Una ciutat amb marge per créixer

Stepan Ziniakov

Agraïments

Agraeixo a l'equip de FFF la gran feina, la inspiració i l'oportunitat de col·laborar-hi. Aquesta experiència m'ha ajudat a ampliar els horitzons del pensament: a veure vincles entre coses que abans semblaven inconnexes i a buscar possibilitats més enllà de les respostes habituals.

Agraeixo especialment a Yurii Chudnovskyi que m'hagi animat a eixamplar la mirada i a prestar més atenció a com pensem, formulem preguntes i actuem.

A la memòria de Taras Bebeshko, amb una gratitud especial. El seu pensament i la seva obra han estat per a mi una font important d'inspiració i de coratge per pensar d'una altra manera.

«Una ciutat amb marge per créixer» és el meu intent d'aplicar aquesta experiència a les qüestions de l'habitatge i la ciutat. Assumeixo la responsabilitat de les conclusions i dels possibles errors d'aquest llibre.

Índex

Introducció 1
Part I. Què veiem 3
1. Per què l'habitatge s'ha convertit en una guerra 3
Part II. Per què les solucions simples fan tornar el problema 13
2. Bones intencions, conseqüències complexes 13
Part III. Com funciona la màquina de l'habitatge 24
3. On neix realment l'escassetat 24
Part IV. Un altre ordre 40
4. Quines activitats haurien de ser rendibles 40
5. Com la ciutat obre més possibilitats sense vendre privilegis 47
6. Com un projecte obre el camí al següent 59
Part V. Salvaguardes 64
7. Què sostè el nou ordre 64
Part VI. Per què el sistema pot aprendre 71
8. Un error no s'ha de convertir en una catàstrofe 71
Part VII. Els primers brots 78
9. Fragments d'un altre ordre 78
Part VIII. Què fer demà 89
10. Com començar sense una gran revolució 89

Introducció

La ciutat inaugura una estació. El trajecte fins a la feina s'escurça, és més fàcil arribar al metge i a l'escola, el barri es torna més còmode. És una bona decisió. Potser els veïns feia anys que esperaven precisament aquesta millora.

Però ara hi vol viure més gent. Si amb prou feines s'hi creen pisos nous, els propietaris de sòl i d'habitatges poden demanar un preu més alt. Una part de la inversió col·lectiva es trasllada al valor dels immobles privats en aquestes adreces. Per a qui té un pis, és un augment del patrimoni. Per a qui hi viu de lloguer, un possible augment del pagament següent. I algú ja no es pot permetre viure al barri on, finalment, es viu millor.

L'estació ha complert la seva funció. La persona ha guanyat un trajecte més curt, i el risc de perdre el lloc des d'on l'havia d'aprofitar.

Això no vol dir que no s'hagués de construir l'estació. Sense l'estació, el trajecte hauria continuat sent llarg i tampoc no hi hauria hagut més habitatges. L'error és esperar que la millora del transport resolgui, per si mateixa, totes les conseqüències del seu èxit. Canvia l'atractiu del lloc, la força negociadora de les parts i el preu d'entrada. La decisió continua actuant més enllà de la finalitat per a la qual es va prendre.

De la mateixa manera, l'ajut al comprador augmenta la quantitat que pot oferir per un pis. Però, si l'oferta gairebé no canvia, una part de l'ajut pot acabar en mans del venedor a través del preu. La protecció del llogater redueix el risc de perdre la llar i alhora canvia a qui està disposat a escollir el propietari i quines garanties exigirà. Un nou dret d'edificació obre espai per a pisos, però pot fer pujar el preu del sòl abans de posar-hi el primer maó. Cada decisió respon a una necessitat real. Després cal veure el pas següent: qui ha obtingut una possibilitat, qui ha canviat de comportament i a qui li costa més accedir-hi.

Intentem resoldre un problema sistèmic amb decisions encertades però aïllades. L'habitatge hi respon com un sistema.

Podem organitzar el sistema d'habitatge de manera que l'accés a un lloc on viure, el benefici privat, la llibertat en l'exercici de la propietat i l'interès públic no siguin els bàndols d'una guerra permanent?

Aquest llibre tracta d'un ordre en què les millores no desemboquin en una nova lluita pel mateix parc limitat. Ha de ser més fàcil trobar habitatge i canviar-ne, crear-ne de nou ha de sortir a compte, i una resposta fallida ha de deixar pas a una de millor.

Part I. Què veiem

1. Per què l'habitatge s'ha convertit en una guerra

Un pis és un objecte estrany.

Una taula continua sent una taula, independentment de qui la faci servir. Un cotxe es pot vendre, substituir, llogar i, si cal, se'n pot prescindir durant un temps. Fins i tot la feina, amb tota la seva importància, no lliga físicament una persona a un lloc per sempre. Amb l'habitatge és diferent. Per a qui hi viu, el pis és el lloc on comença la vida privada. L'adreça determina el trajecte fins a la feina, l'escola dels fills, els veïns, l'accés al transport, al metge, al parc, als amics. Traslladar-se deu quilòmetres de vegades canvia més la vida que canviar de feina.

Per al propietari, el mateix pis pot ser el resultat de vint anys de feina, la part principal del patrimoni familiar, una reserva per a la jubilació o una garantia davant del banc. Per al banc, és la garantia d'un préstec. Per a l'inversor, un flux d'ingressos futurs. Per al promotor, el producte d'un procés productiu complex en què sòl, finançament, construcció i dret estan tan entrellaçats que un petit canvi en un sol element pot fer inviable tot el projecte.

Per a la ciutat, el pis és una peça d'un conjunt molt més gran. Genera càrrega sobre el transport, les escoles, l'aigua, els carrers i l'espai públic, però alhora dona a la ciutat un veí, un treballador, un contribuent, un comprador per a la botiga del barri i un client per al cafè dels baixos. Finalment, per a l'Estat, l'habitatge és objecte de política social. Una persona pot perdre la feina, emmalaltir, divorciar-se, envellir. La societat no vol que un fet així acabi automàticament amb la pèrdua de la llar.

Un sol objecte físic pertany alhora, com a mínim, a cinc sistemes de relacions diferents. Aquí comença la confusió.

Uns diuen: l'habitatge és una mercaderia. I, en un cert sentit, és evident. Es construeix amb diners, es ven, es compra, es lloga. El sòl té un preu, el formigó té un preu, la feina té un preu, el risc té un preu. Quan hi ha pocs habitatges aptes per viure-hi i moltes persones amb capacitat de pagament volen viure precisament aquí, els preus reben pressió. D'altres responen: l'habitatge és un dret. Això tampoc no és cap invenció. Una persona necessita un lloc on viure sense por de trobar-se demà al carrer. Costa dir que una societat està ben organitzada si no pot garantir una seguretat residencial mínima.

El problema comença quan una d'aquestes dues veritats es proclama tota la veritat. Si l'habitatge és només una mercaderia, la persona que no té prou diners simplement ha perdut la competició per obtenir-lo. Econòmicament, el sistema pot ser del tot coherent i, humanament, inacceptable. Si l'habitatge és només un dret, sorgeix una altra pregunta: qui ha de crear el pis físic, qui comprarà el sòl, pagarà els constructors, finançarà el préstec de vint anys, repararà la teulada i assumirà el risc que totes aquestes despeses acabin sent més altes del que s'esperava?

Reconèixer el dret no elimina la pregunta de com es crea l'habitatge. Fa de la resposta una obligació col·lectiva.

El dret, tot sol, no produeix metres quadrats. El mercat, tot sol, no garanteix seguretat residencial.

Per això, el primer error de la política d'habitatge és intentar triar una d'aquestes respostes. Ens calen totes dues. Però ni tan sols amb això n'hi ha prou.

L'habitatge com a actiu

L'habitatge té encara una tercera naturalesa, de la qual el debat polític sovint parla amb recança. L'habitatge és capital. Per a moltes llars de la zona euro, la casa en propietat constitueix la part principal del patrimoni. Una persona compra un pis als trenta-cinc anys, paga el préstec i als seixanta-cinc té un actiu que pot deixar als fills, vendre, llogar o utilitzar per finançar la vellesa. Això crea un fort interès social

en l'augment dels preus. El jove que viu de lloguer diu: els pisos són massa cars.

Els seus pares, que han passat vint anys pagant la hipoteca, poden mirar la mateixa xifra i pensar: que bé que el nostre pis hagi pujat de preu.

Totes dues posicions són racionals.

Aquí apareix un dels conflictes més profunds de la política d'habitatge actual. La societat vol alhora habitatge més barat per al comprador i un actiu car per al propietari. Per al mateix pis, en el mateix moment, aquests desitjos es contradiuen. Però l'assequibilitat va més enllà del preu: uns ingressos més alts, unes despeses més baixes i més oferta poden millorar-la sense que baixi el valor nominal dels habitatges ja adquirits.

Imaginem que un pis s'ha abaratit un quaranta per cent. El comprador hi pot guanyar i la família que hi va invertir la major part dels estalvis hi pot perdre. Però, si alhora han caigut els ingressos o el crèdit ha deixat de ser accessible, fins i tot un pis més barat pot continuar fora de l'abast. Per això, els polítics sovint es troben en una situació estranya: prometen combatre l'encariment de l'habitatge, però no volen que en baixin els preus. En resulta una política que vol reduir el preu sense deixar que es redueixi.

Normalment, això acaba en intents de canviar no pas l'escassetat, sinó qui té dret a pagar quin preu. Així apareixen categories de pisos, propietaris, llogaters i excepcions cada vegada més complexes. Una excepció nova pot ajudar un grup concret i, alhora, fer el sistema menys comprensible per als altres.

Un enemic amb rostre humà

La crisi de l'habitatge gairebé sempre comença amb l'aritmètica i, políticament, amb la cerca d'un culpable. Quan un pis que fa deu anys podia llogar una sola persona amb un sou mitjà de sobte exigeix dos ingressos; quan les famílies joves ajornen la sortida de casa dels pares; quan un anunci de lloguer atrau desenes de candidats en poques hores,

es vol una explicació immediata. I l'explicació més simple té rostre humà.

El propietari, l'especulador, el promotor, el fons, el turista, el migrant, la persona que ha ocupat un habitatge sense autorització, el funcionari o el banc. Cadascun, en una situació determinada, pot agreujar realment el problema. Però entre «aquest participant pot fer mal» i «aquest participant és la causa d'una crisi sistèmica» hi ha una distància enorme.

Comencem pel personatge més senzill. El propietari d'un pis apuja el lloguer. És fàcil dir: aquesta és la causa de l'encariment. Però sorgeix una pregunta incòmoda. Per què el pot apujar? Si ningú no lloga el pis per 1 500 euros, el propietari haurà d'abaixar el preu o acceptar que quedi buit. El propietari pot desitjar 3 000 €, però el desig no crea un llogater solvent. La seva força apareix quan molta gent competeix per un nombre limitat de pisos.

És a dir, la cobdícia pot determinar el comportament d'un propietari concret. No explica per què aquest comportament ha esdevingut rendible. La cobdícia també és una mala variable macroeconòmica perquè es comporta d'una manera estranya al llarg del temps. La gent no es va tornar de sobte el doble de cobdiciosa precisament l'any que els lloguers van pujar un vint per cent. Van canviar les condicions que permeten exercir la cobdícia. La diferència és de fons.

En una ciutat que atreu molta gent, el culpable següent és el turista. Si el lloguer turístic dona més ingressos nets, el propietari té un incentiu per triar el turista. Però comparar 180 euros per nit amb 1 400 euros al mes sense tenir en compte l'ocupació, el servei, els impostos i altres despeses és fer malament els comptes. En aquest punt, la política fàcilment fa un salt massa gran. No tots els barris amb lloguers cars són turístics.

No totes les ciutats amb pocs turistes tenen habitatge assequible. L'ús turístic pot retirar una part de l'oferta residencial allà on ja és limitada. Per tant, pot agreujar l'escassetat. Prohibir un tipus de

demanda pot alleugerir la pressió, però no elimina la fragilitat d'una ciutat incapaç de crear habitatges nous.

Aquí el debat es torna més perillós. Una persona que arriba a la ciutat efectivament necessita habitatge. Mil llars noves amb una oferta invariable augmenten la competència pels pisos. És aritmètica. Però de l'aritmètica no se'n deriva la conclusió política que la persona sigui el problema. La ciutat existeix perquè hi arriba gent, hi treballa, crea empreses, té fills, obre restaurants, construeix edificis, paga impostos. La pregunta torna a ser una altra: el sistema urbà pot respondre a l'augment de persones?

Si la població pot créixer en cent mil persones i el nombre d'habitatges aptes per viure-hi gairebé no pot augmentar, el conflicte està pràcticament garantit. Aleshores, la disputa política deixa de tractar la feblesa del sistema i es converteix en una lluita entre veïns antics i nous per un parc limitat.

L'escassetat sap convertir molt bé un problema econòmic en un de cultural.

El promotor veu en un edifici nou feina, risc i ingressos futurs. El veí hi veu anys d'obres, ombra i més cotxes. La ciutat hi veu pisos addicionals, però ha de trobar places d'escola per als infants. Cap d'aquestes mirades no desapareix perquè una altra també sigui encertada. El conflicte no es resol escollint el participant més simpàtic.

Amb el funcionari, sembla que tot és senzill. Permisos lents, requisits contradictoris, anys d'espera. Si físicament es pot construir un edifici en divuit mesos, però preparar-lo jurídicament en requereix quatre anys, el temps es converteix en part del cost. Però tampoc aquí no n'hi ha prou de dir: traiem el funcionari. La ciutat ha de resoldre qüestions de seguretat contra incendis, infraestructura, patrimoni, drets dels veïns, espai públic. El problema no és l'existència mateixa de les regles.

El problema comença allà on el resultat depèn menys de la regla que de qui la interpreta, quan i com. Per a l'inversor, una regla desfavorable però previsible sovint és menys perillosa que una de favorable

amb terminis i resultat desconeguts. Restricció i incertesa són coses diferents.

Sí, el llogater també es pot comportar malament. Una persona pot deixar de pagar deliberadament, ocultar ingressos, cedir il·legalment l'habitatge a tercers o acollir-se a una norma protectora quan el motiu de protecció fa temps que ha desaparegut. Reconèixer-ho no implica renunciar a protegir els llogaters. De la mateixa manera que l'existència de propietaris de mala fe no vol dir que calgui abolir la propietat. Un sistema construït sobre el supòsit que una part és bona per naturalesa i l'altra és perillosa per naturalesa, tard o d'hora es converteix en una eina de la part que ha deixat de supervisar.

Totes aquestes explicacions comparteixen una cosa. Personalitzen el problema. Políticament és molt còmode. És difícil odiar un sistema. El coeficient d'edificabilitat no sortirà a manifestar-se. La resposta lenta de l'oferta no donarà una entrevista a la televisió. Un propietari, un fons, un turista o un migrant, sí. Un enemic personal permet proposar una solució simple: prohibir, limitar, gravar, desallotjar, subvencionar l'altra part. De vegades, aquestes mesures són realment necessàries.

Però, si després l'estructura dels incentius continua sent la mateixa, el sistema troba un altre culpable.

Els qui ja són dins

L'escassetat genera una altra frontera important. Entre els qui ja són dins del sistema i els qui hi intenten entrar. La persona que va comprar un pis fa vint anys pot notar ben poc la crisi actual de l'habitatge. Les seves despeses mensuals d'habitatge poden ser molt baixes. En canvi, una persona amb els mateixos ingressos que va arribar a la ciutat l'any passat dedica la meitat del sou al lloguer.

Formalment viuen a la mateixa ciutat. Econòmicament, en dos sistemes d'habitatge diferents. Igualment, un llogater amb un contracte antic i regulat i un de nou poden pagar quantitats radicalment diferents per pisos equivalents. La protecció del primer pot estar plenament justificada. Però, si el sistema no crea vies d'entrada per al segon,

la protecció es converteix progressivament en un privilegi per data d'entrada. Aleshores la política d'habitatge comença a protegir no pas els febles com a tals, sinó els qui van tenir la sort d'entrar abans en el règim adequat.

És una de les formes menys visibles de desigualtat.

Entre generacions, aquesta bretxa s'hereta. Si l'habitatge s'encareix més de pressa que no creixen els ingressos, les persones sense actius s'allunyen de la possibilitat d'adquirir-ne. Els pares poden dir sincerament als fills: nosaltres també vam començar amb poc. Però, amb una relació diferent entre el sou i el preu d'un pis, ja no és el mateix punt de partida.

El dret d'una família a ajudar els fills no elimina la pregunta col·lectiva: volem que l'accés a la ciutat depengui cada cop més d'allò que la família va comprar fa trenta anys i no d'allò que la persona crea avui?

Si un veí rep tots els avantatges del desenvolupament urbà, però sent tots els costos de la construcció nova just al costat de casa, la seva posició racional és donar suport a l'habitatge en general i protestar-hi en contra quan el té a prop. No té sentit indignar-se amb aquests resultats.

Els produeix el mateix disseny.

Hi ha una altra substitució perillosa. La ciutat sovint diu: aquesta decisió és necessària en interès públic. Però què anomenem exactament interès públic? Si la majoria dels veïns d'un barri no vol edificis nous, això és l'interès públic? I l'interès de la família jove que s'hi voldria instal·lar? Si en una ciutat hi ha més llogaters que propietaris d'habitatges de lloguer, vol dir que qualsevol decisió favorable als llogaters és automàticament un bé col·lectiu? No.

La majoria també és un grup.

Simplement, és més gran. El bé comú no comença allà on guanya el grup més nombrós, sinó allà on l'ordre permet a tothom perseguir el seu interès legítim sense sotmetre els altres. És una diferència

important. Si no, la democràcia es converteix fàcilment en una manera legal de traslladar els costos de la majoria a la minoria. I la política d'habitatge és especialment vulnerable a això. Es poden protegir els llogaters a costa d'un grup fortuït de propietaris privats. Els veïns actuals, a costa dels futurs.

Els propietaris, a costa de la generació jove que encara no té actius. El pressupost municipal, a costa del promotor que ja ha comprat el sòl. Cadascuna d'aquestes decisions pot tenir una majoria política. Això encara no en fa un bon ordre.

Quan la llibertat es converteix en poder sobre l'altre

La paraula «llibertat» es converteix fàcilment en un eslògan. Per al propietari, la llibertat pot significar el dret de disposar del seu pis. Per al llogater, el dret de no tenir por que demà li demanin que marxi. Per al promotor, la possibilitat de construir sense anys d'incertesa. Per al veí del barri, la possibilitat de protegir l'entorn de casa seva. Per a la ciutat, el dret de determinar com es desenvolupa. Cadascun d'aquests desitjos, per separat, és comprensible.

El problema és que la llibertat d'un es converteix molt fàcilment en poder sobre un altre. El propietari amb llibertat il·limitada per posar fi al lloguer fa inestable la vida del llogater. El llogater que no pot ser desnonat ni tan sols quan incompleix conscientment el contracte obté poder sobre un actiu aliè. La ciutat que pot canviar en qualsevol moment les regles del projecte obté, de fet, poder sobre el capital privat ja invertit. El promotor que rep excepcions individuals a les regles es pot apropiar d'un valor inaccessible als altres.

Els veïns d'un barri, si se'ls dona un dret il·limitat de bloquejar qualsevol construcció nova, obtindran poder sobre els qui encara no hi viuen, però voldrien fer-ho. Per tant, llibertat no pot voler dir simplement que cadascú faci el que vulgui. Ens cal un altre concepte. Anomenem-lo no-dominació.

En la seva forma més senzilla, la no-dominació significa que cap participant no ha de poder imposar arbitràriament la seva voluntat

a un altre només per la posició que ocupa en el sistema. La paraula decisiva és arbitràriament. Aquest poder pot ser previsible i intervenir poques vegades. Si el participant que en depèn no el pot limitar o impugnar adequadament, la dependència es manté.

Exigir el lloguer acordat no és el mateix que sotmetre arbitràriament el llogater. És part del contracte.

Exigir que es respecti la intimitat del resident o que es compleixin les normes de seguretat contra incendis tampoc no es converteix en dominació només perquè limiti algú. Però, si la ciutat pot canviar arbitràriament les condicions d'un projecte ja acceptat sense un fonament clar ni una via adequada d'impugnació, som davant d'una altra situació. El canvi de regla, per si mateix, encara no demostra arbitrarietat. El problema és el poder arbitrari de canviar-la per a qui ja ha esdevingut dependent. És aquesta dependència la que volem reduir.

El poder arbitrari pot sorgir de diverses bandes de la relació. Però perdre els ingressos d'un pis i perdre l'única llar no són danys equivalents. Protegir-se d'aquest poder exigeix tenir en compte la diferència, sense eximir cap part de supervisió. La protecció del resident vulnerable ha de tenir un finançament propi, no una factura il·limitada per al propietari a qui li hagi tocat.

Quan hi ha molts pisos, el propietari competeix pel llogater. Quan n'hi ha pocs, els llogaters competeixen pel propietari. No és una valoració moral. És un canvi de força negociadora. Si hi ha deu candidats per a un pis, el propietari pot exigir més documents, una fiança més alta, més ingressos, garanties addicionals. Pot rebutjar una família amb un infant petit. Pot escollir una persona amb contracte indefinit en lloc d'un autònom. No necessàriament perquè s'hagi tornat pitjor persona.

