Coofin
Jornada de Financiación de vivienda colaborativa

COOFIN, Jornada de Financiación de proyectos de Vivienda Cooperativa en cesión de uso

Durante la mañana del pasado 28 de abril se celebró “CooFin”, la primera jornada de financiación para proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso del Estado. Organizada por el grupo de trabajo de vivienda de REAS Red de Redes, junto con Sostre Cívic, la cooperativa catalana de proyectos de vivienda, contó también con la colaboración de Hispacoop (la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios) y la Federación de Cooperativas de Vivienda de Catalunya.

La relevancia que tenía la jornada se puede constatar por el éxito de participación: asistieron más de 350 personas de diferentes puntos del territorio y también desde América Latina, conectadas por videoconferencia a través de la plataforma Zoom. Durante las tres sesiones de debate, de la mañana que duró la jornada, se analizó la situación actual de la financiación de los proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso, las claves de estas operaciones, las dificultades que se encuentran los grupos promotores y las entidades financieras, así como los retos que se plantean para el futuro próximo.

En el apartado de análisis y diagnóstico, **David Guardia** de Sostre Cívic y **Joana Gómez**, economista de la consultora Consciencia Empresarial, compartieron los resultados de un estudio sobre financiación de proyectos realizado durante el año pasado fruto de la colaboración entre el Ayuntamiento de Barcelona y la Federación de Cooperativas de Cataluña. Entre las conclusiones, destacaron mejorar la cultura financiera y la profesionalización del acompañamiento de los proyectos, así como la claridad y rigurosidad de los modelos de gobernanza de los proyectos. En su intervención apostaron por desarrollar un sistema de garantías con las Sociedades de Garantía Recíproca, que serviría tanto para apoyar a los bancos en la diversificación del riesgo, como mejorar la solvencia de los proyectos.

Entre los mayores retos del sector, los dos ponentes destacaron la formación y capacitación, tanto de las personas que impulsan cooperativas de vivienda como de los equipos técnicos que acompañan. También apuestan por mejorar la interlocución financiera y la credibilidad y solvencia del sector, así como la creación de nuevos instrumentos de apoyo público y garantía. También plantearon nuevos instrumentos financieros, como las subvenciones del Plan Estatal de Vivienda, el sistema de garantías con la contragarantía de CERSA, la creación de un fondo de garantía público-cooperativo y las garantías de administraciones municipales.

En el turno de las entidades financieras intervino, en primer lugar, **Juan Garibi**, de **FIARE Banca Ética**, destacando tres próximos efectos que, prevé, creará la vivienda cooperativa en el sector bancario. Fiare visualiza la creación de variantes sobre los modelos originales de la

vivienda cooperativa en cesión de uso, así como la progresiva estandarización del modelo y la aparición de nuevos agentes de actividad económica que dinamizarán el sector. Entre estos, no sólo apunta a agentes de financiación o promotoras/constructoras, sino también de prestación de servicios y cuidados de personas. En su intervención añadió también algunas claves de dificultad o riesgo que habría que trabajar, entre las que destacaremos las diferentes realidades normativas entre comunidades autónomas y las complicaciones con la expectativa de cesión de suelo público. Dio importancia, también, al rol, compromiso e implicación de las personas socias con el proyecto y la entidad financiera, las desviaciones de tiempos y presupuesto, la capacidad técnica de socias y personas acompañantes, y la concentración de riesgos con diferentes parámetros.

A continuación, **Guillem Fernández** de **Coop57,** que empezó aclarando que su entidad no es un banco ni una cooperativa de crédito, sino de servicios, y que sus criterios de análisis son diferentes a otras entidades regidas por el Banco de España. A raíz de la crisis de 2008 empezaron a recibir solicitudes de proyectos de vivienda, salud y educación. Tras varios años de reflexión, vieron el papel que podrían ejercer desde la economía social y solidaria para demostrar que otro modelo de vivienda es posible. Desde 2016 han participado en 11 operaciones, tanto en suelo público como en privado (no público privatizado), cada uno de ellos analizados como casos únicos. Visualiza la cesión de uso como una vía de acceso a la vivienda intermedia entre la propiedad y el alquiler. Se podría equiparar más a la compra o más el alquiler en función de cómo se estructure la aportación al capital recuperable.

Desde Coop57 apuestan, más que por la cantidad, por financiar proyectos con mayor potencial transformador. Eso quiere decir que, de cada proyecto, valoran aspectos como el impacto en el entorno, el arraigo, la acogida de la diversidad, la cuantía limitada de las aportaciones, la promoción de la universalidad del modelo, los mecanismos de solidaridad y la trayectoria de vida en común del grupo.

Juanjo Llopis de **Caja de Ingenieros**, cooperativa constituida en 1967 por un grupo de ingenieros que hoy en día presta servicios a toda la sociedad, quiso empezar que aunque todavía no han participado en ningún proyecto de vivienda cooperativa, están analizando algunas iniciativas. En su intervención trasladó que los proyectos de vivienda cooperativa en cesión de uso aportan valor, están en fase de consolidación y aportan modelos de gobernanza en la gestión. También destacó que veía importante contar con experiencias de éxito, crear un modelo escalable, sostenible y solvente, además de conseguir seguridad jurídica y supervisora que permita el tratamiento de las operaciones en condiciones adecuadas.

Tras las entidades financieras, cuatro proyectos de diferente perfil y fase de desarrollo aportaron su experiencia. **Ricardo Moríñigo** de **Entrepatios**, desgranó los elementos de la financiación del proyecto de vivienda cooperativa Las Carolinas, el primer edificio de vivienda colaborativa en derecho de uso de la ciudad de Madrid. Incluyó algunos elementos de autocrítica de los proyectos para mejorar la colaboración con las entidades financieras. Mencionó la experiencia de éxito con Fiare en la financiación, resumió el momento actual y destacó la necesidad de aglutinar los proyectos en estructuras como REAS e HISPACOOP que permitan acumular recursos y poder trabajar las tareas definidas, que harán que el sector pase de una anécdota a una realidad palpable.

Mary Asun Rodriguez de **Axuntase**, proyecto intergeneracional en Asturias, ejemplificó la problemática con los números de su proyecto. En su grupo cuentan con diversidad de realidades: personas que tienen la necesidad de financiación y las que no. Han compartido el proyecto con varias entidades financieras y están pendientes de concretar una propuesta final. Para conseguir una parte del importe necesario para cuadrar su presupuesto están trabajando a nivel técnico, legal y financiero opciones de financiación alternativa con participación social. También, añadió, están diseñando un fondo de solidaridad para gestionar la dependencia natural y la sobrevenida, así como la eventual pérdida de ingresos de personas socias.

