Máx. 5 puntos

- Valoración de un proyecto similar realizado previamente por parte del equipo de acompañamiento. Se valorará que sea de usuarias de vivienda cooperativa, la viabilidad económica poco del proyecto y la calidad arquitectónica. Máx. 20 puntos

Acompañamiento al proyecto cooperativo. (Máx. 6 puntos)

Viabilidad económica del proyecto. (Máx. 4 puntos)

Calidad del proyecto arquitectónico. (Máx. 10 puntos)



► **Criterios cuantificables automáticamente.**

Puntuación máxima 15:

- Integración del equipo técnico por parte de entidades de la economía social y solidaria. Se asignará 1 punto a cada entidad que forme parte. Máx. 5 puntos

Equipo de apoyo a la gestión de la promoción. (Máx. 1 punto)

Equipo arquitectónico. (Máx. 1 punto)

Equipo económico y de apoyo financiero. (Máx. 1 punto)

Equipo jurídico. (Máx. 1 punto)

Equipo de apoyo a la cohesión del grupo. (Máx. 1 punto)

- Valoración automática de la experiencia profesional del equipo arquitectónico. Máximo 10 puntos

Autoría o coautoría por parte del equipo de arquitectura de un proyecto de vivienda plurifamiliar de mínimo 12 viviendas los últimos diez años, en fase de obra o ya finalizado. (2,5 puntos por proyecto realizado, hasta un máximo de 5 puntos)

Autoría o coautoría por parte del equipo de arquitectura de un edificio de vivienda plurifamiliar o equipamiento con certificación energética A en los últimos diez años, en fase de obra o ya finalizado. (2,5 puntos por proyecto realizado, hasta un máximo de 5 puntos)

Más información:

En caso de tratarse de un suelo libre, se considera interesante valorar con una alta puntuación la propuesta de viviendas destinadas a VPO.

[Redacción según 2 fases]

Los criterios de valoración en la primera fase de las proposiciones que utilizará la Mesa de contratación a la hora de evaluar la conveniencia de las proposiciones que se formulen serán los siguientes:

► **Criterios sometidos a un juicio de valor.**

Puntuación máxima 65:

- Composición y recorrido del grupo. Máx. 15 puntos

Se valorará la composición del grupo según las unidades de convivencia que lo conforman: estructura de los hogares, edad y origen de las personas, etc. Se valorará la implicación de las personas del grupo en proyectos de autoorganización colectiva para la transformación social o en proyectos de la economía social y solidaria. (Máx. 5 puntos)
Se valorará el recorrido colectivo del grupo en el desarrollo del proyecto de vivienda, o en otros ámbitos que tengan un impacto social y transformador. (Máx. 10 puntos)

- Modelo cooperativo. Máx. 15 puntos

Se valorará la propuesta de autoorganización del grupo, la implicación de las personas socias y los principios de autogestión. (Máx. 10 puntos)
Se valorarán los mecanismos de acumulación colectiva de recursos, la financiación colectiva. Se valorarán las medidas que posibiliten la estabilidad económica así como mecanismos de solidaridad y apoyo mutuo. (Máx. 5 puntos)

- Implicación con el entorno. Máx. 15 puntos
- Se valorarán las propuestas de implicación e interrelación con el entorno que trabajen por la apertura del proyecto en el barrio y fomenten el impulso de la economía social y solidaria. (Máx. 10 puntos)

Se valorarán las propuestas que trabajen por la cohesión social en el territorio, fomentando la diversidad social y la integración e inclusividad de colectivos vulnerables. (Máx. 5 puntos)

- Propuesta de valores de comunidad y modelo de convivencia. Máx. 15 puntos

Modelo de convivencia que se quiere impulsar. Se valorará la manera de habitar en colectivo y la propuesta de espacios, servicios y usos comunitarios. (Máx. 10 puntos)

Se valorará que se incorpore la resolución colectiva de necesidades cotidianas y cuidado de las personas. (Máx. 5 puntos)

Fomento y divulgación del cooperativismo y consolidación del modelo. Máx. 5 puntos

► **Criterios cuantificables automáticamente.**

Máx. 5 puntos

- Integración del equipo técnico por parte de entidades de la economía social y solidaria. Se asignará 1 punto a cada entidad que forme parte.