Simplement té més opcions. Això explica la força negociadora, no justifica la discriminació ni les exigències il·legals. Si per a un llogater hi ha deu pisos, la situació s'inverteix. El propietari accepta un preu més baix. Reforma la cuina. Admet un animal. Renuncia a una part de les exigències. Per això, la seguretat residencial no depèn només de

la força de la llei. També depèn de la facilitat amb què una persona pugui dir «no» a un propietari concret perquè a prop hi ha una altra possibilitat. És una forma important de llibertat.

La llibertat sense alternatives sovint només existeix jurídicament.

Aquests conflictes no desapareixeran quan tothom finalment estigui d'acord que l'habitatge és important. Comencen precisament perquè importa de maneres diferents a persones diferents. Ara cal examinar les respostes que prometen posar fi a aquesta guerra: a qui ajuda realment cadascuna, qui canvia de comportament per la seva causa i on apareix un problema nou.

Part II. Per què les solucions simples fan tornar el problema

2. Bones intencions, conseqüències complexes

Quan el lloguer absorbeix la meitat dels ingressos, les explicacions sobre la complexitat consolen ben poc. La persona necessita una solució ara. I la política d'habitatge té respostes que funcionen de debò, però cadascuna fa una feina determinada, no totes alhora. L'error comença quan s'encarrega a una eina més del que pot fer.

Val la pena escoltar aquestes respostes en la seva versió més sòlida. No per acabar declarant-les totes equivocades. Al contrari: un bon ordre ha de saber fer-les servir sense amagar-ne els costos ni presentar l'ajut a una persona com la desaparició de l'escassetat general.

Simplement, construir més

Si hi ha més persones que s'hi volen instal·lar que habitatges aptes per viure-hi, cal més oferta. La construcció i la transformació d'edificis poden alleugerir la competència pels habitatges existents, donar una alternativa al resident i un motiu al propietari per millorar les condicions. Parlar de la naturalesa especial de la llar no pot eliminar la necessitat de parets, aigua i teulada.

La demanda d'habitatge pot canviar de pressa: s'hi ha instal·lat una gran empresa o una universitat, ha augmentat la migració, han baixat els tipus d'interès, ha arribat gent amb ingressos procedents d'un altre país. L'oferta avança més lentament. Cal trobar sòl, comprovar la situació jurídica, projectar, obtenir finançament i permisos, construir i portar-hi la infraestructura.

A les grans ciutats poden passar anys entre l'aparició de la necessitat i la del pis. I, si la ciutat no té prou marge de flexibilitat, s'obre un desfasament temporal: la demanda ja hi és, però la nova capacitat encara no. És en aquest interval on es desenvolupa la major part de la política d'habitatge. Els preus pugen. Els llogaters es neguitegen.

Els propietaris guanyen força negociadora. Els polítics busquen una solució ràpida. Crear cent mil pisos ràpidament és impossible.

Canviar les regles del lloguer ràpidament sí que és possible. Per això, la política tendeix a allò que es pot canviar immediatament. La protecció és necessària: una persona no pot ajornar la vida fins que acabin les obres. Però ha d'acompanyar el desenvolupament de l'oferta, no substituir-lo. La resposta també depèn de les xarxes, dels materials, de la capacitat de construcció i del cost del capital; no hi ha un termini igual per a totes les ciutats.

Ara bé, «més» encara no respon «on», «per a qui» i «quan». Un edifici sense connexió amb els llocs de feina pot continuar sent una mala resposta al lloguer car del centre. Uns pisos addicionals sense escola ni aigua poden traslladar els costos als veïns. I una persona que avui ha perdut els ingressos no pot esperar que el nou projecte recorri totes les etapes.

La versió sòlida d'aquesta resposta no promet que cada pis nou sigui barat de seguida. Exigeix que la ciutat pugui afegir i transformar habitatges on calen. El seu límit és que ni tan sols una construcció que funcioni bé assegura tothom contra la malaltia, l'atur o la violència a casa.

No deixar que el preu pugi

Limitar la renda pot donar al llogater actual allò que no li donarà una promesa de construcció futura: quedar-se a casa després d'un salt brusc del mercat. Això té un valor real. Una regla previsible d'actualització permet planificar les despeses i no converteix cada renovació del contracte en una nova subhasta de la pròpia vida.

Si no es permet apujar el preu, l'escassetat no desapareix. Canvia de forma. En lloc de competir amb diners, es competeix amb documents, contactes, temps, cues, recomanacions, risc, pagaments informals, estatus. No és un argument contra limitar els preus. En algunes situacions, fer-ho pot protegir la gent d'un xoc brusc. Una llista d'espera transparent amb prioritat per a les persones vulnerables pot ser més justa que una subhasta amb diners. Les formes d'assignació no tenen

totes la mateixa qualitat, encara que cap no afegeixi pisos per si sola. Però cal entendre la física del fenomen.

Si hi ha cent pisos i dues-centes llars, una regla pot determinar com es repartiran els cent pisos. No en crea cent més. Si la societat no veu la diferència, la política de repartiment comença a semblar, progressivament, una política de creació. I són tasques diferents.

El propietari també canvia de comportament. Segons les condicions, pot acceptar uns ingressos més baixos però més estables; seleccionar els residents amb més duresa; ajornar una reforma; buscar un altre ús legal del pis. La paraula «regulació», tota sola, no determina quina reacció predominarà. Importen la durada, l'abast, les excepcions, la protecció del contracte i les altres opcions disponibles.

Per això no s'ha de comprovar només la renda dels contractes protegits. Una persona nova pot arribar a trobar un contracte? Es manté la qualitat de l'habitatge? La cua invisible dels altres no està pagant l'estabilitat d'uns? Aquestes preguntes no anul·len la protecció. Eviten confondre-la amb una solució completa del problema.

Donar diners a la persona

Suposem que el lloguer a la ciutat s'ha tornat massa car. L'Estat dona a cada família vulnerable 300 € al mes. Per a una família concreta pot ser molt important. Però, si no hi ha més pisos, tots els beneficiaris de l'ajut tenen ara, alhora, més diners per competir pel mateix parc limitat. Una part de l'ajut es pot traslladar al preu. La magnitud depèn del mercat local i del disseny del programa; això no fa inútil qualsevol ajut.

L'ajut protegeix la persona, però no crea pisos per si sol. La política social respon a la pregunta: qui no ha de caure per sota d'un mínim? La política de construcció i transformació respon: com podem fer que hi hagi més habitatges aptes per viure-hi? Quan es confonen aquestes tasques, la subvenció comença a fer la feina de la construcció, i la construcció, la de la protecció social.

Fins i tot en un mercat molt ben organitzat hi haurà persones que temporalment o permanentment no puguin pagar un habitatge en condicions ordinàries. Malaltia. Atur. Divorci. Cura d'un infant.

Vellesa. Discapacitat. Una crisi inesperada. Una societat que no vulgui que aquests fets signifiquin automàticament perdre la llar necessita un sistema de suport. Però el suport crea fàcilment les seves pròpies trampes.

Imaginem una regla senzilla. Si els ingressos no superen els 30 000 € anuals, la persona rep 400 € d'ajut a l'habitatge al mes. Si els ingressos passen a ser de 30 001 €, l'ajut desapareix. Suposem que els ingressos anuals han pujat de 30 000 a 30 100 euros. S'han guanyat 100 euros anuals i s'ha perdut un ajut de 400 euros mensuals, 4 800 euros l'any. Aquest és el preu del llindar. La reacció racional és evident. No acceptar més feina. No declarar ingressos. Desplaçar una part dels guanys. Mantenir-se en el règim anterior.

El sistema creat per donar suport al progrés comença a castigar-lo. Per això, la primera regla del suport és que ha de disminuir gradualment, no tallar-se en un llindar. Els ingressos addicionals han de deixar a la persona un guany perceptible després dels impostos i dels canvis en tots els ajuts. Diverses escales graduals per separat poden absorbir juntes tot el guany; per això es calculen conjuntament amb els impostos i les despeses de treballar. També importen el període utilitzat per fer la mitjana, l'avís previ i la correcció d'errors. Sortir del suport no ha d'implicar necessàriament mudar-se: sempre que sigui possible, canvia la part que la persona paga, no s'extingeix immediatament l'ús de la llar.

Quan diem «ajut», ens imaginem de seguida una subvenció. Però sovint és més eficaç ajudar actuant sobre el risc que sobre el preu. Per exemple: garantir la fiança; assegurar un impagament temporal; oferir una garantia al propietari; cofinançar l'entrada; facilitar una propietat parcial; un préstec temporal barat; ajuda per mudar-se. De vegades, a la persona no li falta capacitat per pagar cada mes. Li falten 20 000 € de capital inicial. O bé el propietari no vol contractar amb ella perquè té uns ingressos de tipus inestable.

Aleshores, la subvenció mensual resol el problema equivocat. Un bon sistema de suport ha de preguntar-se quin obstacle concret impe-

deix a aquesta persona accedir a un habitatge adequat. I intervenir precisament allà.

Imaginem dues persones. Una té uns ingressos baixos de manera estable. L'altra tenia uns ingressos normals, però ha perdut la feina durant mig any. Poden necessitar mecanismes diferents. Una discapacitat duradora, una necessitat de cures o una pensió molt baixa poden exigir suport permanent. Deixar de rebre'n no és un senyal obligatori d'una vida reeixida. A la segona persona, de vegades li basta una assegurança temporal per no perdre el pis, la fiança, l'escola del fill i tota la seva vida residencial per una crisi breu.

Això pot ser més barat i més humà que deixar-la caure primer i després reincorporar-la al sistema d'habitatge social. Per això el suport no ha de ser només un «terra». Pot ser un amortidor.

Renunciar a l'ajut pel risc que es traslladi als preus significa deixar sola la persona mentre espera un mercat millor. Augmentar indefinidament l'ajut sense canviar l'oferta comporta el risc de finançar l'encariment. Calen totes dues accions, però amb objectius separats i comprovacions separades.

Abaratir la hipoteca

El crèdit permet no haver d'esperar dècades per estalviar tot el preu d'un pis. Una família amb ingressos estables pot pagar l'habitatge gradualment i tenir una llar abans. Un tipus d'interès més baix o una entrada assumible obren realment l'accés a qui abans en quedava fora.

Però el venedor no veu només la necessitat de la família. Veu la quantitat que el comprador pot oferir. Si un programa augmenta alhora la capacitat de pagament de molts compradors i el nombre de pisos gairebé no canvia, una part de l'avantatge es pot traslladar als venedors a través d'un preu més alt. La persona ha obtingut diners més barats i ha de demanar-ne més per al mateix pis.

És una raó per observar la resposta de l'oferta, no per rebutjar el crèdit. Finançar la construcció i finançar la competència per un habitatge acabat estan relacionats, però no són el mateix. El comprador d'un edifici nou pot fer possible la construcció següent; el crèdit per a

un pis antic pot canviar-ne només el propietari i el preu. Més endavant veurem com els diners prestats també reforcen l'avantatge de qui ja té un actiu. De moment n'hi ha prou de fixar el límit: un deute més accessible no garanteix una llar més assequible.

Fer fora el gran inversor

L'argument sòlid contra el gran inversor és el poder sobre el mercat. El gran inversor té efectivament avantatges que no té una persona amb un sol pis: capital més barat, gestió professional, més informació, capacitat de comprar edificis sencers. En un barri determinat pot arribar a tenir poder de mercat. Però aquí torna a caldre la pregunta correcta. Quina acció concreta del gran inversor crea el problema col·lectiu?

Si un fons ha comprat cent pisos existents en un barri on no es construeix res i ara es beneficia de l'escassetat creixent, és un tipus d'activitat. Si la mateixa empresa ha comprat un complex industrial abandonat i hi ha creat cinc-cents pisos nous, és una activitat ben diferent. El nombre de pisos en propietat és igualment gran. La conseqüència econòmica és diferent. En el segon cas apareix oferta física nova. En el primer canvia el propietari; el resultat també depèn de les millores de gestió i de l'ús posterior dels pisos.

Una regulació que només veu qui ets, però no què has fet, corre el risc de confondre els dos casos. Alhora, la dimensió pot donar poder de mercat i limitar la competència. El principi d'atendre el comportament no permet ignorar-ho.

Una prohibició pot reduir la concentració de la propietat o la competència amb les famílies pels pisos ja construïts. Però, si bloqueja de la mateixa manera la compra d'allò que existeix i la creació d'allò que és nou, una part de l'habitatge futur perdrà finançament. I a la inversa: el permís per construir no és una exempció vitalícia de les regles de competència. Una empresa pot afegir pisos i alhora acumular un poder excessiu al mercat local.

Distingir l'acció i la seva conseqüència és més difícil que traçar una frontera entre petit i gran. Però permet no castigar la creació

d'habitatge només per la dimensió de qui el crea, ni perdonar el control de l'escassetat només perquè la inversió té un nom bonic.

Protegir el llogater

El lloguer és un dels acords econòmics més estranys. Una persona lliura a una altra un actiu que val centenars de milers d'euros. L'altra lliura a la primera una part considerable dels seus ingressos mensuals i fa d'aquest actiu la seva llar.

Per al propietari és patrimoni. Per al llogater, vida privada. D'aquí neix, de manera natural, una tensió. El propietari té por de perdre el control de l'actiu. El llogater, de perdre la llar. Un mal sistema obliga tots dos a protegir-se al màxim l'un de l'altre. Un bon sistema redueix allò que els fa por.

El propietari no tem només una renda baixa. Li importen els riscos: impagament; un procediment llarg per recuperar el pis; desperfectes; canvis imprevisibles de les regles; impossibilitat d'utilitzar el pis per a la seva família; costes judicials. Aquests riscos entren en la decisió: llogar o no; a qui; a quin preu; quina fiança demanar. Per això, si la societat vol més lloguer estable de llarga durada, pot fer més que limitar el preu. Pot reduir el risc del propietari.

El llogater tem una pujada sobtada del preu, la no-renovació del contracte, perdre la llar després d'haver arrelat al barri. El preocupen les reparacions pendents, les intromissions en la intimitat i el destí de la fiança. Per tant, tampoc per al llogater el valor principal no és simplement un preu baix. És poder preveure el seu horitzó residencial.

La protecció contra la pèrdua sobtada de la llar, les vulneracions de la intimitat i els augments opacs de la renda és necessària independentment de la participació en qualsevol programa. Però, si la societat carrega tot el risc d'impagament al propietari a casa del qual s'ha instal·lat, per atzar, una persona vulnerable, crea un incentiu per no deixar-la entrar al pis. Més documents i garanties es converteixen en la resposta privada a un risc social no assegurat.

Una garantia o una assegurança separades poden retirar una part d'aquest risc de la parella fortuïta de propietari i llogater. A canvi

es poden esperar unes condicions residencials més estables. Però la reducció del risc ha d'arribar al resident a través del preu, la durada o l'accés al contracte, no quedar-se en un regal al propietari. Cal un pagador definit i diners per als possibles pagaments.

Suposem que el llogater ha perdut la feina i fa dos mesos que no paga. El garant cobreix la part del lloguer acordada: el propietari no es converteix en finançador accidental d'una crisi social i la persona guanya temps. Però el pagament encara no li ha retornat els ingressos. Sense suport o una via cap a un habitatge més assumible, la crisi només s'ha ajornat.

La garantia i l'ajuda social fan feines diferents. El garant pot exigir que se li tornin els diners pagats; l'ajut fa falta on la persona no se'n pot sortir sola. Convertir tot el suport en un deute inassumible no és protegir-la. Alhora, protegir de la pobresa no justifica l'incompliment conscient del contracte quan es disposa d'ingressos suficients.

L'impagament, per si sol, no demostra abús: pot haver-hi un error o una disputa. Totes dues parts necessiten una resolució previsible, no anys de dependència mútua. La garantia no elimina el dret de respondre a una reclamació ni el procediment legal de resolució del contracte.

Una protecció forta contra la pobresa no ha de significar una protecció feble del contracte.

Per al propietari, aquest programa té sentit si la reducció del risc compensa les limitacions acceptades. Per al llogater, si canvia realment el preu, la durada o l'accés al contracte. Si l'operador només cobreix el risc habitual del propietari sense modificar les condicions com a contrapartida, la societat ha pagat els ingressos d'un altre, no ha ampliat la protecció.

Construir habitatge social

La construcció directa pública o sense ànim de lucre pot afegir pisos i, alhora, establir condicions que el mercat ordinari no ofereix. La seva força rau precisament en la combinació de creació i protecció. No cal que la ciutat esperi que un propietari privat accepti voluntàriament

una renda molt baixa per a una persona que necessita ajuda permanent.

Hi ha persones i situacions en què ni tan sols el mercat amb garanties dona prou protecció. Una persona pot necessitar un habitatge especialment adaptat. Cures de llarga durada. Una renda extraordinàriament baixa. Un lloc segur temporal després de patir violència. Aquí té sentit disposar directament d'un parc públic o sense ànim de lucre. Però no volem que l'habitatge social esdevingui una casta separada i una geografia separada.

Ara bé, el promotor públic també necessita sòl, diners, temps, constructors i manteniment posterior. Si aquests recursos són escassos, apareix una llista d'espera. Si l'habitatge assequible es concentra lluny de la feina i dels serveis, la renda baixa pot anar acompanyada d'un cost alt de la vida quotidiana. Si es perd el dret al pis tot just quan augmenten els ingressos, torna la trampa del suport.

Són arguments a favor de la qualitat d'aquest habitatge i de les seves regles d'ús, no contra la seva existència. Convé vincular una part de l'ajut a la persona i una altra a l'immoble, perquè continuï sent assequible per al resident següent. Les regles de venda i de sortida no han de permetre al primer beneficiari privatitzar incondicionalment tota la rebaixa pública.

Els sectors públic i amb suport públic poden constituir una gran oferta paral·lela, no només un últim refugi. Per fer-ho possible, l'accés no s'ha de limitar únicament als ingressos més baixos. Però ampliar el grup de persones admeses encara no significa un pis per a tothom: amb un parc limitat continua havent-hi cua, i un requisit de residència prèvia pot tancar la porta als nouvinguts. Un altre ordre no és privatitzar la política d'habitatge ni intentar substituir tot el parc públic per acords voluntaris.

Si una persona ha guanyat solidesa, el suport que rep pot disminuir. Però sortir-ne no ha de ser un càstig. Per exemple, un programa pot preveure una aportació separada d'estalvi, amb drets definits sobre aquest estalvi. El sol fet de rebre ajuda no crea capital privat. La persona que ha complert el contracte de manera estable durant uns anys pot

obtenir un accés millor al lloguer garantit o a la propietat parcial. És a dir, el sistema no es limita a dir: ara guanyes més, adeu. Crea un pont cap a la situació següent.

En una mudança cal distingir tres coses: l'ajut que es recalcula segons les noves circumstàncies; els estalvis propis que la persona es pot endur; i les condicions assequibles que queden vinculades al pis per al resident següent. Recalcular la prestació després d'un canvi d'adreça no la converteix en capital personal. Combinar suport i estalvi perquè ajudin la persona a canviar d'habitatge és la tasca que ens proposem per al disseny futur, no la descripció d'un sistema ja fet.

Deixar funcionar el mercat

La versió sòlida d'aquesta resposta comença desconfiant de l'omnisciència del planificador. El propietari veu què es pot canviar a l'edifici. L'empresari busca una manera més barata de construir. La família sap millor que una administració quin contracte s'ajusta a la seva vida. Uns permisos clars i la possibilitat d'entrar-hi poden alliberar milers de decisions impossibles de concebre en un sol despatx.

Però suprimir una regla no sempre suprimeix el poder. Pot transferir-lo a qui controla el sòl, el finançament o els últims pisos lliures. Un mercat amb l'entrada barrada i un mercat on els participants poden competir de debò són dissenys diferents. Igualment, la llibertat d'escollir contracte ajuda ben poc qui no té ingressos suficients per a cap contracte.

Cal distingir el requisit que protegeix la persona o el veí de la prohibició que bloqueja els canvis sense prou motiu. La seguretat contra incendis no és burocràcia sobrera perquè costi diners. I els anys d'espera d'una decisió no es converteixen en protecció de la seguretat només perquè transcorrin en una institució pública. Una bona reforma elimina l'obstacle innecessari sense fer-lo passar per tot el contingut del dret.

Fixar el benefici correcte

Quan la venda de pisos genera grans quantitats, limitar el benefici sembla una via directa cap a un habitatge més barat. En un contracte

d'encàrrec públic es pot acordar la remuneració per endavant, i els ajuts poden tenir condicions. La societat no està obligada a pagar qualsevol pretensió privada.

Però un sostre general no distingeix entre un projecte que exigeix anys de resolució de problemes complexos i un guany derivat d'un canvi fortuït de les regles. El primer pot no arribar a començar. El segon continuarà sent atractiu fins i tot amb un percentatge més baix, perquè gairebé no ha exigit feina nova. També hi ha una diferència entre els ingressos per vendes i allò que queda després de totes les despeses i els riscos.

Aquí ens acostem a una pregunta més important que buscar un únic percentatge correcte: per quina acció rep una recompensa la persona? Encara hi hem d'arribar a través del mateix procés de creació d'habitatge. Si no, el control del benefici només afegirà una regla nova a un sistema que continua fent rendible l'escassetat.