Antonio García, presidente de **Trabensol** (Torremocha de Jarama, Madrid), una cooperativa de 54 unidades pionera en la vivienda cooperativa sénior en España que inició su aventura en 2002 y que desde 2014 disfrutan de la vida en comunidad. La compra del suelo de su proyecto se impulsó con las aportaciones que durante algunos años previos hicieron los socios, y necesitaron financiar un millón de euros con Fiare. Cantidad esta que, al año de vivir en Torremocha, pudieron cancelar gracias a las aportaciones de los socios que entraron a vivir y a una devolución del IVA de la construcción. Han iniciado un sistema de atención a la dependencia y un fondo de solidaridad, para que ningún socio tenga que salir de la cooperativa por falta de recursos económicos.

Cerrando el turno de experiencias, **Gemma Nogués**, socia del proyecto **Can Carner** (Castellar del Vallés, Catalunya) ofreció los datos de su proyecto rural e intergeneracional que cuenta con financiación concedida por Fiare para 12 unidades de convivencia. Debido al alto coste de la adquisición de patrimonio de suelo y edificación (una masía tradicional), necesitaron buscar financiación alternativa y social con 2.800 títulos participativos de 100€ retornables a tres años. Como retos, desde el proyecto apuestan por concretar el modelo de cesión de uso para responder a las necesidades sociales, resolver el encaje temporal para los proyectos, y concretar el marco político, legal, técnico-administrativo y financiero. También, al final de su intervención, apuntó la cuestión del suelo rústico como elemento a trabajar por el sector.

Tras las intervenciones se plantearon algunas de las preguntas más destacadas de las personas inscritas y, después de una ronda de menciones breves finales de cada ponente, se cerró la jornada con un animado y emocionante saludo colectivo. ¡Hasta la próxima cita!

COOFIN 2021
VÍDEOS DE LAS SESIONES

https://youtube.com/playlist?list=PLQOlIR5IYNHCQSvlJkuWnf6QyRSnZsCyy

1 Presentación de CooFin: Jornada de Financiación de vivienda colaborativa

https://www.youtube.com/watch?v=Vvpo1Q52u24

(Enlace Corto: https://youtu.be/Vvpo1Q52u24)

2 Entidades Financieras. CooFin: Jornada de Financiación de vivienda colaborativa

https://www.youtube.com/watch?v=m-2-uAbCQ8s

(Enlace Corto: https://youtu.be/m-2-uAbCQ8s)

3 Proyectos. CooFin: Jornada de Financiación de vivienda colaborativa

https://www.youtube.com/watch?v=x3LLA3bppAM

(Enlace Corto: https://youtu.be/x3LLA3bppAM)

Registro del contenido de la jornada

Registro, no literal ni exhaustivo, de la mayoría de los conceptos aportados de interés durante las intervenciones.

HISPACOOP

Mari Carmen Cobano, área de cooperativas en Hispacoop, Confederación española de cooperativas de consumidores y usuarios.

Hace dos años pusieron en marcha la Coordinadora Nacional de Cohousing, que se centra en los proyectos Senior, por ser un tipo de cooperativa donde los servicios tienen una gran relevancia. Hay 22 proyectos: 9 en funcionamiento y 13 en desarrollo, formados en cooperativa, ya que para acceder a Hispacoop deben estar constituidos como cooperativa. El objetivo es dar a conocer estos modelos y solicitar el reconocimiento y apoyo de las instituciones como modelo de envejecimiento activo.
Información sobre la Ley cooperativas y ley de dependencia, intercambio de experiencias compartiendo problemáticas y soluciones.

RED ESTATAL EN REAS

Rubén Méndez, Secretaría Técnica Grupo de Trabajo de Vivienda en REAS.

A continuación Rubén Méndez, explicó la creación del Grupo de Trabajo de Vivienda en REAS Red de Redes en mayo de 2020, y la labor que están realizando para crear un sector articulado e identificable que favorezca la difusión del modelo y el conocimiento externo, establecer una estructura de trabajo en red para compartir conocimiento, experiencias y coordinación, favorecer la interlocución con administraciones públicas, entidades financieras y otras organizaciones, generando incidencia política y un marco legal favorable. Fortalecer el compromiso de la vivienda cooperativa con la Economía Solidaria, participando en REAS Red de Redes. Difusión del modelo y apoyo a los proyectos.

Bases de los proyectos de la red estatal:

- No lucro y propiedad cooperativa.
- Autopromoción y comunidad.
- Vivienda asequible e inclusiva.
- Corresponsabilidad con el entorno.
- Crecimiento y replicabilidad.

Están creando un primer espacio web en EconomiaSolidaria.org/vivienda para facilitar más información y ser un espacio de referencia.

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

David Guardia de Sostre Cívic y **Joana Gómez** de Consciencia Empresarial.

La primera sesión ofreció un breve análisis y diagnóstico de la financiación del modelo de cesión de uso a cargo de David Guardia de Sostre Cívic y Joana Gómez, de la consultora estratégica Consciencia Empresarial, colabora con Sostre Cívic y ha trabajado anteriormente en Fiare y Fundación Seira.

El contexto parte de la crisis inmobiliaria y financiera del 2008, en el que el sector inmobiliario quedó exento en las políticas de riesgo de la banca y las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) de cada Comunidad Autónoma. Desde entonces sólo la banca ética, cooperativa e inicialmente la banca pública han apostado por el modelo, contando con Fiare, Triodos, Coop57 y el Instituto Catalán de Finanzas. Ya había habido experiencias anteriores con los proyectos CalCases o Trabensol.

Se busca la participación de entidades cooperativas de financiación, como Laboral Kutxa, Cajamar, Caja de Ingenieroso o Arquia. Otras tradicionales como Banc Sabadell, BBVA, Santander o Caixabank. Y por último las Sociedades (autonómicas) de Garantía Recíproca, como Avalis, Elkargi o la entidad CERSA de nivel estatal.

Conclusiones:

1. Mejorar la **cultura financiera** de los proyectos, cuidando la elaboración de la documentación a presentar, creando el plan de viabilidad económico-financiero y conociendo los elementos de análisis de las entidades financieras.
2. Mejorar la **profesionalización** del sector, con entidades con capacidad técnica en el acompañamiento de proyectos y facilitando el acceso a la financiación y negociación bancaria.
3. Mejorar la **rentabilidad** de los proyectos: nueva Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario que traslada a los bancos el coste de impuestos, proceso de análisis de documentación. La entidad tiene que ver claramente que esta inversión inicial va a tener una rentabilidad a medio plazo, que sea una ventana de oportunidad. Apoyo al banco desde la propia base y tejido social de los proyectos.
4. Mejorar la claridad y rigurosidad del **modelo de gobernanza** en proyectos, cuidando claves como altas y bajas, responsabilidad del socio, etc. Estatutos.
5. Desarrollar un **sistema de garantías** que apoye a los bancos en la **diversificación del riesgo**: SGR, fondos propios, administración pública, etc.
6. Mejorar la **solvencia** de los proyectos, permitiendo un porcentaje de financiación más elevado y menor esfuerzo de aportación de capital social por los socios.