Equipo de apoyo a la gestión de la promoción. (Máx. 1 punto)

Equipo arquitectónico. (Máx. 1 punto)

Equipo económico y de apoyo financiero. (Máx. 1 punto)

Equipo jurídico. (Máx. 1 punto)

Equipo de apoyo a la cohesión del grupo. (Máx. 1 punto)

Más información:

En caso de tratarse de un suelo libre, se considera interesante valorar con una alta puntuación la propuesta de viviendas destinadas a VPO.

Los criterios de valoración en la segunda fase de las proposiciones que utilizará la Mesa de contratación a la hora de evaluar la conveniencia de las proposiciones que se formulen serán los siguientes:

Criterios sometidos a un juicio de valor.

Máx 30 puntos

- Valoración cualitativa de la propuesta arquitectónica presentada. Se valorará la capacidad de la propuesta de relacionarse con su entorno cercano, su calidad arquitectónica en el conjunto de los aspectos que le son propios: arquitectónicos, constructivos y ambientales. Máx. 20 puntos

Capacidad de la propuesta de relacionarse con su entorno próximo. (Máx. 5 puntos)

Calidad arquitectónica del proyecto y propuesta constructiva, estructural, de instalaciones y materiales. (Máx. 5 puntos)

Propuesta tipológica: calidad espacial y flexibilidad de las viviendas. (Máx. 5 puntos)

Estrategias ambientales y criterios de eficiencia energética. (Máx. 5 puntos)

Equipo de apoyo a la cohesión del grupo. (1 punto)

- Valoración cualitativa del plan económico y de viabilidad presentado. Se valorará el grado de exhaustividad y coherencia de la propuesta. Máx 10 puntos

10.7. Apertura de proposiciones

El día, la hora y el lugar de los actos públicos de apertura de los sobres se comunicarán a los licitadores y se publicarán en el perfil del contratante del órgano de contratación.

La Mesa de contratación, que se reunirá en el plazo máximo de 10 días hábiles después de la finalización del plazo de presentación de proposiciones, calificará la documentación integrante del sobre A. Si se observan defectos u omisiones subsanables, otorgará un plazo de tres (3) días hábiles para subsanarlos. Si no se subsanan en el plazo otorgado, será causa de exclusión del licitador del procedimiento de adjudicación.

En el caso de que haya errores no subsanables o que, teniendo este carácter, no hayan sido subsanados, o, en otro caso, si resulta que hay licitadores que no reúnen los requisitos de personalidad, capacidad o solvencia, el órgano de contratación acordará la exclusión del procedimiento de adjudicación, sin que proceda abrir las proposiciones contenidas en el resto de sobres.

Con todo, la Mesa de contratación podrá obtener los licitadores aclaraciones sobre los certificados y documentos presentados, o requerirles la presentación de otros documentos complementarios, que deberán presentar en un plazo no superior a cinco (5) días naturales.

Una vez calificados los documentos presentados dentro del plazo legal y en forma, y transcurrido, en su caso, el plazo otorgado para su subsanación, la Mesa de contratación se reunirá en acto público por segunda vez para determinar las ofertas que ajustan a los criterios de selección previstos en este Pliego, con pronunciamiento expreso sobre las admitidas a la licitación, las rechazadas y las causas del rechazo; también procederá a la apertura de los sobres B1 presentados por los licitadores y entregar las propuestas contenidas en el Comité de expertos a efectos de su evaluación. El Comité de expertos debe presentar el informe en el que evalúe las propuestas presentadas en el plazo de veinte (20) días hábiles.

Una vez evaluadas las proposiciones, la Mesa de contratación se reunirá de nuevo y, en acto público, dará a conocer la valoración de las proposiciones contenidas en el sobre B1 y procederá a la apertura del sobre B2, relativo a los criterios de valoración de forma automática.

[Redacción a añadir en caso de 2 fases]

Una vez definidas las dos mejores propuestas, las entidades seleccionadas tendrán dos meses para presentar el sobre C. Las propuestas seleccionadas deberán obtener una puntuación mínima en la primera fase de 40 puntos, de esta manera se garantiza la solidez de la propuesta presentada. En caso de que ninguna de las propuestas presentadas obtenga la puntuación mínima de la primera fase (40/70), se declarará desierta la adjudicación del solar.