Totes aquestes respostes veuen alguna cosa correctament. Unes protegeixen les persones ara, d'altres canvien l'oferta futura, i d'altres intenten limitar el poder aliè. Es tornen perilloses no per la seva simplicitat, sinó perquè pretenen fer una feina que no els correspon. Per combinar-les sense enganyar-nos, hem d'entendre on deixa exactament la ciutat de seguir el ritme de la vida.

Part III. Com funciona la màquina de l'habitatge

3. On neix realment l'escassetat

Imaginem una ciutat amb cent mil pisos i cent mil llars. Sobre el paper, les xifres coincideixen. Però el sistema també necessita una reserva lliure per a les mudances, les reformes i els canvis en la composició de les famílies. Fins i tot sense altres problemes, l'ocupació total del parc no significaria que el pis necessari estigués disponible en el moment necessari. A més, vint mil pisos són lluny dels llocs de feina i estan mal connectats amb transport.

Deu mil més són massa grans i cars per a una persona sola. Una part necessita reformes que el propietari no pot finançar. Una altra no es pot dividir legalment. Una altra només es lloga per períodes curts. Una altra està ocupada per persones que fa temps que voldrien mudar-se, però que perden massa si canvien d'habitatge. Físicament, els pisos existeixen. Funcionalment, una part considerable no està disponible per a qui els necessita.

Per això no es pot mesurar l'escassetat simplement restant el nombre de pisos del nombre de llars. Cal veure quin habitatge pot ocupar realment la gent, on és, quant costa i què impedeix canviar-lo. La bretxa sorgeix entre elements relacionats: sòl, permís, finançament, temps de construcció, xarxes urbanes i la mateixa vida de les persones.

Un pis té coordenades

L'or també és un actiu. Una acció d'una empresa és un actiu. Però ningú no construeix una escola bressol al costat de la vostra cartera d'accions.

L'habitatge sempre té coordenades.

El mercat nacional està format per mercats locals relacionats, però diferents. Una persona no competeix per tots els pisos del país, sinó per un habitatge compatible amb la seva feina, la seva família i els seus ingressos. Dos pisos físicament iguals poden ser econòmicament

diferents: des d'un s'arriba al centre en vint minuts de tren; l'altre és a vint quilòmetres, però sense un transport adequat. Al mapa, la diferència és petita. A la vida, enorme.

El llenguatge polític prefereix una sola xifra: el lloguer mitjà, el preu del metre quadrat, la proporció dels ingressos destinada a habitatge. Aquestes xifres són útils. Però una persona no viu en una mitjana. Li importa el cost total d'una opció residencial concreta: diners, temps, transport, risc, capital inicial, estabilitat jurídica i possibilitat de canviar d'habitatge.

A les despeses de manteniment de vegades s'hi afegeix el cost psicològic de la incertesa. Dues opcions residencials poden tenir la mateixa renda i un cost real radicalment diferent. Per exemple: el primer pis costa 950 €, però el trajecte fins a la feina dura 70 minuts per sentit i exigeix cotxe; el segon costa 1 150 €, però la feina és a vint minuts amb transport públic. Si comptem el cotxe, el combustible, l'aparcament i el temps addicional de trajecte cada dia, el pis més barat pot resultar més car.

L'assequibilitat s'ha de comprovar amb el pressupost i el temps de la llar concreta, no amb una sola xifra en un anunci.

Imaginem una ciutat a quaranta quilòmetres d'un gran centre. Després de modernitzar el ferrocarril, el trajecte passa d'una hora i vint minuts a trenta-cinc minuts, i hi ha trens cada quinze minuts. No s'ha construït cap pis, però l'habitatge existent s'ha convertit en una alternativa real per als treballadors del centre. De fet, la ciutat ha guanyat adreces adequades per a aquestes persones.

Tanmateix, una connexió millor pot augmentar la demanda i el preu del sòl. Si no hi ha oferta nova, una part del guany anirà als propietaris dels actius existents i al nou resident li costarà més entrar-hi. La inversió en transport ha d'anar acompanyada d'una pregunta: quin habitatge fa accessible i com podem evitar expulsar la gent del lloc millorat?

El límit administratiu mostra on acaba el municipi. No mostra on acaba la ciutat quotidiana.

Què entra en el preu del sòl

Quan una persona compra una parcel·la urbana, sembla que compra terra. Però això és només una part de la veritat. Físicament, el terreny pot passar dècades gairebé sense canviar. La superfície és la mateixa. El relleu és el mateix. Les coordenades són les mateixes. I el preu es pot multiplicar diverses vegades. Per què? Perquè, a la ciutat, el valor del sòl no depèn només del que és, sinó també del que s'hi permet fer.

Per això una parcel·la pot valer molt més que la del costat, encara que físicament siguin gairebé iguals. En una s'hi poden construir set plantes. En l'altra, tres. En una s'hi permet habitatge. En l'altra, només un ús determinat. Una té accés a l'estació nova. L'altra, no. Una forma part d'un barri que ja té escoles, transport i comerç.

L'altra necessita tot això des de zero. El sòl urbà no és simplement terra. És una combinació de lloc, dret i accés al sistema urbà.

Suposem que una parcel·la val 2 milions d'euros. S'hi permeten 2 000 metres quadrats. La ciutat canvia el pla i en permet 4 000. L'endemà no s'hi ha construït físicament res. Però el sòl ja pot valer 3 milions d'euros. Qui s'ha quedat aquest milió? No necessàriament el promotor. Si el propietari ven el sòl després del canvi de regla, és ell qui rep l'increment. El promotor compra una parcel·la que ja és més cara.

Una part dels ingressos futurs de l'edificació permesa ja està incorporada al preu actual de la parcel·la. Això és el que vol dir «capitalitzar»: rebre ara diners per un avantatge futur, abans que aparegui l'edifici.

És a dir, una decisió pública pot haver creat valor, però aquest valor s'ha capitalitzat en el sòl abans de començar el projecte. Això és molt important. Perquè la política d'habitatge sovint mira l'últim participant de la cadena. El promotor. Ven pisos cars i, per tant, sembla que s'ha quedat tot el guany. Però una part considerable del guany pot

haver-se pagat al propietari anterior del sòl ja en el moment d'entrar-hi.

Si no ho veiem, és fàcil gravar algú diferent de qui ha rebut realment l'increment.

Hi ha la temptació de considerar l'edificabilitat permesa una propietat natural de la parcel·la. Com si les set plantes ja «reposessin» dins del terreny. Però no és així. El dret d'edificació és el resultat d'un ordre col·lectiu. La ciutat decideix on es pot construir, quant, amb quina alçària, per a quin ús i en quines condicions tècniques. Això no significa que la ciutat sigui l'única creadora de valor. Calen accés al sòl, capital, projecte, feina de construcció i demanda. L'acció pública no substitueix aquestes aportacions.

El propietari de la parcel·la té un dret fort. Però el dret de propietat no significa dret a qualsevol ús. Una persona pot tenir un terreny i no tenir dret a construir-hi vint plantes. Igualment, el propietari d'un pis no pot transformar-lo incondicionalment en un restaurant si això té conseqüències inacceptables per a l'edifici. És normal. La propietat urbana sempre existeix dins d'un sistema de limitacions recíproques.

El sòl és la primera baula, però no un projecte acabat. Després de comprar-lo cal comprovar l'estructura, obtenir les decisions necessàries, reunir el finançament i encarregar les obres. El banc no avalua només el valor de la garantia, sinó també si es pot acabar l'edifici i tornar el préstec. Un permís incert o una exigència imprevisible de la xarxa es converteixen en un problema financer, encara que no hagin sorgit al banc.

Si dues parcel·les tenen la mateixa edificabilitat permesa, però en una es pot posar en marxa el projecte en un any i en l'altra en cinc, no són econòmicament iguals. Quatre anys d'espera volen dir cost del capital, risc de canvi del mercat, risc de canvi de les regles, oportunitats perdudes i despeses addicionals. Per això la rapidesa del sistema jurídic també entra en el preu del sòl. Una ciutat previsible crea una estructura de preus. Una d'imprevisible, una altra.

En el segon cas, l'inversor o bé paga menys pel sòl o bé exigeix un marge futur més alt per compensar el risc. I, al final, l'usuari final paga una part d'aquesta incertesa.

Estem acostumats a anomenar infraestructura els carrers, el metro, l'aigua, l'electricitat. Però, per a l'economia urbana, un marc jurídic previsible fa una funció semblant. Redueix friccions. Permet planificar. Redueix el risc. Permet al banc entendre què finança. Permet al propietari avaluar les opcions. Permet a la ciutat preveure les conseqüències. Per això podem dir que la seguretat jurídica és la infraestructura invisible de la ciutat. No es veu al mapa. Però, sense ella, fins i tot una infraestructura física excel·lent pot quedar infrautilitzada.

El temps actua dues vegades. Mentre els diners estan invertits, però l'edifici no està acabat, el projecte suporta despeses i risc. Mentre les famílies esperen habitatges nous, competeixen pels antics. Fins i tot el mateix volum final té un significat diferent si apareix en dos anys o en nou. No tot retard és sobrer: la comprovació tècnica també protegeix les persones. Però un procediment que no afegeix protecció i només ajorna la resposta té un preu per als qui no són al despatx.

Un edifici té diverses vides

És fàcil veure la ciutat com una cosa ja acabada: carrers, edificis, parcs, oficines i pisos. Al mapa, tot sembla ple. Però una ciutat gairebé mai no està acabada. A dins hi ha constantment possibilitats desaprofitades. Un terrat buit. Un pis massa gran. Una oficina que ja no necessita ningú. Uns baixos tancats. Un magatzem al costat d'una estació nova. Una parcel·la a mig construir.

Un edifici de quatre plantes entre dos de vuit. Un recinte industrial que ha perdut la funció antiga. Un barri físicament proper a la ciutat, però aïllat per un mal transport. Són reserves possibles, no pisos ja acabats. Per aprofitar-les cal comprovar tres coses per separat.

Es pot transformar físicament: l'edifici aguantarà una remunta, hi haurà prou llum després de dividir-lo, hi ha lloc per a un ascensor? Està permès jurídicament: quin ús és admissible, quins drets d'altres perso-

nes cal protegir? I el resultat podrà funcionar: hi ha aigua, transport, demanda, una reforma econòmicament assumible? Aquestes respostes no formen tres xifres que es puguin sumar. L'absència de qualsevol d'elles pot aturar tot el projecte.

Imaginem un edifici amb deu pisos grans. Cadascun fa 150 metres quadrats. Suposem que cadascun es pot dividir en dos habitatges aptes per viure-hi. Però les regles no ho permeten. La ciutat canvia la norma. L'endemà encara no s'ha construït cap paret nova. Ha aparegut la possibilitat de crear vint pisos en lloc de deu. Això no vol dir que calgui obligar a dividir-los.

El propietari pot deixar el pis tal com està. Però el sistema ja no prohibeix que aparegui una opció nova. De vegades, una reforma jurídica obre una via més barata cap a habitatges addicionals que una nova construcció pública. Però el seu cost no equival al cost total del resultat: calen obres, xarxes i finançament. La reforma no construeix per si mateixa. Obre la possibilitat que altres construeixin.

Moltes regles es comporten com si la funció d'un edifici quedés fixada per sempre. Una oficina és una oficina. Una botiga, una botiga. Un habitatge, un habitatge. Però l'economia canvia més de pressa. Un barri que el 1995 necessitava oficines el 2035 pot necessitar pisos. Un magatzem industrial pot perdre la funció productiva. Una gran botiga pot deixar de fer falta perquè canvia el comerç. I, a la inversa, un barri residencial pot necessitar més llocs de feina i activitat comercial.

Si cada canvi així exigeix un procediment polític de molts anys, la ciutat acumula errors espacials. Per això, una de les propietats principals d'una bona ciutat és la reversibilitat dels usos. No pas absoluta. Un hospital no s'ha de convertir en apartaments només perquè avui sigui més rendible. Però entre funcions compatibles hi ha d'haver vies àmplies de transició. Per exemple: habitatge ↔ oficina; oficina ↔ hotel; botiga ↔ taller; immoble gran ↔ diversos de més petits.

Sempre que hi hagi aptitud física i es respectin els límits sanitaris, jurídics i d'infraestructura. Un règim d'habitatge protegit o una funció

pública necessària no desapareixen perquè canviï la demanda. La ciutat no ha d'endevinar exactament la funció futura de cada edifici. Ha de deixar a l'espai la capacitat de canviar de funció quan canviï la vida.

Aquesta llibertat de transformació no és un permís per destruir funcions necessàries. Si tots els baixos es converteixen en pisos, els veïns poden perdre la farmàcia, la botiga, el taller i el lloc de trobada. Si a cada parcel·la s'aprofita tota l'alçària possible, el barri pot perdre llum i arbres. La qüestió no és el nombre màxim de metres, sinó si el lloc pot acollir més vida sense destruir allò que la fa possible.

Perquè la ciutat no necessita només pisos. Necessita vida.

La densitat sovint es converteix en ideologia. Uns consideren que una densitat alta és un senyal de bona ciutat. D'altres, la font de tots els problemes. En realitat, la densitat és només una eina. Vint mil persones per quilòmetre quadrat al costat del metro, d'escoles, parcs i botigues poden tenir una qualitat de vida excel·lent. La mateixa densitat sense infraestructura pot ser una catàstrofe. A la inversa, una densitat molt baixa pot ser còmoda per a una família concreta, però exigir cotxe en cada trajecte i fer que el transport sigui econòmicament feble. Per tant, la pregunta correcta no és quina densitat és bona, sinó quina densitat pot sostenir bé un territori concret i què permetrà afegir la inversió següent en xarxes.

La densitat i la infraestructura han de créixer juntes.

L'habitatge nou no apareix gratuïtament. Cal capital. Xarxes de serveis. Escoles. Transport. Obres de construcció. De vegades, compra de sòl. Per això la pregunta «quant més es pot construir?» no basta. També cal preguntar quant costa el pis següent amb els serveis necessaris i qui en crea les condicions prèvies. En un barri cèntric, un pis addicional pot ser car pel sòl, però barat per a la ciutat si la infraestructura existent té capacitat disponible. Una escola o un clavegueram sobrecarregats no en tenen.

A la perifèria, el sòl és més barat, però poden caldre una carretera, clavegueram, escola i transport. Per això un metre quadrat de sòl barat no sempre significa habitatge barat per a la ciutat.

Per què la millora genera resistència

Una estació nova escurça el trajecte. Un parc nou fa el barri més agradable. Aquests canvis són necessaris no perquè facin pujar el preu, sinó perquè milloren la vida. Però poden fer el barri més atractiu per als nous compradors. Si la transformació dels edificis i l'addició d'habitatges continuen bloquejades, una part del guany col·lectiu es trasllada a un sòl i uns lloguers més cars.

El resident que lloga un pis es troba amb una contradicció: un entorn millor es pot convertir en un entorn on ja no es pot quedar. El propietari de l'actiu veu la mateixa millora d'una altra manera. L'augment de valor li afegeix patrimoni. Per això no es pot planificar la infraestructura separadament d'allò que les persones tenen permès i poden fer amb l'habitatge.

Imaginem ara el propietari d'un pis en un bon barri. Al costat de casa seva volen construir un nou conjunt residencial. Per a la ciutat són cent pisos nous. Per a ell vol dir soroll d'obres, més cotxes, més gent al parc, potser pitjors vistes des de la finestra, potser ombra, potser més càrrega per a l'escola. En canvi, el benefici dels habitatges addicionals es reparteix per tota la ciutat. És a dir, els costos es concentren. El benefici es dispersa.

Un veí racional pot donar suport a la construcció d'habitatges en general i oposar-se a una construcció concreta al seu costat. Si això es repeteix a cada barri, la ciutat obté un resultat col·lectiu estrany: gairebé tothom creu que falta habitatge i gairebé a tot arreu costa construir-ne més. No és hipocresia. És un problema de disseny dels incentius. Si volem més habitatge, la comunitat local ha de rebre una part perceptible dels beneficis del desenvolupament, no només les molèsties.

Si no, el sistema mateix produeix resistència. Cal reduir el dany real i donar al barri un benefici perceptible, sense convertir-ne l'acord en un dret de veto de pagament.

Si s'ignoren aquests costos, la resistència és la resposta a un mal repartiment de les conseqüències. Si qualsevol resistència es converteix en un veto incondicional, la ciutat no canvia. El cercle es tanca: la poca oferta manté el preu alt, el preu alt reforça l'interès dels propietaris a conservar l'escassetat i les decisions lentes allunyen encara més l'aparició d'habitatges nous.

Aquesta cadena no és una llei que regeixi totes les ciutats de la mateixa manera. Indica on cal buscar-ne la causa. De vegades l'obstacle principal són les xarxes, de vegades el dret, de vegades el finançament o l'absència de demanda. Afegir crèdit on no es permet canviar res no és el mateix que eliminar l'obstacle. Permetre més edificació on no hi ha aigua tampoc.

Les persones viuen transicions

A la política d'habitatge li agraden les categories. Propietari. Llogater. Beneficiari d'habitatge social. Jove. Pensionista. A l'Estat li resulten còmodes perquè es poden escriure en una norma. Però les persones no viuen categories. Viuen transicions.

Als vint-i-dos anys, una persona pot viure amb els pares. Als vint-i-cinc, llogar una habitació. Als trenta, un pis amb la parella. Als trenta-cinc, comprar un habitatge amb un préstec. Als quaranta-un, divorciar-se i tornar a llogar. Als quaranta-set, mudar-se a una altra ciutat per feina. Als setanta, adonar-se que el pis gran ja no li fa falta. No són excepcions. És la vida normal. Per això, un sistema que protegeix molt bé la persona dins d'un estatus residencial determinat, però fa dolorós o impossible passar d'un estatus a un altre, pot semblar social i alhora produir immobilitat.

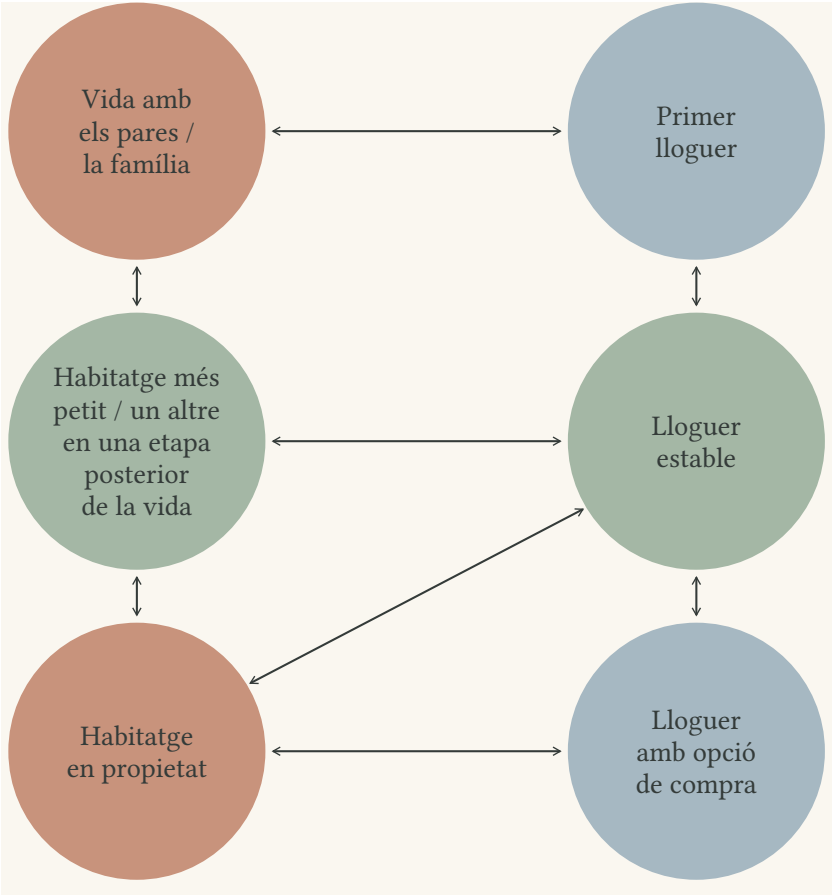
La seguretat sense mobilitat es converteix fàcilment en una trampa. La mobilitat sense seguretat, en una angoixa constant.

Imaginem una persona que lloga un pis per 700 € perquè ha obtingut el dret a un règim bonificat. Li ofereixen una feina millor en una altra ciutat. Els nous ingressos seran 500 € més alts. Però mudar-se vol dir perdre el pis barat, pagar un lloguer nou de 1 300 €, una fiança, les despeses de la mudança i afrontar incertesa. Formalment, la persona és més benestant. En realitat, després de canviar d'habitatge pot quedar en pitjor situació.

Rebutjar aquesta feina pot ser racional. La protecció creada per ajudar comença a frenar el moviment, perquè en canviar d'adreça desapareix precisament allò que feia la vida assumible. Aquí no n'hi ha prou que l'ajut disminueixi gradualment a mesura que augmenten els ingressos: també cal aclarir quina part es pot traslladar i qui ho paga.