Retos:

1. **Diseñar formación y capacitación** a cooperativas y equipos técnicos. Tenemos un sector en fase de concreción y estructuración.

2. **Eficiencia y solidez en la interlocución financiera**. Poner fáciles las cosas a las entidades financieras. Mejorar el entendimiento mutuo y la empatía entre las necesidades de los proyectos y las entidades financieras. Qué tipo de proyectos hay que presentar a cada entidad financiera, como cuál es el perfil de cada entidad financiera y sus preferencias.
3. **Incrementar la credibilidad y solvencia del sector**. Tener una interlocución global financiera como sector como puerta de entrada previa para que los proyectos contacten con entidades financieras. Conocer y poner en relevancia los casos de éxito, modelos y buenas prácticas de otros territorios.
4. **Crear nuevos instrumentos de apoyo público y garantía** para facilitar la entrada de nuevos actores financieros en el sector.

Nuevos instrumentos financieros

- **Apoyo público**:
  Subvenciones del Plan Estatal de Vivienda, con la cesión de uso indicada como susceptible, administraciones locales que ya han hecho apuestas de apoyo…
  Análisis de la fiscalidad y apoyo institucional…

- **Sistema de garantías:**

  - **Aval de Sociedades de Garantía Recíproca** de las autonomías que excluyen toda la vivienda a día de hoy, pero podrían hacerlo en los proyectos de vivienda sin ánimo de lucro y no especulativo. Contar con la contragarantía de CERSA.
  - **Fondo de garantía público-cooperativo**, con primeras experiencias iniciales en Catalunya, con el Ayuntamiento de Barcelona y la Generalitat, que sirva para dar acceso a la financiación, con un 25-30% del valor financiado, a partir de un capital de fondos propios, que pueda tener un efecto multiplicador: por cada euro aportado se pueda avalar 3-4.
  - **Garantías municipales** en caso de cesión de suelo público. La garantía hipotecaria en derecho de superficie, sería el derecho a explotar esa superficie, que es mucho más débil. Para contrarestar este hecho algunos Ayuntamientos generan una garantía adicional.

- **Otros instrumentos de inversión y capitalización a más largo plazo.**
  - Financiar operaciones.
  - Préstamos para circulante hasta que se cubre todo el capital social de las personas socias.
  - La banca pública puede financiar un tramo pequeño del 5-20% como complemento financiero que genera confianza y mejora la accesibilidad de socios, y puede reducir la financiación de la entidad financiera principal.
  - Ayudas a la capitalización a personas socias con ingresos bajos, para poder hacer esa aportación inicial.

Entidades financieras

FIARE

Juan Garibi, Director comercial en España de Fiare Banca Ética.

Estamos en un punto de inflexión importante en el desarrollo de estos proyectos, tras el esfuerzo de los últimos años, ha permitido que estemos ahora ante un sector con una imagen más consolidada y visible por la sociedad, y también más apetecible desde el punto de vista económico y constructivo.

Esto nos permite pensar que se van a visualizar 3 efectos:

1. **Se crearán variantes sobre los modelos originales**, quizás evitando debates puristas: cohousing, vivienda colaborativa, coliving...
2. **Se producirá una estandarización del modelo**, que permita una replicabilidad y mayor facilidad de las operaciones.
3. **Aparecerán nuevos agentes en el sector**, tanto financieras como promotoras, constructoras, incluso de prestación de servicios a personas mayores y gestión de cuidados.

Puntos de dificultad o de riesgo donde habría que trabajar:

- Elementos normativos: Ley Reguladora de Contratos de Crédito Inmobiliario: Generación de condicionantes para la financiación, como la absorción de los gastos de AJD (Actos Jurídicos Documentados) por los bancos, y procesos de firma que se hacen más farragosos y difíciles.
- Gran diferencia de las regulaciones entre Comunidades autónomas, algunas con regulaciones muy diferentes y otras sin regulación. La diferente consideración de las cooperativas como consumidores y usuarios o servicios, y en otros casos como cooperativas de vivienda.
- Propiedad del suelo: Hay una cierta expectativa sobre la cesión de suelo público por parte de proyectos, ya que el caso de Catalunya no tiene porqué ser aplicable en otros territorios, ya que no está habiendo esa disposición por parte de las administraciones. Como banco no podemos implicarnos varios años en un proyecto que todavía no tiene una parcela identificada. Además de las dificultades que tiene el suelo público en las tasaciones inmobiliarias.
- Rol de las personas socias, que engancha con la LRCCI, sólo se aplica a la financiación de proyectos de cohousing cuando avalan personas físicas. En la medida que puedan dejar de avalar, se deja de aplicar esa ley. La cuestión es que el Aval no es una cuestión exclusivamente bancaria, tiene que ver con la asunción de un compromiso con el proyecto durante un periodo, por lo que quitar el aval es un riesgo.
- Porcentaje del coste del proyecto que puede asumir la financiera. Dado que en la mayoría de casos no son constructoras profesionales, en un 90% de los casos hay

desviaciones en tiempos de ejecución, en importe y en obtención de licencia. Eso hace que el proyecto inicial no se cumpla, lo que dificulta la credibilidad del proyecto. Esto hace resaltar la necesidad de acompañamiento profesional.

- Conocimiento de las técnicas de construcción y de los procesos públicos de autorización o de licencias y un cierto conocimiento financiero para saber dónde nos estamos metiendo, no sólo de las personas técnicas, sino también de las personas del grupo que opinan, dado que son proyectos participativos.
- Qué tipo de modelo estamos creando y qué nivel de participación hay, si hay un proyecto de vivienda compartida y de sostenibilidad de la vida, o si simplemente es una compra de vivienda compartida.
- Cuál es el **modelo constructivo** (bioconstrucción, materiales, huertos…), de **eficiencia de uso** (eficiencia, recursos compartidos…) y modelo financiero, cuál el porcentaje de aportación de las personas socias, cual es la parte de las cuotas mensuales que va a capital y cual no, cual se puede recuperar en caso de salida, porque tiene unas consecuencias muy fuertes para el proyecto.
- La **concentración de riesgos** por sectores, no podemos dedicarnos exclusivamente a financiar cohousing. En los últimos dos años el 25-30% en crecimiento de crédito está siendo proyectos de este tipo, pero no hemos nacido para financiar esto ni podemos tener nuestra cartera de préstamos inmovilizada a largo plazo en proyectos a 20-25 años.
- La **concentración en zonas**, no podemos acumular proyectos en un mismo territorio porque podría cambiar la normativa o el impulso público, porque puede comprometer a la entidad financiera.
- Concentración en proyectos grandes, no vamos a entrar proyectos de de 5-6M€, y compartir riesgo con otras entidades financieras no es nada fácil.
- Concentración de proyectos en una misma cooperativa acumula varios proyectos o promociones (Sostre Civic y Entrepatios),

Son proyectos que están funcionando bien. No hemos tenido ningún tipo de impago. Si hemos tenido muchísima dedicación a nivel de tiempo y esfuerzo. Todavía a día de hoy en el corto plazo no se gana dinero por parte de los bancos. Se pierde mucho el primer año con el AJD, pero los siguientes años se sigue perdiendo porque hay que volver a analizar el proyecto y aprobarlo, dar periodos de carencia, renegociar.

