

La Generalitat pretende fomentar una práctica de alquiler de vivienda que Granollers viene ofreciendo desde hace tres años

247 pisos de alquiler de precio 'social'

ROBERTO GIMENEZ

El Departamento de Medio Ambiente y Vivienda de la Generalitat ha aprobado un decreto ley para crear con los ayuntamientos una red de mediación del alquiler social. Esta medida va a tener un efecto directo en Granollers ya que el ayuntamiento de esta ciudad, a través de *Granollers Promocions SA*, creó en el 2002 una bolsa de viviendas de alquiler que está dando buenos resultados. En la actualidad 247 pisos de Granollers están alquilados bajo esta modalidad. Esta cifra viene a significar el 20% de los pisos que actualmente están desocupados en la ciudad.

PRECIO 'SOCIAL'

La rebaja sobre los precios de mercado es sólo del 6%

La génesis de esta bolsa de viviendas de alquiler social arranca en el 2001. Ante los problemas del difícil acceso a una vivienda y la existencia de un parque de pisos desocupados que las estadísticas oficiales estimaban en el 12% del parque inmobiliario de la ciudad, que es de 22 mil viviendas, tanto desde las áreas de Joventut como de Benestar Social se planteó la necesidad de aflorar este mercado inmobiliario 'muerto' para ofrecerlo primero se pensó a los jóvenes, pero finalmente se consideró que este mercado podía interesar a todo tipo de colectivos: desde inmigrantes hasta personas con dificultades económicas. Desde *Granollers Promocions* se hizo un trabajo de calle y se determinó el número real de viviendas desocupadas. No era el 12% que estimaban las estadísticas oficiales sino la mitad: concretamente 1.200 viviendas que se desgranaron zona a zona de la ciudad.

Con estos datos en la mano se empezó a trabajar. La primera iniciativa era eminentemente publicitaria: dar a conocer el servicio. La clientela no iba a faltar, el problema era captar el interés de los propietarios. ¿Por



Xavier Solanas

APUNTE *Las dos administrativas de Granollers Promocions SA en la foto con su director Jordi Domingo, hacen el trabajo que le correspondería hacer a un casero: controlar que los inquilinos están al día en el pago de los recibos. El porcentaje de incidencias es reducido: un 4%*

qué iban a ofrecer sus pisos a la mediación de la empresa municipal a un precio social si podían ofrecerlo a través de las agencias inmobiliarias a precios de mercado? Había que ofrecer un 'gancho' que les compensara. Este incentivo fue la suscripción durante el primer año de una póliza de seguro multirriesgo y de caución (300 euros) por el cual el propietario quedaba a salvo de cualquier impago o problemas derivados de la morosidad del inquilino. A cambio de esta póliza, *Granollers Promocions SA* negociaba una rebaja del alquiler sobre el precio del mercado que ahora ronda el

6%. Veámoslo en cifras. Durante el 2004, se alquilieron 28 pisos entre 451 y 500 euros, 26 pisos entre 401 y 450 euros, y 23 pisos entre 300 y 400 euros. Solamente en dos casos se ha superado la barrera de los 601 euros. Lógicamente, el precio guarda una relación directa con la superficie del piso y el emplazamiento. Pues bien, este servicio de alquiler 'social' ha conseguido un moderado éxito, ya que de los cuarenta contratos conseguidos en el primer año (2002), se pasó a los 99 en el 2003 y a 108 en el 2004. En total, 247 contratos con un índice de incidencias del 4%. In-

Veto a los africanos

Un problema típico a la hora de encontrar inquilinos tiene que ver con la cuestión de la inmigración. Muchos propietarios ponen la condición de que los inquilinos no pueden ser africanos (ni magrebíes ni subsaharianos). Normalmente no hay veto si son sudamericanos. El prejuicio de los propietarios no sólo tiene que ver con el temor a no cobrar, que durante el primer año está garantizado, sino por el frecuente rechazo del resto de los propietarios del inmueble a compartir el edificio con inmigrantes de estos países. El argumento es que una escalera con estos inquilinos se devalúa.

cidencias que durante el primer año están cubiertas por el seguro suscrito por la mediación de *Granollers Promocions SA*. Como es natural, existe un desfase entre la oferta y la demanda. Actualmente, en la página web de *Granollers Promocions SA* hay colgadas doce ofertas de viviendas, mientras que durante el pasado año en las oficinas de este servicio se atendieron a varios centenares de personas interesadas por las condiciones de estos pisos de alquiler social. El gerente **Jordi Domingo** es consciente de que una rebaja del 6% no es ninguna panacea. De hecho, durante el primer año del servicio la rebaja llegó a ser del 10%, pero es realista y considera que forzar una rebaja superior llevaría a la desaparición de esta bolsa de pisos.

SEGURIDAD

El interés para los propietarios está en el seguro multirriesgo

LA INICIATIVA DE LA GENERALITAT

Pues bien, la buena marcha de iniciativas como la de *Granollers*, que se ha ido extendiendo a otros municipios catalanes como L'Hospitalet, Terrassa o Reus, ha llevado al actual gobierno de la Generalitat a plantearse incidir de forma más activa en esta política de viviendas a través de un Decreto ley que aunque aprobado desde principios de año aún no está operativo y que consiste en poner en red la bolsa de todas las viviendas de alquiler de los municipios que la tienen para potenciar el servicio y hacerlo más interesante para los propietarios, que son al fin quienes tienen que poner a disposición del mercado inmobiliario su patrimonio. Para potenciar ese interés se amplía la póliza multirriesgo a dos años, se ofrece una subvención de hasta 6.000 euros a los propietarios que hagan reformas para poner al día estas viviendas, además de una subvención de 450 euros por vivienda entendiendo que el precio del alquiler tiene que estar por debajo de los precios del mercado libre (no se fija cuál debe ser la rebaja). Los pisos no pueden tener una superficie superior a los 120 metros cuadrados y los inquilinos tienen que tener unos ingresos igual o inferior a 2,7 veces el salario mínimo profesional.