Finalizado el plazo de presentación de proposiciones de la segunda fase, la Mesa de contratación se reunirá en acto público en el plazo máximo de diez (10) días hábiles y procederá a la apertura de los sobres C presentados por los licitadores y entregar las propuestas contenidas en el Comité de expertos a efectos de su evaluación. El Comité de expertos debe presentar el informe en el que evalúe las propuestas presentadas en el plazo de veinte (20) días hábiles.

Una vez evaluadas las proposiciones, la Mesa de contratación se reunirá de nuevo y, en acto público, dará a conocer la valoración de las proposiciones contenidas en el sobre C.



10.8. Adjudicación

La Mesa de contratación, vistas las proposiciones presentadas, las clasificará por orden decreciente y, posteriormente, elevará la correspondiente propuesta de adjudicación al órgano de contratación.

La propuesta de adjudicación del solar se hará sólo en el caso de que el oferente obtenga una puntuación mínima global de 60 puntos, de esta manera se garantiza la solidez y viabilidad de la propuesta presentada. En caso de que ninguna de las propuestas presentadas obtenga la puntuación mínima (60/100), se declarará desierta la adjudicación del solar.

Una vez aceptada por el órgano de contratación la propuesta de la Mesa de contratación, se requerirá al licitador que haya presentado la mejor oferta para que, dentro del plazo de diez (10) días hábiles, a contar desde el día siguiente que se haya recibido el requerimiento, presente la documentación siguiente:

- a) Documentación relativa a la personalidad jurídica y capacidad de obrar.
- b) Documentación acreditativa de que el licitador se encuentra al corriente de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
- c) Del pago del impuesto sobre actividades económicas, en su caso.

En todos los casos se deberá aportar la siguiente documentación:

- Si la adjudicataria es sujeto pasivo del impuesto sobre actividades económicas y está obligada a pagar este impuesto, deberá presentar el documento del alta del impuesto relativo al ejercicio corriente con el epígrafe correspondiente al objeto del contrato o el último recibo del impuesto, acompañado de una declaración responsable de no haberse dado de baja en la matrícula del impuesto.
 - Si la adjudicataria se encuentra en algún supuesto de exención recogido en el apartado 1 del artículo 83 de la Ley Reguladora de las Haciendas locales, aportará una declaración responsable especificando el motivo legal de exención y el documento de declaración en el censo de obligados tributarios.
- d) Póliza de seguros de responsabilidad civil actualizada y recibo del pago, con una cobertura mínima, correspondiente al valor estimado del precio de ejecución por contrato del proyecto, por siniestro.

En caso de que la entidad adjudicataria no sea una entidad cooperativa sin ánimo de lucro, dispondrá de un plazo de tres (3) meses desde la notificación del acuerdo de adjudicación del solar para constituirse en cooperativa e inscribirse en el Registro de cooperativas. Pasado este plazo, el órgano de contratación requerirá al licitador que aporte la documentación enumerada anteriormente.

Si no se completa adecuadamente el requerimiento en los plazos señalados, se entenderá que el licitador ha retirado su oferta y, en este caso, se procederá a requerir la misma documentación al licitador siguiente por el orden en que hayan quedado clasificadas las ofertas.

La propuesta de adjudicación no crea ningún tipo de derecho a favor del licitador propuesto mientras no se haya hecho la adjudicación definitiva por el órgano de contratación competente.

Al respecto, los licitadores se comprometen a mantener la validez de la oferta presentada por un período de (4) cuatro meses desde la fecha de la finalización del plazo para su presentación.

El órgano de contratación adjudicará el contrato dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la recepción de la documentación. No se puede declarar desierta la licitación cuando exista alguna oferta o propuesta que sea admisible de acuerdo con los criterios que figuran en este Pliego.

La adjudicación deberá ser motivada, y se notificará a los candidatos o licitadores y, simultáneamente, se publicará en el perfil del contratante. La notificación se hará por cualquiera de los medios que permitan dejar constancia de su recepción por el destinatario.

Las ofertas presentadas, tanto las declaradas admitidas como las excluidas sin abrir, se archivarán. Adjudicado el contrato y transcurridos los plazos para la interposición de los recursos sin que hayan sido interpuestos, la documentación del sobre A quedará a disposición de los interesados.

10.9. Formalización del contrato y constitución del derecho de superficie

La constitución del derecho de superficie se instrumentará mediante escritura pública en el plazo de **** días hábiles a contar desde la formalización del contrato. En el supuesto de que no se constituya el derecho de superficie en dicho plazo por causas imputables al contratista, la adjudicación quedará sin efecto.