También tenemos que apostar las entidades financieras por ayudar a consolidar este sector.

CAJA INGENIEROS

Juanjo Llopis, Director de negocio de Caja de Ingenieros.

🔎 **Acceso a la presentación utilizada durante la jornada**

Es una Cooperativa constituida en 1967 por un grupo de Ingenieros Industriales Superiores y con el paso del tiempo se ha ido abriendo a diferentes sectores. Hoy en día presta servicios a toda la sociedad.
Su factor diferencial es que el socio es a la vez cliente y propietario de la Entidad.
Su modelo cooperativo promueve la sostenibilidad y el desarrollo económico de la sociedad.

Todavía no han participado en ningún proyecto, están analizando algunas iniciativas. En un proceso de definición. No tienen definido el producto ni los parámetros, los están trabajando.

Conclusiones:

- Se trata de una solución a una necesidad básica que aporta valor.
- Es un sector incipiente, en crecimiento pero en fase de consolidación.
- Son operaciones de un importe elevado pero con diversificación en base a reglas de gobernanza en la gestión.

Aspectos clave para su financiación:

- Contar con experiencias de éxito, que permitan constatar la viabilidad de proyectos y visibilidad de la consolidación del sector. Definición de Estándares de Producto.
- Desarrollo del sector y actores sólidos (técnica y económicamente) que permita generar un modelo escalable, sostenible y solvente.
- Seguridad jurídica y supervisora que permita el tratamiento de estas operaciones en condiciones adecuadas.

COOP57

Guillem Fernández, del Área de préstamos de Coop57

Es una gran noticia la creación de una interlocución estatal para los proyectos.
Coop57 no es un banco, ni una cooperativa de crédito, es una cooperativa de servicios bajo el marco de la ley de cooperativas de Catalunya. Sus criterios de análisis son diferentes a otras entidades. Tienen un margen determinado al no estar regidos por el Banco de España.
A raíz de la crisis de 2008 empezaron a recibir solicitudes de proyectos de vivienda, salud y educación. Tuvieron una reflexión muy importante a nivel político sobre el papel que querían jugar, sin desestructurar el Estado del bienestar. Ver qué papel podría jugar la economía social y solidaria, demostrando que otro modelo de vivienda es posible.

Desde 2016 han cerrado 11 operaciones de vivienda, 6 son de proyectos comunitarios en Masías, 2 de promoción de obra nueva y 3 de rehabilitación de edificios. Cada uno se analiza desde una perspectiva diferente.

La cesión de uso es una tenencia intermedia entre la propiedad y el alquiler.
Se podría equiparar más a la compra o más el alquiler en función de cómo se estructure cada proyecto en la aportación al capital recuperable.

Tenemos una comisión social que analiza las nuevas entidades socias, para que sean de propiedad colectiva, y agentes de inserción, agentes intercooperativos, basados más en principios de asignación de necesidades y no tanto a aportaciones económicas o a metros cuadrados.

Uno de los criterios más importantes es el impacto que puede generar esa promoción en el entorno, el arraigo al territorio y que no favorezca la "*gentrificación*". Que no genere paracaidistas en la zona o barrio, que las aportaciones iniciales no sean elevadas (hasta unos 40.000€ aprox.), que no sean percibida como elitista por la población del entorno.

Que haya mecanismos de solidaridad en el proyecto, y es muy importante la trayectoria de vida de ese grupo en su conjunto. Igual que en las cooperativas de trabajo asociado, la principal razón de disolución son las peleas entre los socios trabajadores, es importante que se hayan compartido discusiones fundamentales sobre el futuro del proyecto.

Financiamos proyectos tanto en suelo público como privado, pero no en suelo privatizado, es decir, no apostamos porque la administración venda suelo público para iniciativas privadas. Es una línea roja para Coop57.

Tienen en cuenta la presencia de población migrante o familias monomarentales en estos proyectos de vida. Que no sea un sector con modelos de clase media, sino promover la universalidad del modelo.

Tenemos un límite para proyectos de vivienda hasta el 25% del saldo vivo de préstamos.
En los 11 proyectos financiados hemos alojado a unas 230 personas, y unos 4,5M€ de financiación.

La cofinanciación o préstamos sindicados son difíciles.
La aportación social de Coop57 es más cualitativa que cuantitativa, demostrando que son posibles otro tipo de proyectos.
No tenemos la necesidad de financiar el mayor número de proyectos posibles, si no que lo que hagamos tenga el mayor potencial transformador y que establezcamos un mercado de vivienda social y no especulativo.

Turno de preguntas a las entidades financieras:

- Planteamiento de una mesa de trabajo sobre la financiación para la cooperación de entidades financieras con apoyo también de la administración pública como elemento de aportación de garantías y avales. Claves a compartir:
    - Cómo podemos reforzar la solvencia técnica y pública de los proyectos.

    - Separar el desarrollo de un sector con la financiación de operaciones concretas.
    - La colaboración en teórico es más fácil, Fiare ha estado con Laboral Kutxa aportando el modelo para facilitarles la aproximación.

- FIARE se mueve en dos tamaños:
    - Pequeños: 3-6 unidades de convivencia sobre 500.000€ con unas 6 al año.
    - Grandes: 15-30 familias sobre 2-3M€, procuran hacer como máximo 3 al año.
    - Desde que empiezas a hablar, se firma, empieza la obra, se empieza a pagar el préstamo,... a veces tarda 4 años.

Proyectos

ENTREPATIOS

Ricardo Moríñigo, socio de Entrepatios y residente en Las Carolinas, Usera, Madrid.

Cooperativa de vivienda en cesión de uso en Madrid, con un edificio Las Carolinas funcionando de 17 viviendas en Usera, otro Vallekas en construcción con 10 viviendas y dos grupos consolidándose y buscando suelo desde hace 2-3 años.

Fue una financiación sencilla en estructura y complejo de concretar o ejecutar. Fue un préstamo del 80% del valor del proyecto y un 20% de capital propio.
Primero se compró el suelo, que fue del 20% del valor de la operación, por lo que se cubrió con fondos propios. Desde que se compró el suelo hasta que solicitamos la financiación, pasaron 2 años, en el que se tuvieron que hacer pagos a gestoras, el desarrollo del proyecto. Con todo eso se llegó al 27% del coste total del proyecto cubierto con fondos propios, antes de solicitar la financiación, que es muy bajo respecto a otros proyectos, que pueden llegar al 35%.