Per a molta gent, tenir un pis en propietat significa seguretat. No hi ha un arrendador que apugi la renda o demani que es deixi el pis. Un cop pagat el préstec, les despeses d'habitatge disminueixen. Queda un actiu que es pot transmetre als fills. Per això l'aspiració a la propietat és plenament racional. Sobretot en una societat on el lloguer és inestable. Però d'aquí no es desprèn que la plena propietat hagi de ser el final de tota trajectòria residencial.

L'habitatge canvia amb la vida



Transicions residencials possibles, no etapes obligatòries. Cada itinerari té condicions i costos propis; la propietat no és una destinació final obligatòria.

Comprar un pis crea estabilitat. I alhora crea un lligam. Un deute gran. La concentració dels estalvis en un sol actiu. Costos de transacció. El risc que el mercat caigui. El risc que la feina es traslladi a una altra ciutat. Per a qui canvia sovint de país o de professió, el lloguer pot ser una forma més forta de llibertat. Per a la família que vol quedar-se vint anys al mateix barri, la propietat pot ser ideal.

Cap forma no és moralment superior.

Si el llogater viu en una incertesa permanent, la propietat es converteix en l'única manera de tenir control sobre la vida. Aleshores la societat comença a veure la compra d'un pis com un pas a la vida adulta. I la persona sense habitatge propi, com algú que «encara no s'ha establert». Però una part d'aquest culte pot ser no pas amor a la propietat, sinó una fugida d'un sistema de lloguer feble. Si el lloguer es torna més estable, l'elecció es torna més real.

Entre el lloguer i la compra plena calen itineraris intermedis: propietat parcial, lloguer amb opció de compra. Però una entrada més petita no garanteix un preu total assumible, i una promesa de compra encara no converteix els pagaments en propietat del resident. De vegades, un lloguer senzill amb estalvis separats és millor que un contracte complex.

Una persona ha acumulat una part de la propietat del pis i s'ha de mudar. El registre d'aquesta part no li donarà diners mentre no hi hagi comprador i liquidació. Si no està clar què correspon al resident quan marxa, el nom nou amaga la dependència antiga.

Què endarrereix la mudança

El dret de sortida no significa una sortida gratuïta. El deute i els costos es mantenen, però s'han de conèixer per endavant, abans que neixi la dependència.

Si passar d'una situació residencial a una altra és massa car, les persones es queden on ja no estan bé. Un impost de transacció massa alt. La impossibilitat de traslladar el suport. El risc de perdre per sempre el lloguer barat. Procediments jurídics llargs. Una comissió alta. La

impossibilitat de vendre la propietat parcial. Tot això crea friccions. Comprovar els drets i complir les obligacions ja assumides també requereix temps i diners. No tot retard és sobrer. Però els obstacles que no protegeixen res perpetuen el desajust.

Una persona gran viu en un pis que li va massa gran. Una família jove en busca un de més gran. Físicament, l'intercanvi adequat és possible. Econòmicament, no. La ciutat té prou metres quadrats. Però no estan repartits on fan falta. Una transició voluntària pot millorar l'ús del parc existent. No han aparegut parets noves, però l'habitatge s'ajusta més bé a les necessitats de qui el fa servir.

Aquí és molt fàcil travessar un límit. Si el sistema veu que una persona gran ocupa un pis gran, apareix la temptació tecnocràtica: cal traslladar-la a un de més petit. No.

És casa seva.

La ciutat no ha de decidir a qui «correspon» viure en un pis concret només perquè un model mostri ineficiència. La tasca correcta no és obligar. És crear una alternativa tan bona que mudar-se resulti atractiu voluntàriament. Per exemple: un habitatge més petit a prop; accés sense barreres; menys despeses; possibilitat de conservar una part del patrimoni; una mudança senzilla; dret de retorn durant un període determinat. Així, el sistema no redistribueix persones. Obre una possibilitat.

Vendre una part de la propietat, passar a un pis més petit o obtenir una renda vitalícia comporten riscos diferents per a la residència i els estalvis. L'assessorament independent i la protecció contra les pressions sobre la persona gran són aquí més importants que un nom de producte bonic.

L'èxit del sistema no es mesura pel percentatge de propietaris. Un país imaginari amb un 90 % d'habitatge en propietat pot tenir joves que viuen amb els pares fins als quaranta anys. Un país amb menys propietat pot tenir un lloguer estable i molta mobilitat. El percentatge, tot sol, diu poca cosa. La pregunta és si la persona té una elecció real.

Si lloga perquè vol, és una situació. Si ho fa perquè no té cap altra via, n'és una altra. Amb la propietat passa igual.

Les dades sobre allò que s'ha acumulat i allò a què es té dret han d'ajudar la persona a canviar d'habitatge, no convertir-se en una puntuació vitalícia de «bon resident».

Contractes diferents no exigeixen ciutats separades per a grups diferents. En un mateix barri, i fins i tot en un mateix edifici, poden coexistir propietat ordinària, lloguer de mercat i garantit, propietat parcial, suport social i habitatge cooperatiu. La proximitat física no exigeix un contracte igual. Això permet buscar una resposta diferent de separar els residents entre «de mercat» aquí i «socials» allà.

La diversitat de contractes, per si mateixa, no elimina la desigualtat espacial. Cal mirar les escoles, el transport, els serveis i l'espai compartit. Les persones poden viure de costat i, tanmateix, tenir un accés molt diferent a la ciutat. Igualment, qüestions diferents demanen escales diferents de decisió: el dany directe a l'edifici veí, l'entorn local, el parc compartit d'habitatge i el transport de l'aglomeració no caben en una sola competència. La veu dels qui ja viuen al barri és important, però no esgota l'interès dels residents futurs.

Ara es veu més sencera la cadena. La ciutat ha de poder transformar l'espai a temps, i els contractes han de seguir els canvis de la vida. No podem endevinar exactament la funció futura de cada edifici o la necessitat futura de cada família. Podem deixar marge per a la transformació, mantenir els límits obligatoris i no castigar la persona per una transició assumible.

Però permès encara no vol dir fet. Algú s'ha de posar a treballar en el terrat, el magatzem, la parcel·la o el contracte nou. Aquest pas depèn d'allò que surt a compte: crear una opció addicional per viure-hi o esperar que l'existent s'encareixi.

Què ha de saber fer un altre ordre

Podem mirar un magatzem buit com si fossin pisos futurs. Però això no el convertirà en habitatge: calen el dret de transformar-lo, diners, obres

i algú que assumeixi el risc. Si l'escassetat sorgeix en la intersecció d'aquestes condicions, un altre ordre ha de permetre recórrer tot el camí. Cal començar per allò que ja correspon a les persones. El propietari que pot transformar legalment un edifici no ha de perdre aquesta possibilitat només perquè la ciutat s'hagi inventat un programa millor. Si no, el nou ordre obtindrà participants gràcies a l'empitjorament de l'anterior. Preservar allò que correspon no vol dir congelar el planejament per sempre. Vol dir no prendre una alternativa acceptable per després vendre una sortida a l'obstacle creat per a aquella persona.

Tampoc no basta obrir una possibilitat. Si al propietari li surt més a compte deixar l'edifici buit i esperar que s'encareixi que transformarlo en habitatge, una crida a la responsabilitat no canviarà els comptes. Les obres necessiten diners avui, el resultat arribarà més tard i un error pot destruir la inversió. Per això la creació ha de tenir avantatge sobre la conservació de l'escassetat. No tots els projectes mereixen executarse: un edifici perillós no esdevé necessari per la rendibilitat esperada. Però, allà on es pot afegir habitatge apte per viure-hi sense un dany inacceptable, el participant ha de tenir un motiu per començar. Si la comunitat vol el resultat de la feina aliena, ha de deixar una recompensa suficient per la feina, el capital i el risc. No una garantia que no hi haurà pèrdues.

Això no exigeix lliurar al participant privat tot allò que ha fet possible una decisió col·lectiva. Una connexió nova o l'autorització de més edificació poden fer viable un projecte que abans no encaixava. Una part del nou guany ha d'ajudar a obrir la possibilitat residencial següent. Però, si es retira tant que l'acció deixa de tenir sentit, no apareixeran ni habitatges ni recursos per continuar. Si es retira massa poc, la ciutat pot pagar el guany d'un altre sense rebre prou contrapartida. Cal veure totes dues bandes de l'intercanvi i les despeses pròpies de la ciutat. No tots els edificis pagaran el següent; si cal una aportació addicional, s'ha de dir. El benefici compartit no justifica una pèrdua amagada que després pagarà algú altre.

Alhora, una persona pot perdre els ingressos demà mateix. Ni tan sols una transformació reeixida del magatzem li pagarà el lloguer del mes següent. I pagar un ajut no reformarà el magatzem. La creació d'habitatge i la protecció contra una crisi vital han de funcionar en paral·lel, però amb finançament i responsabilitats separats. Si no, s'exigirà al projecte constructiu que salvi tothom i al propietari a qui li hagi tocat que asseguri tot sol un risc social. L'habitatge nou no elimina la necessitat de donar suport a qui no el pot pagar. El suport no elimina la necessitat de crear habitatge. La força d'una tasca no li dona la capacitat de fer-ne una altra.

La protecció ha d'ajudar no només a quedar-se, sinó també a passar a una altra etapa. La persona canvia de feina, de família, de ciutat, de mida de l'habitatge que necessita. Si uns ingressos millors li retiren immediatament tot l'ajut, progressar deixa de sortir a compte. Si vendre una part de la propietat només és possible sobre el paper, el dret de sortida no permet mudar-se. Un bon ordre ha de preservar una transició assumible: distingir els estalvis propis del suport i de les condicions assequibles que queden per al resident següent. No s'ho pot endur tot. Però la persona ha de conèixer la diferència abans que la seva llar en depengui.

D'aquí no es desprèn que tota la ciutat necessiti un únic contracte. Formes diferents han de poder brotar de costat, dins d'uns límits comuns de seguretat, no-dominació i regles públiques, sense dependre del favor personal d'un responsable públic. Cap versió nova no rep tota la ciutat per endavant. Si és pitjor, ha de ser possible tancar l'entrada a nous participants sense destruir els drets vigents ni les promeses ja fetes a la gent. La possibilitat d'error és un motiu per limitar-ne la propagació, no per prohibir per sempre qualsevol canvi. Si aquest és el plec de requisits d'un altre ordre, la primera pregunta és: amb què hauria de sortir a compte guanyar diners en aquest ordre?

Part IV. Un altre ordre

4. Quines activitats haurien de ser rendibles

Un propietari pot passar anys sense transformar res i, un dia, vendre el pis molt més car. Si gairebé no apareixen pisos nous a prop i cada vegada hi ha més gent que necessita viure-hi, el sol fet de posseir un actiu escàs dona un guany. No cal construir millor, mantenir més barat o crear un altre lloc per viure-hi. La crítica al benefici assenyala un problema real: el sistema pot recompensar generosament l'escassetat.

Però, al costat, un altre propietari s'ocupa d'un edifici buit. Cal comprovar les estructures, trobar una manera de transformar-lo, acordar el finançament i aguantar el temps en què ja hi ha despeses però encara no hi ha ingressos. Es pot equivocar amb el pressupost. Pot no arribar a temps abans que el mercat canviï. Si la transformació funciona, apareixerà un habitatge que abans no existia. Aquí, el guany no remunera només la possessió d'una adreça.

Al compte bancari, tots dos guanys s'assemblen. A la ciutat, fan coses diferents. El primer pot dependre que hi hagi poques alternatives disponibles. El segon sorgeix perquè algú ha trobat una manera d'afegir-ne. Esborrar la diferència ens deixa sense resposta a la pregunta principal: quina acció següent volem fer rendible?

Suposem que la ciutat ha decidit que el benefici del promotor no ha de superar una proporció determinada de les despeses. Pot semblar una manera directa de protegir el comprador. Però, aleshores, estalviar en la construcció de vegades també reduirà el guany permès. Hi haurà un motiu no per buscar una solució més barata, sinó per declarar serveis més cars, traslladar el guany a un contractista vinculat o discutir sobre què s'inclou en les despeses. Per mantenir el propòsit inicial, l'Administració haurà de comprovar cada vegada més comptes aliens.

Una part dels projectes simplement no començarà. La recompensa esperada deixarà de justificar el risc, encara que físicament poguessin afegir habitatge. Renunciar-hi no farà que els pisos existents es multipliquin. L'escassetat es mantindrà i el propietari que no ha transformat res pot trobar-se en una posició encara més còmoda. El sostre haurà colpejat les accions de les quals s'esperava una sortida a l'escassetat.

No és un argument contra qualsevol control del preu o dels ingressos. En l'encàrrec públic, l'habitatge subvencionat o l'intercanvi per un avantatge addicional, unes limitacions concretes poden formar part d'unes condicions acordades honestament. L'error comença quan un sol sostre ha de substituir la comprensió de les diferents fonts del guany. No sap què està aturant.

La promoció immobiliària no és un dipòsit bancari.

Fins i tot comparar percentatges exigeix atenció. Una rendibilitat alta al llarg d'uns quants anys no equival a la mateixa rendibilitat anual. El benefici respecte de totes les despeses no equival al benefici respecte de la petita part de diners propis, quan la resta és prestada. I el resultat esperat no és un resultat ja obtingut. Si prohibim una xifra sense entendre'n el denominador, el termini i el risc, podem acabar regulant impressions en lloc de l'economia.

La construcció pública o cooperativa també necessita sòl, feina, materials i diners abans d'acabar les obres. Pot repartir el guany d'una altra manera, acceptar una rendibilitat inferior o tenir un altre objectiu. Però un sobrecost no desapareix pel nom de l'organització. El cobrirà el pressupost, els participants o una reducció d'altres obres. Substituir el promotor privat no elimina, per si mateix, el preu de l'error.

El benefici també és necessari perquè permet a moltes persones buscar solucions sense l'aprovació prèvia d'un centre únic. Una veu sentit en una remunta; una altra, en una transformació; una tercera, en un edifici nou. La majoria de les idees no es convertiran en la millor resposta per a la ciutat. Tampoc no ens cal designar-ne una de millor

per endavant. Cal que la cerca sigui possible i que els costos del fracàs no es puguin traslladar il·limitadament als altres.

El problema no és que algú hagi guanyat diners. La pregunta és amb què els ha guanyat.

El crèdit compra temps, i participació en la subhasta

Una família pot pagar puntualment l'habitatge cada mes, però no tenir avui tot el seu preu. La hipoteca permet transformar una part dels ingressos futurs en accés a un pis ara. Sense hipoteca, caldria estalviar durant anys tota la quantitat mentre es continua pagant un altre habitatge. Seria estrany descriure aquesta eina només com una font d'especulació. Per a moltes persones, el seu sentit principal no és el guany, sinó el temps de la pròpia vida.

La mateixa eina funciona d'una altra manera per al comprador que ja té un habitatge i en compra un altre per llogar-lo. No ha d'invertir tot el preu de cada pis amb els seus estalvis. Una part la posa el banc; el lloguer pot cobrir una part del servei del deute. Amb prou ingressos, un risc acceptable i l'acord del creditor, això permet posseir diversos actius abans d'haver-ne estalviat tot el valor.

Agafem unes xifres purament hipotètiques. El pis costa 200 000. El comprador hi posa 40 000 de diners propis i en demana 160 000 de préstec. Per aïllar l'exemple, de moment no comptem les despeses de l'operació, els interessos, els impostos ni l'amortització del principal. Si el preu de mercat puja un deu per cent, el pis valdrà 220 000. En el nostre càlcul, el deute continua sent el mateix: 160 000. La diferència entre el preu de l'actiu i el deute ja serà de 60 000.

El preu del pis ha pujat un deu per cent, i el capital propi que hi té el comprador ha passat de 40 000 a 60 000: ha pujat un cinquanta per cent. Aquest és l'efecte del palanquejament: el canvi de valor de tot l'actiu recau sobre una quantitat menor de diners propis. Però els vint mil addicionals encara no són al compte. Hi ha una estimació del que quedaria després de vendre i tornar el deute, abans de comptar les despeses.

Si el banc accepta una nova valoració de la garantia i comprova la capacitat d'atendre un deute més gran, de vegades es pot utilitzar una part d'aquest increment per obtenir el finançament següent. El propietari també hi pot afegir estalvis i la part del préstec ja amortitzada. Així apareix la possibilitat d'una compra següent. No es deriva automàticament d'un anunci amb un preu més alt: el creditor pot negar-s'hi, exigir més recursos propis o no comptar tot el lloguer esperat.

Tampoc el lloguer es converteix en diners nets per a una adquisició nova. Ha de cobrir els períodes sense ocupació, les reparacions, el manteniment, els impostos i els pagaments al creditor. Amortitzar el principal augmenta la part del propietari en l'actiu, però alhora consumeix els diners corrents. Sobre el paper, la persona pot enriquir-se i, tanmateix, no tenir amb què pagar una reparació urgent.

El palanquejament també funciona en sentit contrari. Si el mateix pis s'abarateix fins a 180 000, després de restar el deute invariable en quedaran 20 000. Una caiguda del deu per cent del preu reduirà a la meitat el capital propi inicial. Les despeses reals empitjoraran el resultat. Per tant, acumular pisos amb deute és una possibilitat amb risc, no una màquina d'enriquiment garantit.

Per a la política d'habitatge importa la baula següent. Els diners prestats poden finançar la construcció i ajudar a afegir pisos. O poden augmentar la quantitat que els compradors ofereixen pels que ja existeixen. Si construir és lent, no hi ha connexions o els projectes nous estan bloquejats, la segona acció passa més de pressa que la primera. El venedor veu una demanda més forta i pot demanar més. Torna la conseqüència que ja coneixem: amb una oferta lenta, una part de l'avantatge es pot traslladar al preu de l'actiu.

La persona sense capital inicial aleshores no competeix només amb una altra família que busca casa. Al seu costat pot haver-hi un comprador amb garantia, flux de lloguers i possibilitat d'obtenir un altre crèdit. Això no el fa mala persona. Igualment, el primer comprador no deixa de formar part de la demanda només perquè la seva necessitat

sigui més urgent. Una valoració moral de les parts no explicarà per què el mateix ajut els dona possibilitats diferents.

Prohibir el crèdit no resoldrà aquesta desigualtat: pot deixar l'avantatge als qui ja tenen tota la quantitat. Abaratir incondicionalment tots els préstecs tampoc no garanteix l'assequibilitat. Cal veure cap on es dirigeix el poder de compra addicional i amb quina rapidesa la ciutat pot respondre-hi amb habitatge. L'ajut a la llar i el finançament d'un edifici nou poden ser necessaris alhora, però són accions diferents amb conseqüències diferents.

El crèdit ha ajudat a crear un altre lloc per viure-hi o només a comprar més car el mateix?

La resposta no sempre es veu en el nom del crèdit. El comprador pot adquirir un pis en un edifici futur i ajudar així a finançar-ne l'acabament. Un altre crèdit sobre un edifici existent pot fer-ne possible la transformació. Un tercer només canviarà el propietari d'un habitatge apte per viure-hi. Les tres operacions constaran com a adquisicions immobiliàries, però la seva aportació a l'oferta serà diferent. Si l'ajut es vincula només al nom formal de l'operació, els participants aprendran a donar-li el nom que convé.

Canviar l'incentiu, no reeducar tothom

La ciutat ha inaugurat una estació. Ara és més fàcil arribar a la parcel·la del costat i els compradors poden valorar-la més. El propietari no ha construït res, però ha obtingut un avantatge gràcies a una inversió aliena. Al costat, un promotor ha trobat una manera més barata de rehabilitar. Algú altre ha aconseguit un permís inaccessible als competidors. Els tres ingressos poden aparèixer en un mateix informe, però el primer està relacionat amb una decisió de la ciutat, el segon amb la creació i el tercer amb un privilegi.

En un projecte real, aquestes fonts estan entrellaçades. La compra d'un edifici antic pot desembocar en una bona gestió i un lloguer estable. La construcció nova pot recolzar en un accés exclusiu al sòl. No existeix un analitzador moral senzill que marqui cada euro en verd

o en vermell. Tampoc no ens cal per distingir entre regles que premien una acció útil i regles que permeten guanyar diners tancant l'entrada als altres.

Si tornar a donar vida a un edifici buit és rendible, més persones buscaran edificis així. Si l'estratègia més rendible és retenir sòl i esperar una decisió personalitzada, els esforços aniran cap a l'espera i l'accés al poder. La competència entre molts participants independents tampoc no apareixerà pel sol nombre de noms d'empresa: al darrere hi pot haver un únic propietari. Importa que un altre participant pugui proposar realment una manera diferent d'actuar.

Davant l'intent de substituir aquesta anàlisi per un únic sostre general, venen ganes de dir: no cal limitar el benefici, cal canviar-ne la font. Com a argument polèmic, és encertat. Com a regla incondicional, és massa ampli.

Imaginem, en canvi, una organització d'habitatge el capital de la qual està destinat a una tasca residencial duradora. Pot acumular excedents i reserves, però els propietaris no en poden retirar lliurement tots els recursos. Aquí, la limitació no es limita a dificultar el guany. Determina què quedarà per a l'habitatge després d'haver guanyat diners.