En la escritura pública de constitución del derecho de superficie se hará constar, como condición esencial, la obligación que asume la adjudicataria de destinar la edificación a atender las necesidades de vivienda de acuerdo con la normativa aplicable y el presente Pliego. Asimismo, en caso de que el suelo forme parte del patrimonio público de suelo deberán hacerse constar en el título constitutivo las condiciones derivadas de la legislación urbanística.



TÍTULO TERCERO. EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Más información:

Opcionalmente se puede crear una comisión de seguimiento del proceso: Se creará una comisión de seguimiento y control de la ejecución de las diversas fases del contrato, con el fin de constituir un órgano de coordinación y de participación, con capacidad decisoria, y que tendrá como principal objetivo la de velar por el correcto cumplimiento de las determinaciones del contrato por parte del adjudicatario. La Comisión estará formada por ****. La Comisión se reunirá, como mínimo, ****

XI. OBLIGACIONES GENERALES DE LA ENTIDAD SUPERFICIARIA

11.1. Riesgo y ventura

La ejecución de este contrato, tanto en cuanto a la ejecución de todas las obras y su financiación, como en cuanto a su conservación, mantenimiento, gestión y posterior explotación, se realizará a riesgo y ventura de la entidad superficiaria.

11.2. Responsabilidad y seguros

El contrato sólo tiene efectos entre el adjudicatario y las administraciones públicas propietarias del suelo y no puede ser invocado por la superficiaria para eludir o disminuir las responsabilidades derivadas de las obras destinadas a la construcción del edificio, a su finalidad ya su gestión y explotación posterior.

La superficiaria debe responder, de acuerdo con la normativa legal aplicable, de los daños y perjuicios que, en su caso, se produzcan los titulares del suelo o a terceras personas como consecuencia de la realización de las obras del inmueble, la ocupación y uso de la parcela, el estado de conservación y el funcionamiento de la instalación y el incumplimiento de las normas obligatorias o, en general, de cualquier accidente que se produzca con independencia de la causa que la haya provocado, aunque sea una causa exterior y ajena. Las administraciones públicas propietarias del suelo disfrutarán de una indemnidad total, respecto de la cual la superficiaria no quedará en relación de dependencia a los efectos de posibles responsabilidades penales.

El adjudicatario y/o los empresarios o profesionales subcontratados para el cumplimiento de este contrato han suscribir a su cargo las pólizas de seguro correspondientes que garanticen, como mínimo, los siguientes riesgos:

- Responsabilidad derivada de la redacción del proyecto arquitectónico.
- Todo riesgo en construcción.
- Contra incendios, explosión, agua y otros riesgos de daños materiales, que cubra en todo momento el valor real y actualizado del edificio y sus instalaciones, por lo que, en el caso de siniestro, las indemnizaciones procedentes se aplicarán íntegramente a su reconstrucción y reparación.
- La gestión integral del edificio.
- Responsabilidad civil por los daños causados a terceros antes, durante y después de la construcción del edificio, derivados del estado y la ocupación del inmueble, del funcionamiento de las instalaciones y servicios y, en su caso, del desarrollo de los servicios que se presten, y debe quedar asegurado en todo momento cualquier daño que se pueda causar a terceros.
- La entidad superficiaria debe formalizar y mantener en vigor durante toda la vigencia del derecho de superficie las pólizas de seguro previstas, excepto la de redacción del proyecto y la de todo riesgo en construcción.

11.3. Obligaciones de la superficiaria

- Abonar el canon en la forma y los plazos establecidos en este Pliego.
- Redactar y entregar a la propiedad del suelo el proyecto básico.
- Solicitar la licencia municipal de obras.
- Ejecutar las obras de construcción del edificio de acuerdo con el proyecto ejecutivo y la licencia municipal.
- Instalar a su cargo las señalizaciones necesarias para indicar el acceso a la obra, las señalizaciones de circulación en la zona que ocupan las obras, así como las de los puntos de posibles peligros debido a la ejecución de la obra, tanto en la misma zona de la obra como en las zonas limítrofes o los alrededores.
- Obtener todos los permisos necesarios para poner en funcionamiento el edificio, referidos a la edificación, las instalaciones mecánicas e industriales, energéticas, las conexiones de servicios, etc.
- En general, serán a cargo del adjudicatario la tramitación y la obtención de todas las licencias y autorizaciones necesarias, y deberá satisfacer las tasas y tributos que se deriven.
- Entregar a la propiedad del suelo copia del acta de finalización de las obras del edificio, a la que se acompañará el correspondiente documento As Built.