El perfil del proyecto es intergeneracional, pero la mayor parte de las unidades están en torno a los 40-45 años, por lo que había fondos limitados para aportarlos.
Utilizamos préstamos de otros cooperativistas que no entraban en la promoción, y cuando recibimos el préstamo del 60% por la primera disposición sirvió para devolver los préstamos y reducir las aportaciones para que se sitúe en un 20% de la operación, correspondiente a la aportación de capital social obligatorio, y el resto financiado por el banco.

El préstamo fue cubierto al 50% entre Fiare y Triodos, de tipo mancomunado con garantías solidarias limitadas. Mancomunado es solicitado por la cooperativa, y garantías solidarias limitadas supone que cada socia garantiza la parte del préstamo que le corresponde.
De un ejemplo de una vivienda valorada en 250.000€, pondremos por la unidad de convivencia el 20% (50.000€) de capital social y el 80% (200.000€) los pondría el banco, y cada miembro de la pareja avalaría 100.000€.

Las conversaciones empezaron con Triodos en 2015 y no existían o había muy pocas experiencias en este tipo de operaciones, y Triodos se implicó incluso en la redacción de los estatutos por trabajar elementos de seguridad que podrían aportar sobre los riesgos de impago ante situaciones internas (altas, bajas, expulsiones....).

Después apareció Fiare y empezamos una negociación con las dos entidades. Gracias a la entrada de Fiare, hubo 3 cosas muy relevantes que ahora se dan por asumidas:

- VALORACIÓN GRUPAL, se hace una valoración de riesgo del grupo, que es clave, porque si se hace una valoración individual, habría familias con poca renta o con edades avanzadas, que se habrían quedado fuera.

- NO OBLIGACIÓN DE DIVISIÓN HORIZONTAL: Nosotros empezamos con la imposición de esa división por parte de Triodos, y con la entrada de Fiare se eliminó.
- NO NECESIDAD SEGUROS DE VIDA con la entidad asociados al crédito. Puede parecer una tontería, pero puede encarecer muchísimo el proyecto cuando hay personas del grupo con edades más avanzadas.

Las condiciones del crédito fueron muy buenas, a 30 años, con 2 años de carencia, con un tipo del 1,5% de interés, y 1,0%+Euribor durante el periodo de amortización. Estas condiciones pueden no repetirse porque han cambiado muchas cosas, como la ley hipotecaria, la coyuntura, y que este proyecto ha sido muy icónico en un momento de abrir brecha y el interés de las entidades era especial. Por lo que probablemente les va a costar ganar dinero con nuestro proyecto.

Una de las cosas que hemos aprendido del proceso es que

- **Somos CLIENTES ESPECIALMENTE COMPLICADOS** para la banca, porque incluir a un número importante de familias requiere un grado de complejidad enorme. Creo que lo tenemos que tener presente para entender qué es lo que les estamos pidiendo a la banca.
- **La entrada y salida no tiene problemas**. Cuando alguien sale de alguna de las promociones, entra una nueva familia y cambia el avalista, se registra en el Banco de España, con un contrato con el banco, se eleva a público, sin necesidad de Novar la hipoteca sin ningún tipo de coste especial.
- En **Catalunya han hecho un gran trabajo desde Sostre Civic** para entender bien cuales son las **claves de la financiación**, y desde Fiare y Coop57 han avanzado mucho en traer las problemáticas que hay.

Como sector nos quedan claves:

- Necesidad de **estructuración y coordinación del sector**, a nivel estatal y regional. Para unificar los criterios y para tener capacidad de hacer cosas.
- Tenemos un trabajo de **sentar las bases fundamentales de qué somos, qué características tiene este sector**, teniendo en cuenta toda la diversidad, pero con unas señas de identidad con las que nos sintamos identificadas. Una de ellas es la propiedad colectiva, y lo que es otra cosa no entra dentro, por mucho que le puedan poner el nombre de cohousing. Como estas habrá otras con las que tendremos que hacer un trabajo colectivo.
- Hay una parte de **pedagogía e interlocución política**, para generar cambios regulatorios que nos faciliten la vida.
- Con la **banca** nos pasa lo mismo, para identificar cuáles son **nuestras propuestas de mejora** como sector.
- Generación de **estructuras como federaciones** u otro tipo de figuras jurídicas como cooperativas de segundo grado, porque ahí se abren más posibilidades:
    - Poder **autofinanciar** nuestros propios proyectos, aliviando la carga de financiación de las entidades financieras.
    - Desarrollar **estructuras profesionales** de apoyo por encima de los propios proyectos.

- **Solvencia social**: A veces no nos damos cuenta de la superioridad moral de hablar de lo buenos socialmente que son nuestros proyectos. Es verdad que lo hacemos porque estamos convencidos, pero hay que tener cuidado con mencionar proyectos de transformación social y que luego sea verdad, es decir, que las entidades que estamos creando sean resistentes en el tiempo, no vendiendo proyectos sociales potentes que fracasen en 5 años. Pedimos cambios legislativos, exenciones o ventajas fiscales, y si en 5 años ese proyecto fracasa, nos estamos haciendo trampas al solitario.
- Buscar formas de **fortalecer nuestra solvencia social de los proyectos**. Estas estructuras nos tienen que proteger de nosotras mismas. Evitar la disolución del proyecto y vender inmuebles en el mercado libre. Estamos avanzando en un sector en el que tenemos que cumplir lo que estamos diciendo.
- Esto se puede abordar con **estructuras** que trasciendan los proyectos, y también puede ser importante la **participación pública**, para que cuando la privada flaquee esté la pública y viceversa.

Conclusión final:
Tenemos que aglutinarnos en estructuras como REAS e HISPACOOP que nos permita **acumular recursos** y desde ahí poder trabajar en todas las tareas que ya tenemos definidas que harán que el sector pase de una anécdota a una realidad palpable.

AXUNTASE

Mary Asun Rodríguez, Axuntase, Asturias.

🔎 **Acceso a la presentación utilizada durante la jornada**

El primer proyecto de Asturias. Tras tres años de debate están a punto de concretar el presupuesto.
Se buscó una cesión de suelo con numerosos ayuntamientos sin éxito.
Están en un suelo dotacional “Núcleo rural de Régimen Urbano”, un terreno privado de 10.000m2 con 9.500m2, con 36 viviendas en tipo intergeneracional.
Un presupuesto estimado de 3,6M€.
Participaciones de unos 100.000€ por unidad con una aportación inicial de 30.000€ (30% aproximado)
Crédito máximo necesario a solicitar: 2M€
El objetivo del proyecto es endeudarse lo menos posible, lo que lleva un fuerte compromiso de las personas. Queremos facilitar la respuesta de la comunidad ante dos retos: La dependencia sobrevenida y las posibles dificultades profesionales que se puedan dar, como desempleo.
El objetivo es que nadie salga del proyecto por causas económicas, para lo que nos tenemos que preparar como comunidad.

Distintas situaciones de los cooperativistas:

- Personas con el dinero total disponible, con ahorros líquidos o con propiedades para vender.
- Personas que necesitan crédito total (70.000€) o parcial.