Un sostre mecànic per a tots els promotors i una limitació de la retirada de capital en un sector concret són dissenys diferents. El primer intenta jutjar feines i riscos diferents amb un sol percentatge. El segon fixa una destinació duradora per als recursos amb què treballa l'organització. D'això no es desprèn que qualsevol limitació del benefici redueixi el preu de l'habitatge: l'assequibilitat també depèn del sòl, del finançament i de la capacitat de complir les regles.

Per això no hem de preguntar només d'on ve el guany, sinó també què se'n pot fer després. La recompensa per crear, el guany derivat de l'escassetat o del privilegi, el sostre general i la limitació del repartiment són quatre qüestions diferents. Cap no es resol dividint les persones entre les que tenen dret a guanyar diners i les que no.

Ha de ser més rendible guanyar diners afegint habitatges aptes per viure-hi que bloquejant alternatives. I, allà on una institució acumula recursos per a una tasca residencial de llarg recorregut, la seva destinació no ha d'acabar amb la primera operació reeixida.

Per això la ciutat ha de saber obrir més possibilitats. Però qui se'n quedarà el guany? Si el propietari ho rep tot, la decisió pública pot ser un regal incondicional. Si la ciutat s'ho queda tot, al participant privat pot no quedar-li cap motiu per construir. Entre aquestes dues respostes ha d'aparèixer no pas la cerca d'una persona especialment bona, sinó una forma d'intercanvi comprensible.

5. Com la ciutat obre més possibilitats sense vendre privilegis

Cinc mil i dos mil més

Avui, en una parcel·la es poden construir cinc mil metres quadrats. El barri en pot acollir dos mil més si es compleixen uns requisits determinats de xarxes, seguretat i ordenació de l'espai. La ciutat està disposada a obrir aquesta superfície addicional a l'edificació. El propietari pot quedar-se amb l'opció ordinària o escollir la més gran. És un projecte hipotètic que ens servirà per resseguir tot l'intercanvi.

Encara no s'ha construït res. Però ja ha sorgit una pregunta: què passarà amb els cinc mil metres si el propietari rebutja la nova proposta?

Es pot declarar que la participació és voluntària i després fer insuportable la via ordinària. Afegir autoritzacions, endarrerir la resposta, crear incertesa i oferir-ne una sortida a canvi d'una aportació. Aparentment, ningú no obliga la persona a res. Només ha d'escollir entre una nova condició i un obstacle que li acaben de crear.

És vendre un alleujament després d'haver causat un dany deliberat.

Per això, primer cal preservar el règim de base: allò que el propietari podia fer legalment per la via ordinària, amb els permisos pertinents i les obligacions vigents. Aquí, construir cinc mil metres en les condicions corresponents. No és una promesa de congelar el planejament per sempre. És una prohibició d'empitjorar deliberadament la via ordinària per forçar la persona a acceptar-ne una altra. Tampoc no es pot vendre una resposta administrativa dins del termini com un avantatge especial: si el procediment és dolent per a tothom, cal arreglar-lo per a tothom.

Hi ha una objecció més incisiva. Si set mil metres són admissibles, per què no permetre'ls a tothom, simplement? Quan la comprovació

només revela una prohibició antiga sense fonament, cal canviar-la amb una regla general, no conservar-la com una mercaderia. No tota flexibilització ha de convertir-se en un avantatge de pagament.

El nostre exemple tracta d'un altre cas: per edificar més, cal acordar l'ús de les xarxes i els espais comuns, les obres necessàries i qui les pagarà. La possibilitat física d'encabir-hi els metres no basta. La ciutat ha d'explicar què obre exactament més enllà de la via ordinària i per què posa aquestes condicions. Crear escassetat artificialment per vendre'n la supressió és un mal disseny.

La diferència és tangible. Si cal preparar les connexions per als pisos addicionals, aquesta feina té un executor i un preu. Si només cal eliminar un «no es pot» arbitrari, la ciutat no ha creat aquesta feina: ha corregit la seva pròpia regla. Anomenar totes dues situacions un servei addicional amagaria precisament la distinció de què depèn l'honestedat de l'intercanvi. El propietari ha d'entendre a canvi de què se li demana una contrapartida.

Suposem que la proposta addicional està realment justificada. Però per què la rebrà aquest propietari, i no només qui conegui més bé el responsable públic?

Regles en lloc de favors

El propietari de la parcel·la veïna ha de poder veure les condicions abans de decidir gastar diners en el projecte. Si l'emplaçament i la càrrega són equivalents, se l'ha d'avaluar amb les mateixes regles. Si la xarxa està sobrecarregada o l'edifici necessita una protecció especial, la resposta pot ser diferent. La diferència s'explica per les característiques del lloc, no pel cognom del propietari.

La ciutat no necessita buscar un promotor que comparteixi sinceràment tots els seus objectius. El propietari pot voler vendre l'edifici acabat, conservar els pisos per llogar-los o deixar el negoci als fills. La ciutat vol més habitatges aptes per viure-hi i una part del guany per a les obres següents. Als veïns els importa que la nova densitat

no malmeti el pati ni la xarxa. Posar-se d'acord no exigeix tenir els mateixos motius.

Cal definir les accions. La ciutat permet dos mil metres addicionals. El participant escull si els vol, construeix i compleix les obligacions acordades. La ciutat comprova què s'ha fet. La regla ha d'establir amb quins criteris es comprova i què passarà si no es compleix la promesa. Així, el propietari següent no haurà de començar demanant un tracte especial.

Això també canvia el moment en què una persona pot avaluar el seu projecte. En lloc de gastar diners en reunions i conjectures sobre la resposta futura, primer en fa els comptes amb unes condicions públiques. La comprovació de l'edifici concret no desapareix. Però el contingut principal de la proposta ja no depèn d'haver aconseguit entrar al despatx adequat. Qui no té contactes especials també pot participar en la cerca d'una solució.

Dins d'aquests límits poden sorgir edificis, formes de finançament i acords diferents. No ens cal un únic tipus correcte de promotor ni una única forma d'aportació. Ens cal reciprocitat: ningú no obté un avantatge només per la seva proximitat al poder ni trasllada danys no comptabilitzats a qui ni tan sols ha participat en l'intercanvi. Els requisits de seguretat continuen sent obligatoris, encara que totes dues parts estiguin satisfetes amb l'acord.

Les condicions són públiques, el propietari hi ha accedit i la ciutat ha autoritzat set mil metres. Sobre el paper, tot encaixa. Però on és el nou habitatge?

Un permís encara no és un pis

Un projecte autoritzat es pot conservar anys sense començar les obres o vendre a un altre propietari. El document signat mostra que l'Administració ha fet la seva part. Encara no mostra on viurà la gent. Els set mil metres tenen sentit no perquè la xifra sigui més gran que cinc mil, sinó perquè poden donar més llocs aptes per viure-hi.

Fins i tot després d'acabar les obres, cal restar allò que ha desaparegut. Si en una part de la mateixa parcel·la es reformen deu pisos habitables i després de les obres n'hi ha dotze, se n'han afegit dos. No dotze. Si s'han dibuixat vint portes, però la meitat dels espais no són aptes per viure-hi, el nombre de portes no demostra l'èxit. Un edifici més gran no eximeix de preguntar què ha passat amb les persones que hi vivien abans.

Si no, el participant aviat entendrà què premia realment el sistema: més números de pis o habitatges aptes per viure-hi. No li cal enganyar. N'hi ha prou de complir exactament un encàrrec mal plantejat. Per això, la ciutat ha d'explicar què vol obtenir abans de prometre un avantatge. Quan la recompensa ja depèn d'una xifra vistosa, una crida a construir per a les persones no redreçarà, tota sola, els esforços.

També hi ha una diferència entre allò que s'ha construït i allò que la nova regla ha ajudat a construir. El propietari potser ja pensava fer els cinc mil metres per la via ordinària. Comptar els set mil com a conseqüència de la nova proposta seria atribuir-li també allò que hauria passat sense ella. La ciutat comprova no solament la superfície acabada, sinó allò que les seves condicions han ajudat realment a afegir. És més complicat que comptar pisos, però, sense aquesta distinció, es pot premiar una decisió ja presa en lloc d'una construcció nova.

Un permís i un habitatge acabat, doncs, no són el mateix. Però el permís pot canviar una altra cosa abans que comencin les obres: el preu del sòl.

Qui rep l'increment

Ahir s'hi podien construir cinc mil metres. Avui, set mil en unes condicions determinades. Encara no hi ha cap paret nova, però el comprador ja valora un projecte futur més gran. La parcel·la pot valer més per una decisió de la ciutat. Per què tot el guany d'aquesta decisió hauria de quedar incondicionalment en mans d'un sol propietari?

La decisió no ha creat tot el preu del sòl. Aquest també depèn de l'emplaçament, de la demanda i de les millores privades. Però, si la

ciutat ha obert una possibilitat que abans no existia, té motius per exigir que una part precisament d'aquest increment torni al circuit comú. No de tot l'encariment de l'actiu ni de tots els ingressos del futur edifici.

Imaginem ara que el propietari no construeix, sinó que ven la parcel·la més cara. El futur promotor paga una part del nou avantatge abans de posar el primer maó. Un simple «permetem-ne més» ha ajudat el venedor, però no ha garantit un habitatge més barat. Si el venedor s'ha quedat tot el guany, a qui construeixi li pot quedar massa poc per a les obres i l'aportació.

Per això cal conèixer les condicions abans de comprar el sòl. El comprador ha de fer els comptes dels set mil metres amb les obligacions acordades, no pagar primer per un avantatge incondicional i assabentar-se després de la part que correspon a la ciutat. Això no impedirà que el venedor obtingui una part del guany. Però permetrà al comprador veure què paga exactament i no basar tots els comptes en una futura concessió de la ciutat.

Fem els comptes d'un edifici

Tornem a la mateixa parcel·la. Totes les xifres que segueixen són hipotètiques: permeten comparar dues opcions, no preveure un edifici concret. Suposem que la via ordinària dona 5 000 m² i 50 pisos, i la possibilitat addicional, 7 000 m² i 70 pisos. Per simplificar, a cada pis li correspon la mateixa part de superfície, 100 m²; és un supòsit del càlcul, no un estàndard de planejament. Suposem també que no s'ha enderrocat cap habitatge apte per viure-hi i que l'opció ordinària s'hauria executat realment.

Habitatges afegits = resultat amb la nova possibilitat – resultat per la via ordinària.

70 – 50 = 20 pisos.

Amb aquests supòsits, la nova possibilitat dona vint pisos més que la via ordinària. En un projecte real, encara cal comprovar què ha esde-

vingut apte per a l'ús i què hauria passat sense la nova regla. La resta és correcta; les xifres de partida i el vincle causal no es demostren sols.

Suposem que el benefici esperat del participant en el projecte ordinari, després de les despeses, és d'1,5 milions d'euros. Els dos mil metres addicionals donen uns ingressos esperats per vendes de 6 milions d'euros i requereixen 4 milions d'euros de despeses addicionals. Aquestes despeses ja inclouen les obres privades, el finançament, els impostos i les obligacions vigents que corresponen a la part addicional. La nova aportació encara no hi és.

Romanent addicional = ingressos addicionals per vendes – despeses addicionals.

6 milions € – 4 milions € = 2 milions €.

És el romanent esperat del projecte abans de l'aportació, no un benefici garantit ni, automàticament, «diners de la ciutat». Tampoc no equival a l'increment del valor estimat del sòl derivat del planejament. L'edificació addicional encara s'ha de projectar, finançar, construir i vendre o llogar.

I si la ciutat vol obtenir 1,95 milions d'euros d'aquests dos milions? Al participant només li quedaran 50 000 euros de benefici addicional esperat. Pel termini addicional, el capital invertit i el risc de construcció, potser no n'hi ha prou. Escollirà la via ordinària. Els vint pisos addicionals no apareixeran, i la ciutat no obtindrà 1,95 milions d'euros d'aquesta possibilitat, sinó zero.

El 100 % de zero.

Deixem ara l'aportació acordada en 0,8 milions d'euros. També és una xifra hipotètica, no una taxa recomanada.

Benefici addicional esperat = romanent addicional – aportació acordada.

2 milions € – 0,8 milions € = 1,2 milions €.

Aquests 1,2 milions d'euros esperats són els que han de fer l'opció més gran prou atractiva respecte de l'ordinària. El benefici esperat total del participant passa, aleshores, d'1,5 milions a 2,7 milions d'euros. El

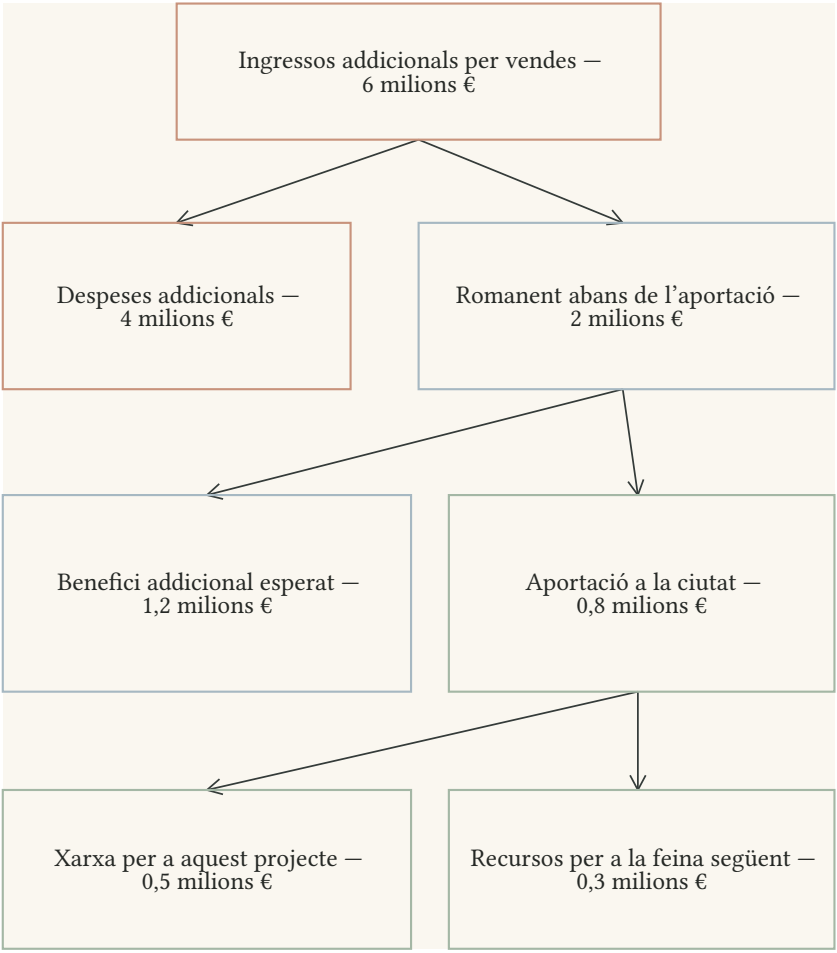
participant compara l'increment amb el termini, els diners invertits i la possibilitat de pèrdues. Les obres es poden encarir i els pisos es poden vendre més a poc a poc. La ciutat no promet cobrir tots els seus errors.

En els casos comparables, el mètode de càlcul de l'aportació també es coneix abans d'entrar-hi: una escala, una part d'un increment definit derivat del planejament o una altra fórmula verificable. L'elecció depèn de la jurisdicció i del tipus de possibilitat addicional; el llibre no estableix cap percentatge universal. L'aportació no ha de néixer d'un regateig personal quan les parts ja depenen l'una de l'altra.

La ciutat també ha de calcular la seva part. Suposem que, dels 0,8 milions d'euros rebuts, en gasta 0,5 milions en una ampliació concreta de la xarxa necessària per als pisos addicionals. És una obra municipal separada: no figura en els 4 milions d'euros privats i es paga amb l'aportació, no s'hi afegeix amb una altra factura.

On van els diners

Exemple hipotètic. Part addicional del projecte



Els ingressos addicionals per vendes no equivalen al benefici. L'aportació de 0,8 milions d'euros es reparteix entre la xarxa (0,5 milions €) i la feina següent (0,3 milions €); aquestes quantitats no se sumen una altra vegada a l'aportació.

La xarxa pot fer falta abans que arribi tota l'aportació. Per això es fixa el calendari per endavant: o bé el participant paga la part necessària de l'aportació abans de les obres i la resta més tard, o bé la ciutat finança primer la xarxa i després recupera els recursos gastats amb el pagament acordat. Abans de començar les obres s'ha de saber qui paga primer i amb quina font disponible.

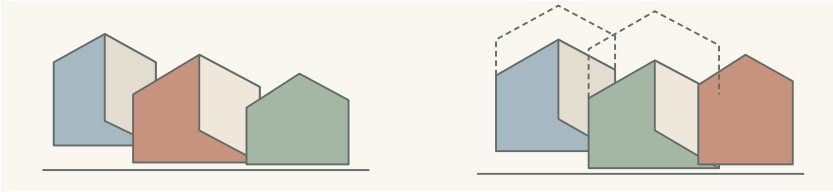
Recursos per al pas següent = aportació – despeses directes necessàries per obrir aquesta possibilitat.

0,8 milions € – 0,5 milions € = 0,3 milions €.

En aquest càlcul simplificat, suposem que no hi ha altres despeses municipals pendents de cobrir ni reserves vinculades al projecte. Aleshores es poden destinar els 0,3 milions d'euros a l'obstacle següent, un cop comprovat. En un càlcul real, també cal pagar el manteniment, la verificació i les obligacions futures: si no s'han tingut en compte, no tot el romanent és encara un recurs lliure. Si el dret o les normes pressupostàries no permeten traspassar els diners a la feina següent, el mecanisme ha d'identificar un altre flux legal. Tenir la quantitat al compte no basta.

Dues opcions d'un mateix projecte

Exemple hipotètic



Indicador	Via ordinària	Possibilitat addicional
Superfície	5 000 m²	7 000 m²
Pisos	50	70
Pisos nous per sobre de la via ordinària	0	+20
Benefici esperat del conjunt del projecte	1,5 milions €	2,7 milions €
Aportació per la possibilitat addicional	0 €	0,8 milions €
De l'aportació: xarxa per als pisos addicionals	0 €	0,5 milions €
De l'aportació: recursos per a la feina següent	0 €	0,3 milions €

Comparació de dues opcions hipotètiques. Els zeros es refereixen només a la possibilitat addicional. L'aportació de 0,8 milions d'euros ja inclou 0,5 milions per a la xarxa i 0,3 milions per a la feina següent.

Els zeros de les tres últimes files de la via ordinària es refereixen només a la possibilitat addicional. No signifiquen que no hi hagi impostos ordinaris, obligacions vigents o despeses d'infraestructura.

Aquí ningú no rep una garantia de benefici. I ningú no hi guanya automàticament. L'exemple mostra què cal calcular abans d'entrar-hi: si l'opció addicional deixa prou incentiu privat per actuar, dona recursos reals a la ciutat i crea més habitatge apte per viure-hi que la via ordinària.

Aquest intercanvi també pot no arribar a bon port. Si la part acceptable per a la ciutat no deixa al participant cap motiu per construir, cal canviar la proposta o no oferir-la. No empitjorar la via ordinària per aconseguir l'acord, ni rescatar una idea bonica amb una aportació pressupostària amagada. Totes dues parts necessiten poder dir que no: la ciutat tampoc no està obligada a autoritzar metres addicionals en unes condicions que no pugui justificar davant dels veïns.

En el càlcul hem escollit una aportació en diners. Però potser la ciutat no necessita la quantitat en si, sinó l'obra o els habitatges que se'n poden obtenir.

Un acord per endavant

La ciutat pot acordar diners, pisos acabats per a un ús definit o un tram necessari de xarxa. Són maneres diferents de complir la pròpia part de l'intercanvi. Un pis amb un manteniment car no equival a un altre només perquè té la mateixa superfície. La xarxa ha de funcionar de debò i ha de tenir un responsable del manteniment. Importa la utilitat d'allò que es rep, no el seu nom.

La forma s'escull a partir d'allò que falta a la ciutat per fer el pas següent. Els diners permetran pagar les obres necessàries; l'habitatge acabat es pot destinar a l'ús acordat; una connexió obrirà el camí a altres edificis. Acumular pisos només perquè sona social és tan poc assenyat com exigir una xarxa que ningú no farà servir. El participant ha de conèixer les opcions acceptables abans d'accedir a construir més.

En el nostre projecte mantindrem l'aportació en diners: els mateixos vuit-cents mil. Abans d'entrar-hi, el participant coneix la quantitat, el termini i el mètode de verificació. La ciutat sap com n'exigirà el compliment si s'incompleix la promesa. La voluntarietat significa llibertat d'escollir la proposta, no llibertat de quedar-se l'avantatge i rebutjar l'obligació acordada. Les persones que s'instal·lin a l'edifici no han de quedar atrapades en una disputa pel pagament. Si es ven el projecte, l'obligació acordada no s'ha de perdre entre dos propietaris. Cal establir jurídicament, abans del primer acord, com subsistirà després de la transmissió i qui la garantirà.

Per a aquest intercanvi calen les competències pertinents: descrivim un disseny, no una llei ja preparada per a qualsevol ciutat. Dins d'aquest disseny es poden preveure formes diferents de compliment, però no un preu secret per a cada participant. La decisió professional ha d'explicar la particularitat del projecte, no amagar el favoritisme envers el propietari.