- Asumir la gestión, la operación y el suministro de los servicios energéticos, de agua, de mantenimiento integral, de limpieza y de control y de gerencia del edificio.
- Proceder a la declaración de obra nueva del edificio e inscribirla en el Registro de la propiedad una vez finalizada la obra. En caso de que se haya optado por hacer una declaración de obra nueva en construcción del edificio una vez obtenida la licencia de obras correspondiente, debe dejar constancia en los registros de la propiedad correspondientes de la finalización del edificio de acuerdo con la normativa aplicable.
- Satisfacer todos los gastos que conlleve la realización de las obras y la gestión posterior del edificio, que irán a cargo de la superficiaria, con indemnidad completa de los propietarios del suelo, incluidas las relativas al traslado, modificación o reposición de cualquier instalación de servicios y suministros, así como todas las reinversiones que sean necesarias para el tiempo de vida de los equipos e instalaciones del edificio, durante la vigencia del derecho de superficie.
- Mantener en perfecto estado de conservación, seguridad, higiene y limpieza del espacio y sus instalaciones, tomando cuidado de su exterior e interior y efectuando las reparaciones que sean necesarias.
- Cumplir en todo momento las normas legales y reglamentarias de cualquier naturaleza que sean aplicables a la instalación, tramitación documental, pago.
- Dar cumplimiento a las condiciones especiales de ejecución de carácter social y los compromisos asumidos por la adjudicatario según resulte de su oferta.

[Agregar en caso de que sea suelo VPO]:

- Las personas usuarias deberán cumplir los requisitos que se corresponden con la calificación de vivienda de protección oficial (VPO) en régimen general de alquiler, de acuerdo con el Plan de vivienda vigente, y deberán estar inscritas en el Registro de solicitantes de viviendas de protección oficial.
- La edificación deberá disponer de la calificación de habitaje de protección oficial (VPO), de conformidad con las determinaciones del Plan de vivienda vigente y de conformidad con los usos previstos en el planeamiento urbanístico. Los habitajas resultantes deberán cumplir las condiciones impone as por Plan de vivienda vigente.
- Destinar el edificio a viviendas en régimen de protección oficial en las condiciones establecidas en el presente Pliego.

11.4. Derechos de la superficiaria

- Ocupar y utilizar el terreno objeto del derecho de superficie, la posesión pacífica del que se le debe garantizar contra cualquier perturbación que se le pueda causar de hecho o de derecho.
- Percibir la contraprestación correspondiente a las rentas para la adjudicación del uso u otros mecanismos admisibles en derecho de los espacios del edificio.
- Concertar con terceros la realización de parte o la totalidad de las diferentes prestaciones que son objeto de este contrato en cada una de sus fases, cumpliendo los requisitos siguientes:
 - En su oferta deberá indicar el/los subcontrato/s que pretende firmar, con indicación de las partes que han de llevar a cabo el/los subcontratista/as.
 - No podrá concertar subcontratos con personas inhabilitadas para contratar o comprendidas en causa de prohibición de contratar.
 - Hipotecar el derecho o, en general, grabarlo, con el consentimiento previo y expreso del propietario público del suelo. En el caso de ejecución hipotecaria, el nuevo titular cumplirá todos y cada uno de los requisitos establecidos en este Pliego y el ordenamiento jurídico aplicable y debe comprometerse a cumplir las obligaciones derivadas de este derecho.

11.5. Derechos de la Administración

- Verificar la documentación de la superficiaria respecto de las obligaciones administrativas, mercantiles, laborales y tributarias que se refieran a las finalidades previstas en este Pliego y exigir copia.
- Los demás derechos resultantes de estas cláusulas, y de la normativa aplicable.