El carácter de la construcción es Bioconstrucción, depuración total de las aguas, energía fotovoltaica. La perdurabilidad en el tiempo se traslada a la configuración como intergeneracional.

Para buscar crédito estamos analizando varias opciones.
En los contactos con Fiare se muestran dispuestos a abordar el proyecto, con un plazo límite de 30 años, sin ofrecer línea de crédito para hacer de puente para las personas que tienen que vender su propiedad y sin posibilidad de amortización parcial para reducir la financiación cuando estas propiedades se vendan y se pueda minorar el capital adeudado.
De Caja Rural han recibido un plazo de 25 años, con amortización parcial sin penalización, con posibilidad de línea de crédito, pero con un punto de interés más alto que Fiare.
Con Triodos hemos tenido una primera negativa a las operaciones de proyectos de cohousing y hace pocos meses parece que han vuelto a tenerlas en sus planes.
Varios de los socios de Axuntase son también socios de Coop57 pero al analizar el caso, no llegaban a la cifra de 2M€ que podríamos necesitar financiar, pero estamos todavía viendo como opción.
Con LABORAL Kutxa tenemos la cuenta como cooperativa pensando que era una posible opción. No sólo nos han dicho que no, sino que en un momento que hablamos de la necesidad de un aval para la compra del terreno no entró a valorar la operación.

En estos momentos en Axuntase hemos puesto ese 30% y tenemos los terrenos comprados y el proyecto arquitectónico desarrollado y en espera de obtener la licencia para empezar las obras seguramente en octubre de 2021.

Además de las entidades financieras, desde hace tiempo estamos estudiando otras figuras alternativas:
Mecenas comunitario: Es una persona que puede ser cooperativista o amiga (haremos una buena campaña de difusión), en unos momentos en que las personas ahorradoras no reciben un céntimo en el banco y además les van a cobrar por tener su dinero guardado, podría ser un buen momento para poner su dinero en estos proyectos y les daríamos un interés similar al que la banca ofrece.
Estamos ahora redondeando estas claves, como el plazo, que sería a 3 años y estudiando también a menos.
En 3 años vamos a tener finalizada la construcción y en ese momento estaríamos en situación de necesitar muchísimo menos crédito. Estamos estudiando esta figura con la abogada economista y con notarías. Sería hacer un contrato con la cooperativa, elevándose a escritura pública y pasándolo por hacienda.
Sería muy bueno que pudiésemos hacer esta modalidad en un futuro a nivel estatal y apoyarnos entre proyectos.

También valoramos el crowdfunding, crowdlending, títulos participativos, y estamos con una pléyade de posibilidades, para que de aquí a septiembre tengamos cerrado.

Creemos que los valores de los proyectos no sólo hay que llevarlos al tema social y de cocuidados, sino también a las finanzas, y primero fuimos a la banca ética o similar.
El principio de equidad que está presente en todos o en la mayor parte de los proyectos, está para aplicarlo.
La gente que tenga el dinero y las propiedades las van a vender para ponerlo en el proyecto. No se trata de regalar nada a nadie, todos los cooperativistas van a poner el mismo capital social, pero en diferentes momentos. Vamos a facilitar el acceso a algunas personas que en estos momentos no tienen el dinero.
La responsabilidad también será mancomunada, dotándonos de un fondo de solidaridad para hacer frente a esa dependencia sobrevenida no sólo para mayores, sino también surgida de un accidente a cualquier edad.
Estamos estudiando la dependencia y tenemos que incorporar unos coeficientes diferentes a los senior porque el riesgo es diferente para un posible paro, como para una dependencia sobrevenida a cualquier edad.

TRABENSOL

Antonio García Rivero, Presidente de Trabensol, Torremocha del Jarama, Madrid.

🔎 **Acceso a la presentación utilizada durante la jornada**

Es una cooperativa con 54 apartamentos y participaciones que arrancó en 2002.
La principal dificultad fue encontrar un terreno. Estuvimos visitando muchas ubicaciones en la Comunidad de Madrid, Guadalajara, Ávila, Segovia…
Al final encontramos en Torremocha la posibilidad de un terreno urbanizable en el plan general y ese plan todavía no se ha aprobado, pero una circunstancia particular, con una aprobación de la Comunidad de Madrid para hacer de forma puntual aprobaciones de suelo, entramos en ella, y gracias a eso pudimos empezar a realizar la edificación.
Nuestra experiencia financiera fue bastante asequible, porque cuando iniciamos la posibilidad de construir llevábamos 8 años, habíamos empezado a hacer aportaciones iniciales de 250€ mensuales durante 6 años, que nos sirvió para la compra de los terrenos y todavía nos quedó un poquito de remanente.
Nuestra idea es que cuando llegáramos a habitar el espacio, el capital estuviese ya desembolsado en la cooperativa.
La propietaria de todo el complejo es la cooperativa, en cesión de uso de espacios a los socios.
Antes de iniciar la construcción se hizo un plan financiero, para que durante dos años, en el momento en que se empezara a construir, íbamos a tener que hacer aportaciones de unos 10.000€ trimestrales. Empezamos a construir y el número de socios, como había tardado tanto en ponerse en marcha el proyecto, de 130 que éramos al principio, nos quedamos en 46, y en previsión de que nos faltara financiación para terminar la ejecución del proyecto, recurrimos a Fiare, quien nos proporcionó una línea de crédito de unos 3M€ que realmente hicimos uso solo de 1M€.
Seguramente no fuimos un buen negocio para Fiare, porque al año de estar en el edificio hicimos la devolución de ese préstamo, porque Hacienda nos devolvió el IVA, por unos

550.000€, y se fueron completando los apartamentos, y empezamos a sanear nuestra situación financiera.
A partir de entonces no hemos tenido problemas.
Hemos iniciado ese sistema de dependencia que es una cuestión que para nosotros es muy importante y hace ya dos años que empezamos a funcionar con un sistema de atención a la dependencia, pero queremos consolidarlo, y en esas estamos en este momento.
Por la participación de todos los socios, queremos llegar a concluir qué queremos para nuestro futuro inmediato y más largo, pero nosotros ya empezamos a tener dependientes.
Y ver qué puede suponer desde el punto de vista de aportación de capital.
Tenemos un sistema de solidaridad, por falta de recursos económicos, nadie de los que estamos actualmente ocupando un sitio en Trabensol tenga que salir de la cooperativa.
Y para eso, desde hace unos años nos empezamos a dotar de un fondo y con él seguimos.

CAN CARNER

Gemma Nogués, socia del proyecto Can Carner, Castellar del Vallés, Catalunya

🔎 **Acceso a la presentación utilizada durante la jornada**

Can Carner es una cooperativa de vivienda en cesión de uso intergeneracional, formada por 12 unidades de convivencia, en el que el valor de la intergeneracionalidad es un aspecto clave en el proyecto, tanto para la entrada de usuarias como en la disposición de espacios.
Gran diversidad de tipos de familias. Somos perfiles profesionales cualificados y diversos, lo que ha sido un elemento que nos ha permitido lidiar con cada obstáculo que nos hemos encontrado en el proceso.