La ciutat no ha guanyat només perquè ha rebut una aportació. Cal que hi hagi habitatge apte per viure-hi i que a la gent li sigui més fàcil trobar un lloc on viure. Els recursos rebuts poden ajudar el projecte següent; això encara s'ha d'organitzar. Però l'intercanvi ja és clar: la via ordinària es manté, la ciutat obre més possibilitats en unes condicions conegudes, el participant construeix i la part acordada de l'increment torna a la ciutat.

Anomenarem protocol aquesta forma d'intercanvi coneguda per endavant, voluntària i repetible.

Les condicions de l'intercanvi han de ser proporcionades a allò que la ciutat obre realment i han de mantenir el projecte viable. És una exigència del nostre disseny, no una autorització jurídica universal. Una nova possibilitat pot tenir condicions; un dret que ja correspon a algú no es pot tornar a vendre.

6. Com un projecte obre el camí al següent

En el nostre càlcul, dels vuit-cents mil d'aportació, cinc-cents mil fan falta per a la xarxa i tres-cents mil poden obrir el pas següent. Imaginem ara que l'edifici s'ha acabat, l'aportació ha arribat, s'ha pagat la xarxa i la resta s'ha gastat juntament amb altres ingressos pressupostaris. Al cap de tres anys es pot trobar el registre del pagament, però ja costa respondre què ha permès fer per a l'habitatge següent. El participant ha complert l'acord. La ciutat ha rebut la seva part. Però el vincle entre un projecte i la possibilitat del següent s'ha perdut.

Això no vol dir que el pressupost general sigui un lloc de malbaratament. Reparar una escola o mantenir un carrer pot ser més urgent que construir un edifici nou. No tots els ingressos han de quedar lligats per sempre a la finalitat que els va originar. Però, si el nostre propòsit és que les possibilitats addicionals ajudin a crear les següents, no passarà tot sol. La ciutat ha de definir quina part dels recursos reserva per a aquesta tasca i mostrar què se n'ha fet.

Imaginem que a prop hi ha diverses parcel·les on una xarxa insuficient impedeix construir. Cap propietari individual no pot o no vol pagar l'ampliació compartida: altres aprofitaran una part dels beneficis. La ciutat destina una part de l'aportació rebuda a la preparació i les obres i, si cal, hi afegeix finançament pressupostari definit públicament. Després de la connexió apareix la possibilitat del projecte següent. El seu participant també compleix les condicions conegudes i fa una aportació.

El primer edifici no ha construït el segon. Ha ajudat a eliminar l'obstacle que impedia començar-lo. Organitzativament pot ser un fons, un compte separat o una feina d'una institució que ja existeix. El nom ve després de la tasca. No cal un organisme nou només perquè hem ideat un esquema nou.

Una finalitat compartida no converteix ingressos diferents en una caixa de lliure disposició. Una aportació, els ingressos del sòl públic i el finançament pressupostari poden tenir destinacions autoritzades diferents. Cal distingir-los en la comptabilitat i utilitzar-los dins de les competències pertinents. Si uns diners concrets no es poden gastar en la xarxa escollida, la bona idea de la xarxa no elimina aquesta limitació.

Una aportació puntual per superfície addicional, els pagaments regulars de tot un sector d'habitatge i el finançament pressupostari no són un mateix flux. Una garantia, de fet, és una obligació de pagar en unes condicions definides, no un ingrés ja rebut. Un projecte pot ajudar a obrir el següent, però una tasca de llarg recorregut sovint necessita una font estable de pagaments, no només ingressos puntuals irregulars.

Si els pagaments regulars dels residents sostenen el cicle llarg, hi ha uns pagadors ben concrets. L'amortització d'un préstec antic pot alliberar una part del flux per a altres tasques d'habitatge, però continuar pagant no es converteix en un recurs gratuït. Cal definir qui continua pagant, per a què i per què. I després preservar aquest vincle en les decisions de despesa.

De vegades l'obstacle és un altre. El sòl no està preparat jurídicament i tècnicament, tot i que l'emplaçament és adequat. O un edifici buit necessita una transformació que el propietari no pot emprendre sol. Els recursos es dirigeixen allà on una acció comprovada obrirà una possibilitat següent real, no allà on sigui més fàcil gastar de pressa. Això exigeix comparar les opcions abans de decidir: què impedeix ara mateix a la gent construir o utilitzar habitatges, i la despesa escollida elimina aquesta causa?

També es pot donar suport a una garantia que permeti posar un pis existent en lloguer de llarga durada. Per al resident pot ser més important que una obra nova llunyana. Però, en aquest cas, la ciutat ha obtingut un nou accés a un habitatge existent, no un pis físic nou. En la comptabilitat, aquests resultats han de continuar sent diferents.

I la garantia necessita diners per a un possible pagament, encara que el dia que es concedeixi no surti res del compte.

El cercle no es tanca gratuïtament. Cal mantenir la xarxa, comprovar el compliment, gestionar els pisos rebuts i deixar una reserva per als fracassos. Una part dels recursos no tornarà mai en forma de diners: el resultat serà habitatge o accés a l'habitatge. No és una promesa d'autofinançament perpetu. L'honestedat d'aquest ordre rau en el vincle visible entre la despesa i l'acció següent, no en la prohibició de recórrer mai al pressupost.

La finalitat no és extreure, sinó tornar a crear.

La tasca local i la ciutat compartida

La política defineix les prioritats generals i el risc admissible. Decidir si ara és més important preparar sòl, ajudar a transformar edificis o millorar el transport és una qüestió de distribució, no d'aritmètica neutral. Els experts han de mostrar les conseqüències de les opcions, però no rebre el dret d'escollir discretament els objectius per a tothom. Després de la decisió política, l'execució no ha de tornar cada vegada a un acord personal amb el poder.

Igualment, el barri on s'ha originat l'aportació ha de poder veure'n la procedència i rebre una resposta sobre la càrrega local. Però això no vol dir que tots els recursos li pertanyin només a ell per sempre. En un lloc més benestant, un dret addicional pot donar un guany important; en un de més pobre, massa poc per a la xarxa necessària. Si deixem que cada territori es desenvolupi només amb el seu propi increment de preus, el mecanisme reproduirà la desigualtat inicial.

Una part dels diners es pot destinar a tasques comunes segons una regla pública. De vegades, el transport exigirà una decisió de diverses comunitats, no d'un sol barri. El que importa no és inventar un altre nivell de govern, sinó determinar qui se'n fa responsable allà on l'acció travessa límits. Els costos locals no han de desaparèixer dins del propòsit general, però el guany local tampoc no anul·la la ciutat compartida.

La ciutat no pot viure només del seu propi encariment.

Els ingressos dels projectes nous són irregulars. Durant una recessió poden disminuir precisament quan una part de les garanties exigeix pagaments. No es poden cobrir obligacions permanents només amb l'esperança de la venda següent. Calen una reserva, una font de finançament definida i un límit del risc agregat. Si no, la promesa bonica d'avui serà la factura obligatòria de demà per a persones que no l'han feta.

El gestor no comença amb una llista de despeses desitjades, sinó amb l'obstacle que cal eliminar. Si els edificis no comencen per falta de connexions, els recursos gastats han de portar a la connexió. Si el risc que percep el propietari el porta a rebutjar un possible llogater, la nova garantia ha de facilitar l'accés al contracte. En tots dos casos, assignar els diners és només el començament de la comprovació.

Per al resident, la diferència és senzilla. No l'ajuda un informe en què el mateix pagament s'ha anomenat primer inversió, després suport i després èxit del programa. Necessita un pis, un contracte assumible o una via més ràpida per arribar-hi. Darrere de les grans quantitats és fàcil perdre precisament aquesta última baula.

Comparar opcions no es redueix a escollir el pis més barat. Preparar una xarxa pot ser car avui i obrir diversos projectes futurs. Ajudar una persona que ha perdut la feina pot no produir cap paret nova, però evitar que se li ensorri la vida. Són tasques diferents. Cal dir honestament quina es paga, no competir amb indicadors incomparables.

Així els recursos adquireixen memòria: se sap d'on han vingut, en què es poden gastar, què falta per al pas següent i què ha canviat després de la despesa. Es pot encarregar aquesta feina a una institució existent. Si cal una organització separada, neix per complir una funció definida, no es converteix en un nou centre obligatori de la política d'habitatge.

D'un projecte surten dues coses cap endavant: recursos i coneixement. L'aportació ajuda a pagar la feina següent, i l'experiència, a no

repetir una regla fallida. Els diners no substitueixen el coneixement: es pot repetir el mateix error a un cost elevat. El coneixement no substitueix els diners: es pot entendre molt bé la necessitat d'una xarxa i no tenir amb què pagar-la.

La via ordinària continua oberta. Més enllà, la ciutat pot oferir una possibilitat addicional en unes condicions conegudes per endavant. El participant assumeix risc i fa la feina perquè espera guanyar prou; una part de l'increment derivat de la decisió nova ajuda a obrir el pas següent. La protecció davant la pèrdua d'ingressos, la malaltia o una crisi té finançament i regles separats: el propietari a qui li toca no es converteix en assegurador de la societat. La creació d'habitatge i el suport a la persona s'ajuden, però no se substitueixen. Les regles noves entren en versions petites que es poden comprovar, canviar o tancar, complint les promeses ja fetes.

Aquestes condicions no es compliran soles. El participant pot buscar una manera de quedar-se l'avantatge sense fer la feina a canvi, i l'Administració pot recuperar l'elecció personal sota l'aparença d'una regla general. Què ha de frenar aquestes accions dins del mateix disseny?

Part V. Salvaguardes

7. Què sosté el nou ordre

Un ordre nou no es pot sostenir sobre el supòsit que el propietari serà desinteressat, el promotor modest, el funcionari infal·lible i l'autor de la regla sempre tindrà raó. Cadascú actuarà des dels seus interessos i la seva posició. Per això l'estabilitat no comença amb una exigència moral als participants, sinó amb límits que impedeixen que un d'ells converteixi la seva posició en poder arbitrari sobre els altres.

Les fallades conegudes tenen causes comprensibles: absència d'alternativa, canvi tardà de les condicions, recompensa per un resultat sobre el paper, promesa que no es pot complir. La salvaguarda fa falta allà on apareix la dependència o el benefici d'una mala decisió. Ha de canviar la possibilitat mateixa d'actuar, no limitar-se a demanar que no se n'abusi.

El dret que ja correspon no es ven dues vegades

Si el propietari ha rebutjat la possibilitat addicional, la seva via legal ordinària no s'ha de tornar més lenta, més cara o menys certa per aquest motiu. Si no, la voluntarietat és només decoració: la ciutat crea primer la dependència i després ven una sortida. La possibilitat real de dir que no impedeix obtenir el consentiment només empitjorant l'alternativa.

El consentiment voluntari del participant no crea una competència inexistent. La ciutat pot no tenir atribucions per obrir la superfície necessària, rebre aquella aportació concreta o gastar-la en la finalitat escollida. Això s'aclareix abans d'oferir la proposta. Un bon contracte no arreglarà l'absència de base jurídica.

No es pot exigir una aportació nova per allò a què el participant ja té dret sense fer-la. El protocol tampoc no elimina els impostos ordinaris ni les obligacions vigents: no es cobra dues vegades la mateixa feina, ni es trasllada tot el dèficit històric d'infraestructura del barri a la part

addicional d'un sol projecte. Si no, la nova possibilitat només serà un pretext per cobrar una factura aliena.

Les condicions es coneixen abans d'entrar-hi

La fórmula de l'aportació, el calendari de pagaments, el mètode de comprovació, els motius de revisió i el destí de l'obligació després de transmetre el projecte s'han de conèixer abans de comprar el sòl i fer grans despeses irreversibles. Així el participant calcula la proposta quan encara la pot rebutjar. Un cop depèn d'acabar l'edifici, una condició desconeguda es converteix en un instrument de pressió.

La ciutat també necessita previsibilitat. Un comprador pot pagar massa pel sòl esperant aconseguir una reducció de l'aportació futura. Si la ciutat cedeix automàticament, el comprador següent tindrà el mateix motiu per pagar massa. La concessió a qui construeix paga el preu que abans va rebre el venedor.

Una mala compra i un canvi de condicions que el participant no podia preveure raonablement són motius diferents. Per distingir-los sense regateig personal cal definir per endavant la informació necessària per a la revisió i els límits de la concessió. No és una prohibició de tenir en compte una crisi real. És una manera de no convertir qualsevol error privat en una obligació municipal de rescatar el projecte.

Es compta allò que s'ha afegit realment

En el nostre exemple, la nova possibilitat dona vint pisos més que els cinquanta que haurien aparegut per la via ordinària. No tots setanta. En un projecte real, primer es registra l'estat de l'immoble, després es compten els habitatges aptes per viure-hi després de les obres, restant els perduts, i s'avalua per separat què hauria passat sense la regla nova. L'increment físic i l'efecte causal del programa són qüestions diferents. Si la ciutat no els distingeix, pot premiar una decisió ja presa.

La regla ha de conduir a un resultat, no al costat correcte d'una xifra. Si per sota de 600 m² s'aplica un règim econòmic i a partir de 600 un altre de sobtadament diferent, el mercat aprendrà a produir-ne 599. Per

això les escales han de ser graduals allà on la càrrega mateixa creix gradualment. El límit de seguretat no es torna tou per això: l'estructura aguanta la càrrega o no l'aguanta.

Quan un projecte es formalitza a través de diverses empreses, els noms nous no creen edificis nous. La comprovació ha de veure l'immoble, la feina feta i el control efectiu, no només l'embolcall jurídic. Alhora, els límits de les operacions vinculades es defineixen per endavant: el veïnatge o el parentiu no demostren col·lusió, i agrupar operacions exigeix proves i possibilitat d'impugnació. Una optimització legal no es converteix en frau perquè a l'autor no li agradi la conseqüència.

Calen pocs fets que realment es puguin comprovar. Una llista interminable de certificats pot fer que una bona acció costi més que el dany evitat. El control té un preu propi, però la protecció contra la discriminació o la privació arbitrària d'un dret no s'anul·la perquè l'operació sigui de poc import.

L'aportació no destrueix el motiu per actuar

En el càlcul d'un edifici, una aportació de 0,8 milions d'euros deixava al participant 1,2 milions d'euros de benefici addicional esperat. Exigir 1,95 milions d'euros només en deixava 50 000. Si això no basta pel termini, la inversió i el risc addicionals, el participant escull la via ordinària. Aleshores no apareixen pisos addicionals ni l'aportació corresponent. El límit de l'exigència no és on s'acaba el desig de la ciutat, sinó on desapareix el motiu per fer la feina addicional.

Fins i tot una aportació moderada pot no resistir un canvi de costos. Amb els mateixos sis milions d'ingressos per vendes i una aportació de vuit-cents mil, l'encariment de les obres addicionals de quatre a cinc milions només deixa dos-cents mil al participant. Per això, abans de posar-la en marxa, es comproven diversos projectes típics i un escenari advers: finançament més car, termini més llarg, vendes més lentes. El benefici desitjat no es torna a comptar entre les despeses amb el nom de «risc», ni el romanent esperat es presenta com si estigués garantit.

Alhora, la ciutat calcula les seves pròpies obres, el manteniment i les garanties. Si un càlcul honest no mostra guany per a totes dues parts, aquest protocol no s'ha de posar en marxa. Una aportació excessivament baixa tampoc no demostra èxit: la ciutat pot estar comprant car la participació en accions que haurien tingut lloc igualment.

La decisió té una regla, no un cognom

Una ciutat complexa necessita criteri professional. L'arquitectura, el patrimoni, les xarxes i la seguretat no es poden delegar completament en una calculadora. Però la decisió s'ha de basar en criteris coneguts, tenir una justificació escrita i poder ser impugnada. Si una mateixa particularitat es repeteix en diversos projectes, cal una regla pública que la tracti, no una excepció personal permanent.

Un termini només funciona si està clar què el posa en marxa i què l'atura. Suposem que l'Administració ha de respondre en 60 dies, però el dia 59 sempre demana un altre certificat i torna a començar el còmput. Aquest rellotge no limita el poder. La llista de documents, el moment en què la sol·licitud és completa, els motius de noves exigències i les conseqüències del silenci es defineixen per endavant. Una circumstància nova rellevant pot exigir una comprovació, però no es pot amagar darrere d'un «la documentació és incompleta» interminable.

El remei contra les dilacions ha de ser legal: un programa local no pot suprimir per si sol una comprovació de seguretat ni crear una competència inexistent. L'Administració també necessita capacitat per treballar. Castigar el retard sense personal ni un procediment adequat només pot augmentar la por de decidir.

Al dret d'impugnar cal afegir-hi la capacitat d'exercir-lo. Una reclamació massa cara o una decisió que arriba després de perdre l'habitatge redueixen la protecció a una mera formalitat. La persona necessita un motiu de denegació comprensible, accés als materials, ajuda i mesures adequades mentre dura la disputa. La revisió independent no s'ha de reduir a demanar al mateix responsable públic que s'ho torni a pensar.

Unes condicions iguals no creen recursos il·limitats. Si la xarxa només pot acollir un edifici entre diversos d'aptes, el mètode de selecció s'ha de conèixer abans que apareguin els cognoms. La cua o el concurs han de respondre a l'objectiu i a la llei; la rapidesa a presentar la sol·licitud no és neutral per si mateixa si algú ha rebut la informació abans.

Qui escull el projecte no ha de confirmar tot sol el seu propi èxit ni resoldre la reclamació contra si mateix. Cal separar funcions i fer visibles els conflictes d'interès, no necessàriament crear institucions noves. La valoració professional no substitueix l'elecció pública de les prioritats col·lectives, i l'elecció política no justifica una concessió secreta en un contracte concret. Així, la regla sobreviu al canvi de les persones que l'apliquen.

L'obligació sobreviu a l'operació

L'edifici es pot vendre, l'empresa pot canviar de propietari o esdevenir insolvent. Una anotació al web municipal sobre l'aportació deguda no proporciona diners per si sola ni fa que la reclamació obligui el propietari següent. Perquè l'avantatge no se separi de la feina a canvi, abans d'entrar-hi es defineix què es transmet després de la venda, què garanteix el pagament, quin rang té en cas d'insolvència i qui acaba les obres pendents.

El pagament íntegre per avançat pot consumir els diners sense els quals l'edifici no s'acabarà; donar tot l'avantatge a canvi d'una promesa sense garantia deixa la ciutat amb el risc. Calen etapes vinculades a fets verificables i garanties adequades. La seva força es comprova segons el dret concret, no es dedueix de les bones intencions de les parts.

Els residents no han de servir de garantia en una disputa sobre un pagament antic. Quan ja hi viuen, amenaçar de retirar les plantes ocupades només trasllada una obligació incomplerta a persones que potser no en sabien res. Per això, la protecció del dret de cobrament municipal es dissenya abans del primer acord. La possibilitat d'ajornament en

una crisi real també s'ha de conèixer, no sorgir com una recompensa secreta per una promesa poc realista.

Allò desconegut no es converteix en un fet

Una venda o l'entrada a viure en un habitatge és un esdeveniment. La superfície inscrita al cadastre és un estat administratiu. Un anunci o el consum elèctric és un indicador aproximat. Una estimació de la demanda oculta o del preu futur és una conclusió d'un model. Aquests nivells ajuden a respondre preguntes diferents i no han de semblar igualment certs. Fins i tot el registre d'un esdeveniment pot contenir un error.

Desconegut no és zero. Si no sabem si un edifici té reserva estructural per a una remunta, la resposta no és «no», sinó «no se sap». L'absència de dades sobre el termini d'un permís no significa zero dies, i l'absència d'un registre de lloguer no significa un pis buit. El desconeixement ha de continuar sent una resposta admissible del sistema.

Qui pren la decisió ha de veure la font, la data i la manera d'obtenir la xifra. El preu de venda no separa per si mateix l'efecte del dret nou del de la demanda o les millores privades. Calen comparacions i supòsits explícits; el resultat pot continuar sent un interval. Igualment, un edifici acabat no demostra, sense una comparació específica, que el programa hagi ajudat a crear-lo.

L'automatització no corregeix l'error inicial. Si la fórmula és injusta o el registre de partida és erroni, una execució més ràpida només pot estendre el dany. Cal saber qui ha establert la regla, com es pot comprovar el fonament de la decisió i qui el pot corregir. Una mala regla aplicada automàticament no es converteix en una bona regla.

Cap versió no rep tota la ciutat

Unes condicions públiques, un resultat verificable i una obligació exigible limiten les maneres conegudes d'obtenir un avantatge sense una acció a canvi. Però no justifiquen traslladar tothom a una única manera de fer no provada. La via ordinària i els diferents models nous

han de continuar de costat, i l'escala de cada prova ha de correspondre a allò que la ciutat pot acabar sense traslladar les pèrdues als altres.

El risc social ha de tenir un finançament separat i un límit d'obligacions, no amagar-se en els comptes del projecte constructiu. Que els programes tinguin noms diferents no vol dir que els seus riscos estiguin separats: una recessió compartida pot reduir alhora les aportacions i augmentar la necessitat de pagaments. Cal veure aquesta dependència conjuntament perquè diverses proves petites no es converteixin en una gran promesa sense cobertura.