XII. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y EXTINCIÓN DEL DERECHO DE SUPERFICIE

12.1. Causas de extinción

El derecho de superficie se extinguirá en los siguientes casos:

- a)** Por el transcurso del plazo fijado.
- b)** Renuncia o desistimiento del adjudicatario, comunicada al titular del suelo con una antelación mínima de un año.
- c)** Por mutuo acuerdo entre las partes.
- d)** Por el incumplimiento de alguna de las obligaciones que asume la superficiaria de acuerdo con este Pliego y el Pliego de prescripciones técnicas, en su caso. En todos los casos de incumplimiento, se dará audiencia a la superficiaria y concederá un plazo adecuado para subsanar las deficiencias o superar la situación infractora, transcurrido el cual sin que se haya superado la infracción, la Administración podrá resolver el derecho de superficie. En particular, se consideran motivos de extinción del contrato:

- Incumplimiento grave del plazo de puesta en funcionamiento del edificio previsto en el presente Pliego.
- Incumplimiento grave y reiterado de las obligaciones urbanísticas, constructivas o las relativas a la conservación y el mantenimiento del edificio y en la gestión, operación y suministro integral de servicios.
- Modificación de la finalidad específica que motiva la constitución del derecho o su transmisión a terceros o su gravamen, sin el consentimiento previo y expreso del titular del suelo.
- Transmisión total o parcial del derecho de superficie sin consentimiento previo y expreso del titular del suelo.
- Uso de los espacios y las instalaciones con cualquier destino no previsto en el presente Pliego, así como el no uso de los espacios y las instalaciones. Se entenderá por "no uso" una ocupación de los espacios y las instalaciones inferior al 15% de la superficie útil del edificio.

e) La resolución acordada por el titular del suelo por causa de interés público sobrevenido, con la oportuna notificación previa a la superficiaria con una anticipación mínima de seis meses. En este caso, se determinará la indemnización que proceda, de acuerdo con los criterios de la expropiación forzosa.

f) Las demás causas de extinción que resulten de la legislación aplicable.

g) La extinción de la personalidad jurídica de la superficiaria, con la advertencia de que la subrogación legal en sus funciones por parte de otra institución, organismo, entidad o persona sólo conllevará la transmisión del derecho de superficie consentida de manera expresa por el titular del suelo.

h) Autorizada y constituida la hipoteca por parte de la superficiaria, si esta incurre en el impago de más de cinco vencimientos de dicho préstamo hipotecario, sería causa de extinción del derecho de superficie y, por tanto, del derecho de uso sobre el edificio mencionado. En este sentido, el titular del derecho del suelo podrá subrogarse en las obligaciones derivadas de dicho préstamo hipotecario o bien proceder a la cancelación.

i) Las demás causas de extinción que resultan de la ley o del mismo contrato.

12.2. Efectos de la extinción

La extinción del derecho de superficie por el vencimiento de su plazo dará lugar, de forma automática, a la de toda clase de derechos reales o personales constituidos por la superficiaria. La extinción del derecho de superficie antes del transcurso de vigencia comportará la subrogación en los derechos y obligaciones de la superficiaria a favor del titular del derecho del suelo.

XIII. REVERSIÓN DE LA OBRA LA FINALIZACIÓN DEL DERECHO DE SUPERFICIE Y ACTA DE RECEPCIÓN

Si se extinguiera por cualquier causa el derecho de superficie, revertirá a favor del titular del suelo la plena propiedad de todas las edificaciones e instalaciones en proporción al porcentaje de titularidad indivisa que tienen sobre la propiedad del suelo, que se entregará en perfecto estado de conservación y libre de cualquier carga y gravamen, sin que se tenga que satisfacer a la superficiaria indemnización o compensación de cualquier clase, y sin perjuicio de lo que proceda legalmente.

XIV. OBRAS INACABADAS

Si la extinción del contrato se produce como consecuencia de la no realización o finalización de las obras de construcción, la superficiaria se obliga a aplicar a su cargo las medidas que la Administración determine para garantizar la plena seguridad de las construcciones y evitar daños a terceros o al titular del suelo, sin perjuicio de las obligaciones y responsabilidades que correspondan a la superficiaria, de acuerdo con estas condiciones y la legislación aplicable.



EXPERIENCIAS, MODELOS Y PROPUESTAS PARA EL FOMENTO DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS EN CESIÓN DE DERECHO DE USO

DICIEMBRE, 2020



CONCEJALÍA DE URBANISMO Y VIVIENDA
DEL AYUNTAMIENTO DE TOLEDO



OBSERVATORIO DE VIVIENDA
AYUNTAMIENTO DE TOLEDO