Estamos en una finca rústica en Castellar del Vallès, un pequeño pueblo a 20km de Barcelona y muy cerca de Sabadell y Tarrasa.
Hemos adquirido dos fincas, una donde se encuentra la Masía principal y otra anexa, y un conjunto de cubiertas, en una zona agrícola, y una zona de huerto.
Superficie construida total de 2.600m2 y superficie comunitaria de 1.800m2, y espacio privativo de 878m2. Aproximadamente los diversos espacios privativos para cada unidad de convivencia están en torno a 73m2 de media. Total espacio privativo 32,8%, comunitario 67,2%.

Se pudo adquirir en la misma negociación una segunda finca denominada Can Cargol muy cerca de la primera, con 8 hectáreas de huerta, prados, bosques y campos de secano.
Nos permite el desarrollo de proyectos de ecología para permitir el autoabastecimiento y el respeto medioambiental con redes de intercooperación con el tejido comunitario.
Además de la parte de cooperativa de vivienda, podemos desarrollar proyectos productivos y comunitarios.

Es un proyecto con un presupuesto de 2,789.000€, donde el valor de compra del terreno con el inmueble ha supuesto 900.000€, llegando al 32% del total, superando con creces el 20% de los fondos propios. Nos encontrábamos con una necesaria financiación del 80% y un 20% de fondos propios. Teniendo en cuenta que la compra supera ese 20%. La problemática

inicial fue decidir cuáles eran las fórmulas de conseguir esa mayor financiación de fondos propios, ajenos a financiación hipotecaria para sustentar la viabilidad del proyecto en los primeros años, y durante el proceso de construcción.

Nos vimos obligados a plantear financiación alternativa.

Creamos una campaña de 2.000 títulos participativos, por valor de 100€ cada una a 3 años y un 2% de interés, que se dispusieron con bastante facilidad, habiendo puesto muchísima energía. Dispusimos otros 1.000 títulos más. Con lo que se emitieron un total de 2.800 títulos participativos, que han sido la almohadita financiera que nos ha permitido la adquisición de la finca, con anterioridad a la aprobación del crédito hipotecario.

Las condiciones de venta de estos suelos son bastante incompatibles con los tiempos que necesitan los proyectos de cooperativa de vivienda. Tomamos una gran decisión, que fue comprar la finca antes de tener la aprobación del crédito hipotecario.

Queremos compartir algunos de los retos que consideramos deberíamos como sector plantearnos. Básicamente tres, aunque podrían ser muchos más:

1. El **modelo de cesión de uso** debe tener unas premisas muy concretas, ser abierto e inclusivo, con las especificidades de cada uno de los proyectos como subtipologías y teniendo en cuenta las necesidades sociales, como la mayor accesibilidad.
2. Tener en cuenta la **necesidad del encaje temporal** que el propio modelo requiere. Son sostenibles y rentables con el tiempo, pero hay que tener en cuenta el problema de financiación y de encajes legales y administrativos. Se requiere un plan de viabilidad trabajado de forma técnica. Si se basa en un suelo privado que no has podido adquirir todavía, estaríamos incurriendo en un mar de riesgos.
3. **Concretar el marco político, legal, técnico-administrativo y financiero** para promover el desarrollo del modelo. El sistema no está preparado para que cada proyecto preguntemos a cada entidad. 2 de las grandes problemas que nos encontramos en la ronda de visitas a entidades financieras:
    a. La **finca rústica** genera una visión problemática a las entidades financieras.
    b. La mayoría de entidades no ofrecen **avales mancomunados**, como hace Fiare.

Turno de preguntas

- **¿Es más complicado obtener crédito con una <u>entidad cooperativa paraguas</u> con varias fases?**

  RESPUESTA **Juan Garibi FIARE:**
  Tiene ventajas e inconvenientes. La experiencia acumulada en la primera fase permite que las **siguientes sean muy sencillas**. Por ejemplo, a nivel de desviaciones, los dos casos que tenemos ahora activos con Sostre Civic no tienen desviaciones. La dificultad viene por la **concentración de riesgos** en la misma entidad.

El sistema idóneo desde el punto de vista del banco, sería que hubiera una entidad madre, que tuviera la experiencia, pero que no acumulara los riesgos de las entidades hijas.

- **¿Se ve realista en esta situación actual y con potencial que <u>particulares puedan aportar recursos</u> que ayuden a consolidar el sector?**

  RESPUESTA Guillem Fernández de Coop57:
  La discusión sería en el cómo. Es cierto que existe el interés y es una realidad. **La clave sería con qué instrumento, formato o producto**. Aquí ha salido la fórmula de los títulos participativos. Habría otras maneras, pero todo necesita más tiempo. A medida que tenemos experiencias y aprendizajes, vemos que estamos asumiendo proyectos que podemos llegar a 2,5M€.

- **¿Podemos incorporando ahorros individuales canalizarlos hacia proyectos de vivienda en cesión de uso para poder financiar proyectos de 4M€?**
  Pensamos que se puede, otra cosa es lanzarse y cómo. Aún no hemos llegado a concretarlo, pero estamos dándole vueltas. El papel de lo público, también en la interlocución que se comentaba en la jornada, desde Coop57 el papel sería diferente si también juega lo público.

  Hemos tenido experiencia con títulos participativos en La Borda, donde hemos garantizado el 80% de cada título, pero no lo hacemos como un producto financiero, sino como apoyo al proyecto en concreto, porque hemos participado en la financiación, y los títulos son un apoyo más. Aquí está un poco el cómo.

- **¿Cómo se trataría la financiación de proyectos que además genere un centro o actividad de <u>generación de ingresos</u>?**

  RESPUESTA Juanjo Llopis Caja Ingenieros:
  Yo creo que lo que añade es **más complejidad todavía**, porque el centro de ingresos entiendo que pretende reducir las aportaciones mensuales de las unidades de convivencia de la cooperativa y requiere un análisis específico para ver la capacidad, sostenibilidad y recurrencia de esos ingresos. También las medidas de gobernanzas, qué garantías se pueden establecer si ese mecanismo falla. **No digo que no se pueda hacer**, pero requiere de análisis experto y para las entidades puede ser una complejidad adicional para determinar un expediente.

- **¿Es necesario estar constituidas como cooperativas para <u>acudir a la entidad financiera</u>?**

  RESPUESTA Juanjo Llopis Caja Ingenieros:
  Por nuestra parte el proyecto **lo podemos trabajar como concepto**, sin necesidad de que esté constituida como sociedad la cooperativa. Hay momentos en función del grado de avance que sí que tiene que estar constituida. A la hora de tomar la decisión habrá que verificar que todo lo que se está planteando se lleva a la práctica.