Cap d'aquestes proteccions no fa invulnerable el sistema. Limiten les causes conegudes de fallada i l'espai on es pot estendre. Queda un perill que no eliminaran ni un participant honest ni una bona Administració: la mateixa idea inicial pot resultar equivocada.

Part VI. Per què el sistema pot aprendre

8. Un error no s'ha de convertir en una catàstrofe

La comprovació més incòmoda comença allà on el participant no ha infringit res. Ha presentat dades certes, l'Administració no ha dilatat els tràmits, l'aportació s'ha pagat i, tanmateix, a la gent no li és més fàcil trobar habitatge. Potser hem executat correctament una idea incorrecta.

La propietat parcial pot resultar massa cara de gestionar. La garantia pot no canviar la selecció dels llogaters. L'edificabilitat addicional pot traslladar-se gairebé del tot al preu del sòl. Cap disseny seriós no pot basar-se en el supòsit que els seus autors han previst totes aquestes respostes per endavant.

Una mala doctrina diu: el sistema és correcte; si el resultat és dolent, la gent l'ha executat malament. Un bon sistema admet: potser la regla és incorrecta. És una diferència psicològica difícil. Perquè és molt més agradable explicar el fracàs per la cobdícia, el sabotatge o la falta de consciència. Però, si ningú no vol entrar voluntàriament en el protocol, potser el protocol és dolent. Si la subvenció fa pujar els preus de manera persistent, potser el mecanisme és dolent. Si molta gent esquiva el mateix llindar, potser el llindar és dolent.

Al costat, no en lloc de tot

Després de totes aquestes possibilitats d'error, seria estrany traslladar immediatament tota una ciutat al nou mecanisme. Encara no sabem si hem calculat bé les despeses, si les garanties seran efectives o si un grup s'apropiarà del repartiment dels recursos. La confiança en el principi no substitueix la comprovació de la manera concreta de dur-lo a terme.

Es pot començar amb un nombre limitat de projectes adequats, mantenint la via ordinària per als qui no hi entren. Al costat poden funcionar opcions diferents: una prova la transformació, una altra la superfície addicional allà on les xarxes tenen capacitat disponible. No

cal reduir-les a la victòria d'un únic paquet. Llocs diferents poden necessitar respostes diferents, sempre que continuïn vigents els límits comuns de seguretat i de protecció dels drets.

Això és fer brotar: una nova manera d'interactuar creix al costat de l'existent, no rep tota la ciutat amb una sola decisió. Les persones hi entren voluntàriament, les versions tenen una escala limitada i se'n poden comparar les conseqüències. La coexistència no serveix per fer una demostració bonica de diversitat. Manté una alternativa i ajuda a veure si la regla nova compleix realment millor la seva tasca.

La petita escala, per si sola, encara no converteix el pilot en un experiment. Si s'hi han triat les parcel·les més còmodes, s'hi ha donat un suport excepcional i s'ha assignat un responsable propi a cada sol·licitud, l'èxit pot ser degut a aquestes condicions. Estendre el nom del programa a altres llocs no basta. Cal mostrar tot el suport, el temps dels treballadors i les excepcions sense els quals el resultat no s'hauria produït.

Abans de començar es fixen l'estat inicial i les preguntes de la comprovació. S'ha escurçat el camí fins a l'habitatge acabat? Ha sorgit un projecte addicional que sense l'intercanvi no hauria estat viable? L'aportació s'ha rebut en la forma acordada? Els projectes ordinaris comparables ajuden a distingir l'efecte del mecanisme d'una recuperació general del mercat. No creen un laboratori ideal, però deixen menys espai per felicitar-se a un mateix.

Uns quants edificis reeixits poden mostrar que el procediment és viable i que els participants poden complir l'intercanvi. No demostren que els preus de tota la ciutat baixaran. Per concloure això calen una altra escala d'observació i altres dades. El límit de la prova ha d'avançar amb l'abast de l'afirmació, no amb l'ambició dels autors.

La participació és voluntària; per tant, els participants poden ser diferents dels qui s'hi han negat. Els casos comparables s'escullen abans de l'acabament, no en funció del resultat desitjat. Les diferències entre casos formen part de l'explicació, no són un petit obstacle per a una taula bonica.

També cal veure els qui no hi han entrat. Si la regla nova només és accessible als propietaris amb un equip ja preparat i una gran reserva de diners, un pilot petit pot mostrar bons comptes per a un cercle reduït. Això encara no demostra una entrada oberta. Si el canvi ajuda a construir, però expulsa els residents anteriors sense protecció adequada, no es pot comptar el que s'ha creat separadament del que s'ha perdut.

Calen diversos models de costat no perquè competeixin els noms. Un pot funcionar bé per a les remuntes, un altre per transformar oficines i un tercer per fer més estable el lloguer. No s'han d'ordenar en un rànquing amb una sola xifra si fan feines diferents. Es compara allò que és comparable i es conserva la diferència de condicions en la conclusió.

Aquest enfocament deixa lloc al coneixement local. No cal que un territori amb capacitat disponible a les xarxes i un barri històric dens rebin la mateixa forma de desenvolupament. Continuen sent compartides la protecció de les persones, la seguretat, la publicitat de les condicions i la possibilitat d'impugnar la decisió. Les variants es diferencien en la manera de resoldre un problema concret dins d'aquests límits.

El límit de pèrdua és més important que la nota mitjana

Limitar el nombre de projectes no basta. També cal limitar allò que es pot perdre: pressupost, volum de garanties, obligacions pendents, conseqüències per als residents. Repartir entre diversos operadors només ajuda si una causa comuna no els fa caure tots alhora. La dependència d'un únic creditor o d'un únic mercat s'ha de veure conjuntament.

Una puntuació hipotètica de «8,4 sobre 10» pot amagar precisament el defecte que impedeix continuar el programa. Construir de pressa no compensa uns pisos perillosos. Una aportació gran no compensa la privació arbitrària d'un dret. Pocs pagaments per garanties no demostren res si només s'hi admetien persones que ja haurien llogat fàcilment sense el programa.

Una fallada greu no es compensa amb cinc indicadors bonics.

Els límits del fracàs no han de ser tan difusos que permetin justificar qualsevol resultat. Abans de començar es defineix davant de quins senyals cal una pausa, una comprovació addicional o tancar l'entrada a nous participants. Alguns incompliments no poden esperar la revisió programada: el perill per als residents o una obligació sense cobertura poden exigir una acció immediata.

Alhora, el fracàs d'un projecte aïllat no sempre refuta tot el model. Cal establir-ne la causa. Si el problema és l'estructura inadequada d'un edifici concret, es corregeixen la selecció i la comprovació tècnica. Si els comptes de tots els edificis típics fallen de la mateixa manera, el problema és més ampli. El dret d'aturar no substitueix el pensament; impedeix eludir una decisió quan la causa ja s'ha fet visible.

Aturar l'entrada, complir les promeses

El moment més difícil no arribarà quan es detecti el problema. Arribarà quan s'hagi de decidir si es continua un programa en què ja s'han invertit diners i reputació. Els autors trobaran explicacions de per què el resultat encara ha d'arribar. El gestor demanarà més temps. Els participants defensaran les condicions que els afavoreixen. Si el dret d'aturar només existeix al cap de qui va posar en marxa el mecanisme, és feble.

Per això, abans de l'entrada es fixen el termini de revisió, el pressupost màxim i els senyals de fracàs. Per exemple, després del període establert no hi ha participants independents viables; les aportacions s'incompleixen sistemàticament; les despeses públiques creixen sense resultats addicionals. Per separat es fixen els límits que no es poden compensar amb altres èxits: dany greu als residents, garanties sense cobertura, selecció opaca o privació arbitrària d'un dret.

També cal un responsable de la decisió. L'òrgan que posa en marxa el programa no ha de ser l'únic jutge del seu èxit: l'avaluador independent i l'òrgan facultat per aturar-lo han de rebre els materials i resoldre en el termini definit. Si no, fins i tot un informe negatiu honest pot quedar sense conseqüències durant anys. Conèixer per endavant el moment de triar fa que continuar deixi de ser la resposta automàtica.

Tancar significa aturar noves entrades, no fer desaparèixer els contractes vigents. Els residents no perden la llar perquè s'ha retirat el nom del pilot del web. Les garanties ja assumides, les aportacions acordades i les obligacions d'acabar les obres es mantenen. Cal saber qui les complirà, amb quins diners i què farà si el participant inicial ja no existeix. És part del preu de la primera decisió, no un tema per a una futura reunió d'emergència.

No tot el dany es podrà revertir. Un edifici enderrocat no reapareixerà després de tancar la recepció de sol·licituds; una persona desplaçada no necessàriament podrà tornar. Per això, fins i tot una prova petita necessita una avaluació prèvia de les conseqüències irreversibles. L'escala limitada redueix el possible preu de l'error, però no dona permís per equivocar-se amb la vida aliena sense protecció ni responsabilitat.

Per al resident, el pilot no és un pilot. És el seu contracte, els seus estalvis i la seva llar. Per això, el pla de tancament ha d'existir abans de la primera entrada: qui manté els habitatges rebuts, qui paga la garantia vigent, qui gestiona la disputa i traspassa els expedients a un altre operador. Si no hi ha recursos per fer-ho, encara no s'ha definit el límit del risc.

Aturar pot ser un resultat honest. El programa no ha trobat participants independents a un cost col·lectiu acceptable; la comprovació ha revelat un obstacle jurídic inacceptable; el cost del control ha destruït la simplicitat de l'intercanvi. No cal rescatar totes les idees amb una excepció nova. De vegades, renunciar-hi protegeix més residents futurs que continuar per salvar la reputació dels autors.

La versió següent ha de recordar l'anterior

Si, en canvi, la causa del fracàs és comprensible i corregible, la versió següent pot tenir altres condicions per als participants nous. Convé deixar visible què ha canviat i per què. Les obligacions assumides no es reescriuen arbitràriament amb efecte retroactiu; alhora, ningú no obté immunitat davant de futures normes obligatòries, especialment les de

seguretat. La previsibilitat significa un procediment comprensible de canvi i protecció, no una promesa de congelar el dret per sempre.

Un canvi de govern no és una fallada de l'ordre. Una majoria nova pot escollir altres prioritats per a les entrades següents. Però ha de poder veure quines obligacions ja s'han assumit i quant costarà complir-les. Igualment, la majoria anterior no ha de presentar la seva política com una llei eterna de la ciutat.

La nova versió necessita un rastre breu i visible de la decisió: quin problema s'ha observat, què se'n considera la causa, què s'ha canviat exactament i quan se'n comprovarà l'efecte. Sense això, qualsevol actualització es pot anunciar com a aprenentatge encara que només canviï el nom d'allò que ja existia. Conservar les condicions i els resultats anteriors no serveix per castigar els autors, sinó perquè l'equip següent no comenci amb el mateix desconeixement.

La prudència aquí va en dues direccions. No es pot rebutjar un fet desfavorable perquè no encaixa amb la teoria. Tampoc no es pot reescriure tota la teoria segons el primer resultat fortuït. La comparació, la repetibilitat i la comprovació de les causes permeten distingir l'aprenentatge de l'adaptació nerviosa.

Tornem als participants que s'aturaven davant d'un llindar brusc. Detectar aquest comportament encara no ha millorat res. Si la versió següent conserva el mateix salt, conserva també el motiu per esquivar-lo. Si s'ha canviat l'escala, s'han comprovat les operacions vinculades segons condicions conegudes i s'ha vist que la formalització ja no determina la superfície escollida, hi ha motius per parlar d'una lliçó apresa. No d'una victòria sobre qualsevol engany futur.

Amb una aportació incomplerta passa igual. Un informe públic sobre el problema no protegeix el projecte següent. El protegeixen el canvi en el moment de constituir la garantia, la força comprovada de l'obligació i un procediment real d'execució. L'aprenentatge ha d'arribar a la regla segons la qual algú actuarà, no quedar-se en el coneixement d'unes quantes persones.

Només després té sentit parlar d'antifragilitat en el sentit restringit d'aquest llibre. Un sistema té aquesta propietat quan un error limitat

no tan sols no destrueix el conjunt, sinó que modifica la versió següent de manera que repetir el mateix error esdevé més difícil.

No hem demostrat que l'ordre proposat ja tingui aquesta propietat. Hem descrit el camí necessari per arribar-hi: proves voluntàries i limitades, estat inicial visible, comparació, límits del risc compartit, avaluació independent, dret d'aturar, compliment de les obligacions vigents i canvi verificable de les condicions següents. L'absència de qualsevol d'aquestes baules pot convertir el fracàs en una pèrdua recurrent.

Posar en marxa un pilot i canviar-ne les condicions encara no vol dir haver après d'un error. També calen un límit de fracàs definit per endavant, l'aturada de noves entrades, el compliment de les obligacions vigents i la comprovació que la versió següent ha eliminat realment la causa. Encara hem de posar a prova aquesta seqüència completa.

Algunes pèrdues continuaran sent simplement pèrdues. No s'ha d'anomenar experiència útil la llar perduda d'un altre per fer més bonica la teoria. Aprendre no elimina la responsabilitat ni compensa el dany pel sol fet de tenir una versió nova.

Un bon ordre d'habitatge s'ha de dissenyar com si fos segur que els seus autors s'han equivocat en algun punt.

Ara la pregunta que fem a l'experiència és més precisa. No necessitem una ciutat que es declari l'encarnació de tot aquest llibre. Necessitem casos concrets: on s'ha aconseguit separar el sòl de la venda incondicional, repartir el risc del lloguer, intercanviar un dret addicional per una obligació exigible o modificar un programa fallit. I no són menys importants els llocs on no s'ha aconseguit.

Part VII. Els primers brots

9. Fragments d'un altre ordre

En un anunci d'habitatge de Viena no importa només el pagament mensual. Importa de qui és el pis, amb quina regla es fixa el preu i què passarà amb els diners quan s'hagi amortitzat el préstec antic. En un contracte d'Amsterdam s'hi afegeix una altra pregunta: de qui és el sòl sota l'edifici? En un lloguer francès: qui pagarà al propietari si el resident temporalment no pot? Documents diferents descomponen allò que estem acostumats a anomenar amb una sola paraula: habitatge.

Els capítols anteriors descrivien un disseny en què una possibilitat nova crea recursos per a la següent. Ara cal confrontar-lo amb una experiència que no està obligada a confirmar el que pensem. Veure quines connexions concretes funcionen, qui les paga i on apareix una nova dependència.

Un gran programa pot fer bé una feina i deixar-ne una altra pendent. Protegir el pagament al propietari encara no és retornar els ingressos al resident. Conservar el sòl per a la ciutat encara no és donar a la persona un contracte previsible. És precisament en aquests límits on es veu què falta per completar el conjunt.

Sòl que no cal vendre per sempre

Qui compra habitatge sobre sòl d'Amsterdam amb un dret d'erfpacht no ha de llegir només el preu del pis. Els documents també inclouran un pagament pel sòl, el canon, o les condicions per redimir-lo. Es pot utilitzar l'edifici i transmetre el dret sobre l'habitatge, però el sòl continua sent de la ciutat. Aquí s'ha separat allò que una venda ordinària reuneix en un sol paquet: l'ús de l'habitatge i l'alienació definitiva del sòl.

Per a la ciutat és una manera de no cedir totes les possibilitats futures amb l'operació d'avui. Un canvi de funció o de l'abast dels drets pot significar un canvi del pagament pel sòl. Però el contracte

no substitueix l'autorització urbanística: el dret del propietari del sòl i les competències de l'òrgan de planejament no es converteixen en un únic poder il·limitat.

Tanmateix, un contracte llarg també pot significar una incertesa llarga. En els contractes antics, la revaloració periòdica del sòl generava disputes i imports diferents per a la mateixa parcel·la. El pagament futur es convertia en un risc tant per al resident com per al seu creditor.

El règim de durada indefinida introduït el 2016 va oferir una altra elecció: fixar la base del sòl i pagar una quota indexada, o redimir-la sense revaloracions periòdiques futures. Redimir el pagament, però, no converteix el sòl en propietat privada.

Aquí no hi ha una solució sense cost. Si la ciutat dona previsibilitat a llarg termini a l'usuari, limita la seva pròpia possibilitat de capturar cada nou increment de mercat mantenint el mateix contracte. Si es reserva una llibertat àmplia de revaloració, una part del risc es trasllada al pressupost familiar i a les condicions del crèdit. Dir que el sòl és públic no basta. També cal determinar fins a quin punt serà previsible el propietari públic.

L'assequibilitat tampoc no sorgeix automàticament de la forma de tinença del sòl. La ciutat ha de recordar les condicions de lloguer de cada acord i vigilar-ne el compliment. Si no, pot posseir el sòl però perdre el control sobre allò per a què el conservava.

D'Amsterdam convé prendre no pas l'eslògan «no vendre res», sinó una distinció més precisa. Mantenir el sòl en propietat pública significa conservar una eina. Una valoració justa, uns canvis de pagament comprensibles i el dret d'impugnació determinen si ajudarà la persona a obtenir habitatge o crearà una dependència nova. El propietari públic també necessita regles.

Una gran alternativa al lloguer privat

A Viena no es tracta d'un sol edifici reeixit. La ciutat distingeix aproximadament 220 000 pisos propis i uns 200 000 més amb suport públic o cooperatius. No és que «tot pertanyi a l'Ajuntament»: hi ha

propietaris, formes de finançament i regles de circulació dels diners diferents.

Aquesta escala fa de l'habitatge social no només un últim refugi, sinó un gran sector paral·lel, accessible també a rendes mitjanes. Però complir els requisits d'ingressos encara no significa obtenir un pis.

Un contracte llarg, fins i tot indefinit, permet planificar la vida sense haver de tornar constantment al mercat. Un sector gran dona una alternativa a un propietari privat concret. La llibertat de rebutjar males condicions és més forta quan fora d'aquell contracte hi ha realment una altra opció.

El Wohnfonds de Viena compra i prepara sòl, i els concursos tenen en compte l'economia, l'arquitectura, l'ecologia i la sostenibilitat social. Les condicions de qualitat s'incorporen a la selecció del soci abans de l'execució. El fons utilitza diverses formes de transmissió, incloses vendes i drets d'edificació: no és una prohibició general d'alienar sòl.

La llei austríaca WGG per a les organitzacions de lucre limitat vincula el capital a una finalitat residencial, limita els pagaments als propietaris i estableix una base de costos per a les rendes. Es permeten els excedents i les reserves, però no retirar lliurement tots els recursos. Així, allò acumulat continua treballant per a l'habitatge, encara que el sòl, la construcció, el crèdit i el manteniment s'hagin de pagar igualment. No és un sostre mecànic per a tots els promotors. I la llei, per si sola, no demostra que qualsevol limitació del benefici abaixi el preu: el règim funciona juntament amb el sòl, el finançament i la supervisió.

El procediment municipal exigeix dos anys de residència principal a Viena. Ni tan sols les millores d'accés de 2025–2026 donen immediatament un pis a una persona nouvinguda només perquè hi hagi trobat feina.

Un altre obstacle són els diners inicials. En una part de l'habitatge amb suport públic, l'aportació per sòl i construcció sovint és de 15 000–30 000 euros; la ciutat ofereix ajuda per finançar-la. Un pagament

mensual baix no elimina aquest llindar. I els edificis nous continuen exigint pagar els preus actuals del sòl, del crèdit i de les obres.

Per això no es pot copiar Viena en cinc anys amb una sola decisió. Es pot començar a formar una reserva de sòl, implantar controls i protegir la reutilització del capital. No es pot obtenir de cop tot el parc de pisos i tota la capacitat financera que aquestes regles han de gestionar. No necessitem el mite d'una ciutat sense problemes d'habitatge, sinó una conclusió més sòlida: una llarga memòria institucional pot esdevenir part de l'oferta d'habitatge.

Una eina, una feina

El benefici fiscal noruec BSU dona suport a l'estalvi per a l'habitatge habitual propi, no per a qualsevol immoble. El 2026, l'import de la deducció fiscal depèn tant de l'aportació com de l'impost que s'ha de pagar: si aquest és insuficient, la diferència no es compensa amb un pagament en efectiu.

Primer cal tenir marge per estalviar. La persona a qui no queda res després de les despeses necessàries no aprofitarà un benefici fiscal per una aportació que no pot fer.

El Startlån ordinari fa una altra feina. El municipi s'endeuta amb Husbanken i presta a persones amb dificultats persistents per obtenir finançament bancari. El préstec pot cobrir tot el preu sense un requisit general d'entrada pròpia, però la llar ha de poder atendre el deute després de les despeses necessàries. No és un pis regalat ni només un programa per al jove que compra per primera vegada.

Un pilot separat per a la primera adquisició s'adreça a qui no encaixa en el Startlån ordinari, però no obté prou crèdit bancari. Aquí calen com a mínim un 5 % de recursos propis i, al cap de deu anys, refinançar el deute pendent. Entrar-hi amb èxit no garanteix una sortida assumible.

Aquestes condicions no equivalen a una prohibició general de comprar habitatge per llogar-lo. Les restriccions bancàries noruegues sobre hipoteques no exigeixen residir personalment a cada pis adquirit. La

condició del benefici fiscal afecta l'estalvi amb suport; la del préstec, el seu prestatari.

En un borettslag, la persona adquireix una participació cooperativa amb dret d'ús de l'habitatge. Cedir tot el pis a una altra persona té un procediment propi en què intervé la junta; hi ha una possibilitat de cessió de fins a tres anys després del període de residència prèvia requerit i excepcions específiques. Les limitacions d'ús s'han de llegir juntament amb la sortida permesa.

Una obligació de residència separada, la boplikt, no sempre afecta personalment el comprador. En el règim local de Kragerø per als immobles residencials, el resident permanent pot ser un llogater. Mantenir l'ús durant tot l'any no és el mateix que prohibir qualsevol lloguer.

Una eina ha de fer una feina. El suport es pot vincular a l'ús residencial, però les limitacions necessiten regles per mudar-se, vendre i absentar-se temporalment. La seguretat sense mobilitat es converteix fàcilment en una trampa. I un crèdit més accessible sense oferta nova encara no demostra una ciutat més assequible.

Qui rebrà la rebaixa després de la primera venda

El BRS francès planteja una altra pregunta: com ajudar el primer comprador sense perdre l'habitatge assequible per al segon? Una organització OFS manté el sòl, i la llar compra un dret de llarga durada sobre l'habitatge; el sòl no passa a ser propietat de la llar. Precisament per això, l'operació inicial i la venda següent poden seguir una lògica diferent de la compra ordinària al mercat.

Per entrar-hi hi ha límits d'ingressos i de preu, i també condicions patrimonials. L'habitatge està destinat a residència principal. Al preu de compra s'hi afegeix un pagament mensual pel sòl; separar el sòl de l'adquisició inicial no el fa gratuït. Cal comparar tot el pagament de la llar i tot el conjunt de drets, no només una xifra atractiva en un anunci.

Quan es transmet a un nou comprador que compleix els requisits, la durada del contracte es renova segons les regles del règim: el dret no ha de perdre valor només perquè el termini pendent sigui cada vegada

més curt. Però el comprador ha de ser aprovat i el preu de revenda està limitat per una fórmula. És una limitació conscient, no una part inacabada de la propietat ordinària.

L'avantatge col·lectiu queda vinculat a l'actiu: la llar següent també ha de rebre l'habitatge en unes condicions assequibles definides. El primer propietari pot formar capital propi i vendre els seus drets, però no quedar-se qualsevol encariment de mercat del sòl com a guany personal. Si no, la rebaixa finançada a llarg termini s'acabaria amb la primera operació.

El règim conserva l'assequibilitat de l'habitatge concret, no trasllada el mateix suport amb el venedor a qualsevol altra ciutat. Cal trobar un comprador que compleixi els requisits, completar el procediment i liquidar les obligacions. La possibilitat jurídica de vendre encara no prova que es pugui sortir de pressa en el moment necessari.

Aquest compromís no fa dolent el model. El defineix. La persona no rep totes les possibilitats de la propietat ordinària, sinó un altre paquet: ús de llarga durada, possibilitat d'estalviar i de transmetre, però apropiació limitada del valor futur. La persona ha de tenir dret a aquesta elecció, però ha de saber a què renuncia.

Què pot exigir exactament la ciutat per una possibilitat nova

En el SoBoN de Munic, la conversa sobre la part col·lectiva comença amb el pla. Si el planejament nou crea un increment substancial del valor del sòl i despeses municipals associades, el propietari o promotor que rep aquesta possibilitat nova assumeix unes obligacions definides. El sòl per a infraestructura, el seu finançament i l'habitatge assequible formen part d'un acord concret. No són una factura moral pel fet que un particular hagi obtingut un benefici.

Les obligacions poden incloure habitatge amb suport públic o amb preu limitat i condicions de llarga durada. El resultat col·lectiu aquí no són només diners, sinó també drets definits d'ús dels habitatges futurs.

La ciutat no pot incloure qualsevol desig seu en la factura. El dret alemany exigeix proporcionalitat en el contracte i no permet cobrar una contraprestació per una actuació a què el participant ja té dret sense pagar-la. Les despeses han d'estar vinculades al projecte. Dret nou, dret preexistent i obligació a canvi són coses diferents.

Això s'acosta al nostre principi de no vendre alleujament després d'empitjorar el règim de base. Però el SoBoN es basa en competències de planejament establertes per llei, no actua al marge del poder públic. Un exemple aliè no dona al nostre disseny una competència que li falti.

Les regles també comproven què quedarà al participant. En el cas estàndard, el participant ha de conservar almenys un terç de l'increment del valor del sòl derivat del planejament. No és un terç dels ingressos per vendes ni una rendibilitat garantida de la construcció. Aquesta part ha de deixar incentiu i marge per als costos i riscos individuals; ni tan sols aquesta regla elimina la comprovació específica d'una càrrega excessiva.

Un preu de compra del sòl inflat no ha d'obligar automàticament la ciutat a reduir les exigències: la valoració té la seva pròpia base. La regla es coneix abans de l'operació sobre el sòl precisament perquè la ciutat no pagui la confiança d'un altre en una concessió futura.

Entre 2024 i 2026 es van revisar les condicions dels acords de Munic: es van modificar valors de lloguer i del sòl, durades de les limitacions i ajuts. Però el projecte també depèn dels costos de construcció, dels tipus d'interès i de la disponibilitat de subvencions. Ni tan sols una aportació proporcionada crea un finançament inexistent; una d'excessiva pot consumir el romanent que motivava començar la feina.

Munic no dona un percentatge universal que calgui retirar a tot arreu. Dona una seqüència més important: establir què ha creat exactament el planejament; definir el resultat col·lectiu associat; comprovar la càrrega i la possibilitat d'execució.

Quan el préstec antic ja està amortitzat

Després d'amortitzar el préstec inicial d'un edifici sorgeix una pregunta molt concreta: què passarà amb el flux que l'ha atès durant anys? El Landsbyggefonden danès mostra una de les respostes. Per a determinades categories del sector d'habitatge, una part dels pagaments no desapareix amb el préstec, sinó que es destina a necessitats col·lectives d'habitatge. L'actiu antic comença a sostenir alguna cosa més que el seu propi deute passat.

No és un donatiu voluntari d'un resident agraït. Les regles s'estableixen per llei; els tipus d'aportacions, els terminis i el repartiment depenen de la generació de finançament de l'edifici. No es poden traslladar les condicions d'una generació a tot el sector.

Les diferents línies del fons i els fons locals de les organitzacions d'habitatge tenen regles definides i drets d'ús d'una part del que s'hi ha aportat. No és una sola caixa de lliure disposició. Els recursos col·lectius han de tenir destinatari, finalitat admissible i procediment; sense això, la paraula «retorn» no garanteix res.

El 2025, els diners del fons es destinaven a reformes, suport al capital i al lloguer, préstecs a la construcció nova i reemborsament a l'Estat de despeses relacionades. Una part dels recursos no treballava per a pisos nous, sinó perquè els habitatges ja creats continuessin sent aptes per viure-hi i poguessin cobrir els seus costos.

Un edifici no es converteix en una màquina que paga tota sola el següent. El llarg cicle sectorial es basa en les aportacions d'altres residents i en la participació pública, no només en la promesa de reinvertir un benefici obtingut en algun moment.

Els residents actuals tenen dret a preguntar quina part de la càrrega suporten pels futurs. La solidaritat no es torna gratuïta perquè se l'anomeni fons. Cal veure el pagador, el beneficiari i les necessitats que s'ajornen, no justificar qualsevol pagament invocant el cicle llarg.

L'Estat tampoc no desapareix d'aquest disseny. La llei defineix la gestió, la supervisió, les destinacions, les possibilitats de crèdit estatal i

les transferències. L'autofinançament del sector no significa independència respecte de les decisions polítiques. El fons pot evitar que els recursos es dilueixin cada any, però ell mateix necessita protecció contra un canvi arbitrari de destinació.

De Dinamarca no convé prendre la fantasia d'un habitatge que un dia deixa de costar res. Convé prendre el vincle llarg entre el pagament, l'actiu i l'ús següent dels recursos. La finalitat no és extreure, sinó tornar a crear. I cal anomenar honestament la font d'aquesta repetició: en aquest cas inclou pagaments obligatoris duradors dels mateixos residents.

Un risc que no cal deixar en mans de dues persones

En el programa francès Visale, al costat del llogater i del propietari apareix una tercera part: Action Logement. El garant pot pagar un deute determinat al propietari. Per a la persona sense un avalador privat acceptable, és una altra manera de repartir el risc del contracte. El programa treballa amb l'accés a l'habitatge ja existent.

La garantia és gratuïta per a totes dues parts del contracte, però no per al conjunt del sistema. Té destinataris, límits de renda, requisits d'habitatge i documents. Per als joves, l'accés és ampli; després dels trenta anys està vinculat a circumstàncies laborals, d'ingressos o de mobilitat determinades. No és una assegurança general de qualsevol contracte que el propietari hagi acceptat signar.

Aquí importa la data del contracte. Les garanties noves de Visale a partir del gener de 2026 cobreixen els tres primers anys de residència. Els contractes anteriors mantenen les seves condicions; per a una formalització posterior cal tornar a complir els requisits. La protecció té un límit temporal que el resident i el propietari hauran de tenir en compte.

L'aval es formalitza abans del lloguer i el retard en el pagament es declara segons el procediment. El garant cobreix un risc definit, no qualsevol pèrdua possible sense comprovació.

Per al llogater, el pagament no significa la condonació del deute: el garant té dret a reclamar-li el reemborsament. Canvia la part que assumeix temporalment el risc i s'ocupa del cobrament, però l'obligació no desapareix. Per tant, protegir el propietari no equival a protegir completament el resident.

La garantia no substitueix el consentiment del propietari per contractar. Pot reduir un motiu de rebuig, però no crea un pis lliure ni fa assumible qualsevol lloguer. Assegurar el risc, sostenir els ingressos i crear habitatge continuen sent tres feines diferents.

Aquesta garantia permet treure un risc definit de la parella fortuïta de propietari i llogater. Per fer-ho calen un pagador, un límit de cobertura, responsabilitat del resident i condicions de finalització de la garantia. Si no, només traslladarem una obligació amagada a una altra part.

Què encara no forma un conjunt

Aquests exemples no formen un sistema acabat simplement perquè els posem de costat. El sector austríac conserva capital; Amsterdam, sòl; el BRS, l'assequibilitat en la transmissió següent. Munic vincula el planejament nou a obligacions, Dinamarca sosté un cicle col·lectiu llarg i Visale reparteix el risc. Cada mecanisme té recursos i límits propis.

El suport pot seguir la persona de maneres diferents. La Kela finlandesa recalcula l'ajut d'habitatge després d'una mudança segons els ingressos, la composició familiar, les despeses i els límits locals. El BRS conserva l'assequibilitat d'un habitatge concret per al resident següent. Cap dels dos mecanismes no dona a la persona un capital acumulat universal per passar entre ciutats i formes de tinença. Combinar estalvis protegits i suport en aquesta transició és una tasca que encara proposem resoldre.

Igualment, el pilot noruec i els canvis de condicions de Munic permeten treballar amb versions diferents, però no connecten per si mateixos tot el camí: veure el fracàs, aturar-ne la propagació, complir les promeses fetes als qui ja han entrat i canviar la regla següent.

Aquesta seqüència completa continua sent la nostra proposta, no un ordre ja fet que només cal traslladar d'un altre país.

No basta premiar una acció nova si els recursos es poden retirar immediatament. No basta deixar el sòl a la ciutat si el seu preu depèn d'una valoració opaca. No basta una sortida jurídica que la persona no pot utilitzar. Són precisament els límits de les peces que funcionen els que mostren què falta encara per completar el conjunt.

Així, la pregunta sobre el pas de demà es torna més concreta. Quin dret canviem exactament? Quin resultat obté l'altra part? Qui paga quan els comptes no es compleixen? Què queda després del primer acord, i la persona pot marxar? Ja existeixen algunes respostes. La nostra tasca no és declarar-les una solució definitiva, sinó preparar una comprovació que la nostra pròpia proposta pugui superar.

Part VIII. Què fer demà

10. Com començar sense una gran revolució

La ciutat no necessita proclamar demà un nou ordre d'habitatge. Necessita escollir un obstacle que pugui comprovar honestament i, potser, eliminar. No tots els pisos cars alhora. No tot el sistema de lloguer. Una classe concreta d'accions que ara no es fan o es fan massa lentament.

Poden ser edificis no residencials adequats que costa transformar. O parcel·les on la capacitat disponible de les xarxes permet afegir habitatge, però el procediment ordinari no ofereix una via clara. O llogaters que poden assumir el pagament actual, però a qui els propietaris no deixen accedir al contracte pel risc. No cal canviar totes tres coses alhora. Si no, fins i tot després de l'èxit no se sabrà quin canvi ha funcionat.

Començar on es veu l'obstacle

El primer pas és inventariar allò que ja existeix. Quins edificis són aptes per a la transformació escollida? Què es permet avui? Quina capacitat disponible tenen les xarxes? On no falta formigó, sinó una decisió? Convé començar amb un grup limitat d'immobles, suficient per comprovar la qüestió, no amb la promesa de comptar de seguida tota la ciutat.

La ciutat ha d'inventariar immobles, drets, limitacions conegudes i allò desconegut. Un mapa o un model ajudaran a trobar un candidat, però no substituiran la comprovació tècnica i jurídica. Si cal una inspecció o aclarir un dret, s'ha de veure abans de la decisió.

En aquesta fase es descartaran molts immobles. Una estructura inadequada. Una propietat complexa. Falta de connexió. El propietari no està disposat a actuar. El finançament no encaixa. És un resultat normal de la cerca. El primer examen ha de descartar les opcions febles

de pressa i sense grans despeses, i deixar-ne unes quantes que valgui la pena comprovar més a fons.

Per a aquestes opcions es fixa aleshores la via ordinària: què pot fer legalment el participant sense la nova proposta, amb quins permisos, despeses i obligacions. És el punt de comparació. Si no es veu, qualsevol millora es pot anomenar addicional i qualsevol retard es pot amagar en el procediment anterior.

La primera troballa útil pot ser que no calgui cap protocol separat. Es pot eliminar un requisit innecessari per a tothom. Corregir un error del procediment. No cal crear un intercanvi allà on n'hi ha prou de deixar de fer malament la feina.

Preparar una proposta de la qual es puguin fer els comptes

Si l'acció escollida necessita realment una decisió addicional o un recurs compartit, la ciutat l'ha d'anomenar amb precisió. Quina superfície es pot obrir? Quina xarxa es pot preparar? Quin risc es pot assumir? Ha de ser una acció dins de les competències pertinents, no un desig bonic en una presentació.

Després es defineix què ha de canviar físicament o en el contracte. No «augmentar l'eficiència». Afegir habitatges aptes per viure-hi després de comptar els retirats. Obrir a unes persones determinades l'accés a un lloguer estable. Conservar un parc assequible durant un termini acordat. S'ha de poder comprovar la condició sense convertir el nombre de registres en un substitut de la vida.

En un intercanvi vinculat a la construcció, el participant fa els comptes de totes dues opcions: l'ordinària i l'addicional. Preu d'entrada, obres, finançament, temps, ingressos esperats, aportació. Alhora, la ciutat calcula la seva part: preparació, xarxes, comprovació, manteniment futur, risc i recursos que rebrà. Si a un participant només li va bé perquè les despeses de l'altre han desaparegut de la taula, la proposta encara no està preparada.

Abans de posar-la en marxa, cal deixar que possibles participants independents llegeixin les condicions i calculin les seves pròpies opcions. No es tracta d'obtenir una carta formal de suport, sinó de veure si algú està disposat a actuar en condicions públiques sense una promesa personal. Una negativa pot ser més útil que una aprovació: mostrarà quina baula falta.

Juntament amb l'aportació es defineixen la forma, el termini, la comprovació i l'execució de l'obligació. Amb la garantia, l'operador, el límit i la font de pagament. Amb el recurs escàs, el mètode de selecció. No cal traslladar al primer document tots els casos possibles de la ciutat futura. Però no es poden ajornar les condicions sense les quals aquest acord concret no resistirà un canvi ordinari de circumstàncies.

Fer que la primera prova sigui prou petita

Per comprovar el procediment i els comptes, es poden escollir uns quants projectes reals d'un o dos tipus semblants. Han de ser prou diferents per no dependre d'un únic cas còmode, i prou semblants perquè la conclusió no es desfaci en històries incompatibles. La mida es determina pel cost de la possible pèrdua i per la capacitat de complir les obligacions ja assumides.

Els participants inicials no han de rebre un avantatge d'informació no pública. Si l'impulsor construeix, compra actius o ven un servei necessari, aquest interès es declara abans de la selecció. Pot aportar un coneixement important, però no ha de ser qui avaluï tot sol i definitivament l'efecte col·lectiu del seu projecte ni qui decideixi a qui s'admet al costat.

També se separen els fets compartits dels supòsits comercials privats. Les condicions de la ciutat, les decisions publicades i els motius de selecció són igualment accessibles. El preu intern d'una negociació o l'estratègia pròpia de finançament no es fan públics pel fet de participar en el programa. En canvi, la informació no pública de l'Administració no s'ha de convertir en l'avantatge comercial d'un operador.

Abans de la primera entrada no es designa només qui executa, sinó també qui comprova i qui pot aturar noves incorporacions. Es defineixen la data de revisió, el límit de despeses, els senyals de fracàs i el pla per complir els contractes vigents després del tancament. Tot això té un responsable i recursos. La frase «el pilot es pot tancar», tota sola, no basta.

Mostrar el procés, no només el resultat solemne

Per a un pilot de construcció n'hi ha prou de començar amb cinc preguntes:

1. Quants habitatges aptes per viure-hi s'han afegit realment per sobre de la via ordinària?
2. Quant ha durat el camí fins a l'ús?
3. Quant ha invertit de més el participant privat i què ha arriscat?
4. Quins recursos ha rebut realment la ciutat després de les seves despeses?
5. Què han permès obrir aquests recursos a continuació?

Les respostes han de mostrar tant el resultat com el lloc del retard. El temps des de la sol·licitud completa fins a la decisió i des de la decisió fins a l'ús són terminis diferents. Les despeses de preparació i les de construcció efectiva són despeses diferents. Una aportació signada i una de rebuda són estats diferents. No es poden fondre en un sol anunci d'èxit.

Al costat es mantenen les expectatives inicials i els casos ordinaris comparables. Es registren tot el suport, el temps de les institucions, les excepcions discrecionals, les negatives i els motius de sortida. Per als residents es comproven no només el nombre de pisos acabats, sinó també l'assequibilitat de les condicions, la qualitat i la situació dels qui s'han hagut de mudar. No totes aquestes respostes arribaran alhora.

El primer període pot acabar no amb edificis nous, sinó amb una forma jurídica comprovada, una connexió preparada i uns quants participants que han arribat al finançament. És un resultat intermedi concret. No cal anomenar-lo habitatge acabat. El calendari de prepa-

ració no és una promesa que la gent hi entrarà a viure en una data políticament convenient.

Els recursos rebuts es vinculen de seguida a una feina següent definida. Si es mantenen en reserva, s'explica per a quina obligació. Si van a una xarxa, se'n mostra l'execució. Si el programa s'ha aturat, es mostra com es completen els seus contractes. Així l'informe continua responent sobre accions, no es converteix en una col·lecció de grans quantitats.

Al final de la comprovació són possibles decisions diferents. Continuar sense canvis, si les condicions han superat la prova dins dels límits declarats. Canviar la versió següent, si la causa del problema és comprensible i corregible. Tancar l'entrada a nous participants, si l'intercanvi no encaixa o la protecció no és fiable. L'ampliació és un dels resultats possibles, no una condició amagada de qualsevol experiment «reeixit».

Deixar als qui vinguin després el dret de ser més savis

Demà la ciutat pot fer poca cosa, però concreta: escollir un problema, un responsable i un grup petit d'immobles adequats; fixar la via ordinària; comprovar què pot oferir realment més enllà. D'aquí ja surt feina per a l'enginyer, el jurista, el financer i el futur participant. No cal aconseguir abans l'acord amb tot el llibre.

Alhora, la primera prova no s'ha de convertir en l'única manera permesa de viure. El lloguer, la propietat, el suport i els diferents contractes continuen sent necessaris per a persones diferents. La tasca de la regla nova és afegir una bona via, no fer incòmodes totes les altres per demostrar que és imprescindible.

El problema de l'habitatge no s'acabarà després d'un pilot reeixit. Canviaran la feina, la composició de les famílies, l'edat dels residents i el preu dels diners. Uns edificis perdran la funció; d'altres en rebran una de nova. Fins i tot una bona resposta d'avui necessitarà revisió. Per això és important deixar als qui vinguin després no només els

habitatges creats, sinó també la possibilitat de canviar l'ordre sense destruir les promeses ja fetes a les persones.

Hem començat amb un conflicte en què cadascú defensa la seva part de veritat. No acabem amb la victòria d'una part. No cal que el propietari es converteixi en benefactor, ni que el llogater sigui infal·lible, ni que la ciutat sigui omniscient. Calen regles que facin rendible crear, que dotin la protecció de mitjans i que permetin corregir l'error. No seran les nostres intencions les que mostraran si una versió concreta funciona, sinó allò que canviï en la vida de les persones.

No proposem resoldre definitivament la qüestió de l'habitatge. Proposem crear un ordre que no deixi de resoldre-la.