- **¿La edad de los participantes de los proyectos mejora o empeora las condiciones para la financiación?**

  Juan Garibi FIARE: (en relación a claves anteriores)
  Para nosotros es importante que penséis que somos un aliado, no un mero banco. Si nos tratáis como un proveedor nos obligáis a trataros como un mero cliente.
  Buscamos aliados, no buscamos clientes. Eso determina el momento en el que llegar, cuando estás convencido de que quieres construir un proyecto con esa entidad.
  Si el único interés del proyecto es preguntar por el tipo de interés, el interés del banco no es dedicarte tiempo. **Creo que hace falta un poco de trabajo compartido.**

  La estructura financiera es importante para sacar adelante el proyecto, pues trabajemos juntos. Eso supone fiarse de las cosas. Si el banco te dice que algo puede o no puede hacer, sería intentar modular el proyecto para encajar y el banco también tendrá que modular.

  ¿Creéis que a nosotros nos interesa hacer proyectos a 30 años a personas de 75 años? Pero lo hacemos, pero no porque queramos, sino porque es necesario para que el proyecto funcione. Y **hemos hecho proyectos de financiación a 30 años a gente con 75**, que financieramente es una locura. Pero no pasa nada porque locuras hacemos todos los días muchas. Pero, igual que estamos dispuestos a hacer determinadas cosas, sí que solicitamos eso.

  El momento es cuando el proyecto está maduro. Es verdad que el préstamo no se inicia a tramitar hasta que hay un terreno y una licencia. Son dos momentos distintos: cuando empiezo a hablar, porque es necesario convencer a gente para hacer grupo, y necesitáis datos del banco, y el banco no quiere dar muchos datos para no comprometerse porque todavía no hay proyecto, y podemos jugar en esa dinámica y no poder avanzar, y para evitar entrar en bucle tenemos que **generar esa imagen de confianza**.

- **¿A la hora de realizar un proyecto veis interesante sentar en <u>una misma mesa a todos los agentes implicados</u>? (Proyecto, entidad financiera, administración local, técnicos…) ¿Es posible? ¿Aporta a todo el proceso?**

  RESPUESTA Guillem Fernández de Coop57:
  Nosotros los casos que hemos hecho los hemos hecho así.
  El de suelo público en Barcelona no habría salido sin el papel municipal, sin el papel de la cooperativa y sin el instrumento financiero.
  Una alianza a tres que si no lo hubiéramos puesto en común y que todo el mundo tuviera claro que es lo que se estaba apostando ahí, no hubiera salido adelante.
  Es necesario e imprescindible sobre todo cuando hay suelo público.
  En el suelo privado está sobre todo el tema de licencias y urbanización, o de sustos importantes. Si es necesario este, se puede hacer compartido o con una confianza

en el equipo del proyecto. La entidad a veces apuesta por un equipo gestor. En algún caso hemos hecho reunión directamente con la Administración municipal y lo hemos puesto como un condicionante para seguir avanzando. Puede haber varias fórmulas de hacer.

Cierre

Guillem Fernandez, Coop57:
El concepto de transformación cada uno lo entiende de una manera. En Coop57 los entendemos de una manera, que no tienen porqué ser los del sector. Aquí hay un trabajo para hacer. Estamos en un momento clave para el desarrollo futuro de todos estos proyectos. Hay que animarse a hacerlo, porque si no movemos nosotros las piedras, nadie lo va a hacer por nosotros.

Juanjo Llopis, Caja Ingenieros:
Agradecemos la invitación. Hemos aprendido. Estamos en esta fase de aprendizaje. Ha sido muy interesante desde el punto de dar nuestra visión como de recibir conocimientos. Animaros a que sigáis haciendo estas iniciativas y encantados en colaborar en las que consideréis.

Juan Garibi, FIARE:
Agradecer que haya un montón de proyectos y tendremos que hacer todo el esfuerzo todas las organizaciones para sacarlos adelante los más posibles. Y que todo sea acumulación de experiencias en el conjunto. Antes decía que van a entrar otro tipo de proyectos, me alegra un montón que haya proyectos de cohousing con participación de la discapacidad y esto está entrando cada vez más. Me parece que estamos en condiciones de aportar esta innovación del cohousing a otros sectores, no solo al sector de la vivienda para mayores, o para jóvenes, sino también para otro tipo de respuestas. Me parece que es una aportación que hacemos a la sociedad, no sólo a las personas que habitan un cohousing en específico. Lo que me preocupa no es tanto la entrada de nuevos actores, sino que esos actores no respondan a los valores y que al final acabemos construyendo un modelo que es distinto y que estemos hablando de vivienda barata o cosas por el estilo, o una nueva ola de cooperativas de vivienda tradicionales camufladas. Es lo que me preocupa. El resto, muchísimo ánimo, y en lo que podamos ayudar dentro de nuestras limitadas capacidades, para eso estamos.

Antonio García, Trabensol:
Como venimos haciendo hasta ahora, continuaremos atendiendo cualquier petición de colaboración por parte de los nuevos proyectos. En la medida de nuestras posibilidades, ayudaremos.

Mary Asun, Axuntase:
Hemos tratado de traer las claves de la experiencia con las entidades dispuestas a colaborar. Muchas gracias a todas.

Gemma Nogués, Can Carner:
Agradecemos muchísimo estos espacios. Pienso que las personas, los grupos y proyectos que estamos cada uno trabajando a su ritmo, y en su etapa. Es para nosotras es muy reconfortante saber que no estamos solas trabajando en esto. Y poder tejer complicidades muy necesarias que vayan más allá de los proyectos individuales, y aglutinar los conocimientos y todas estas experiencias para que el propio modelo en sí mismo pueda ir madurando. Gracias.

Ricardo Moríñigo Entrepatios:
Fijándonos en mi experiencia en Entrepatios hasta ahora, ha sido una especie de travesía del desierto que no se sonará extraño a mucha de la gente que hay aquí. Son proyectos que cuestan mucho sacar adelante y que tienen un componente político fortísimo. No sólo estamos construyendo nuestra vivienda, es mucho más que eso. Estamos en un momento muy importante, muy maduro. Nosotros medimos ese momento de forma muy objetiva con los correos de interés que recibimos en la web. En Entrepatios estamos recibiendo en torno a 40-50 correos mensuales de personas que se interesan por el modelo. También tenemos edificios funcionando, se ve y eso hace que la gente se acerque. Estamos hablando de 400-500 personas anuales que se interesan por el modelo.
Creo que llega el momento de estar un poco a la altura de lo que teníamos en mente cuando diseñamos estos proyectos, de esa parte política. Pasar de la anécdota, ya tenemos un edificio construido, vamos a hacer un sector que podamos llamarlo como tal. Y pasa por generar estructuras de coordinación, de funcionamiento, de trabajo. Liberar recursos y jornadas de gente que se pongan manos a la obra a hacer guías, a sistematizar, a hacer lobby político… Creo que es el mandato que tenemos casi por imperativo moral de lo que hemos estado haciendo todos estos años.

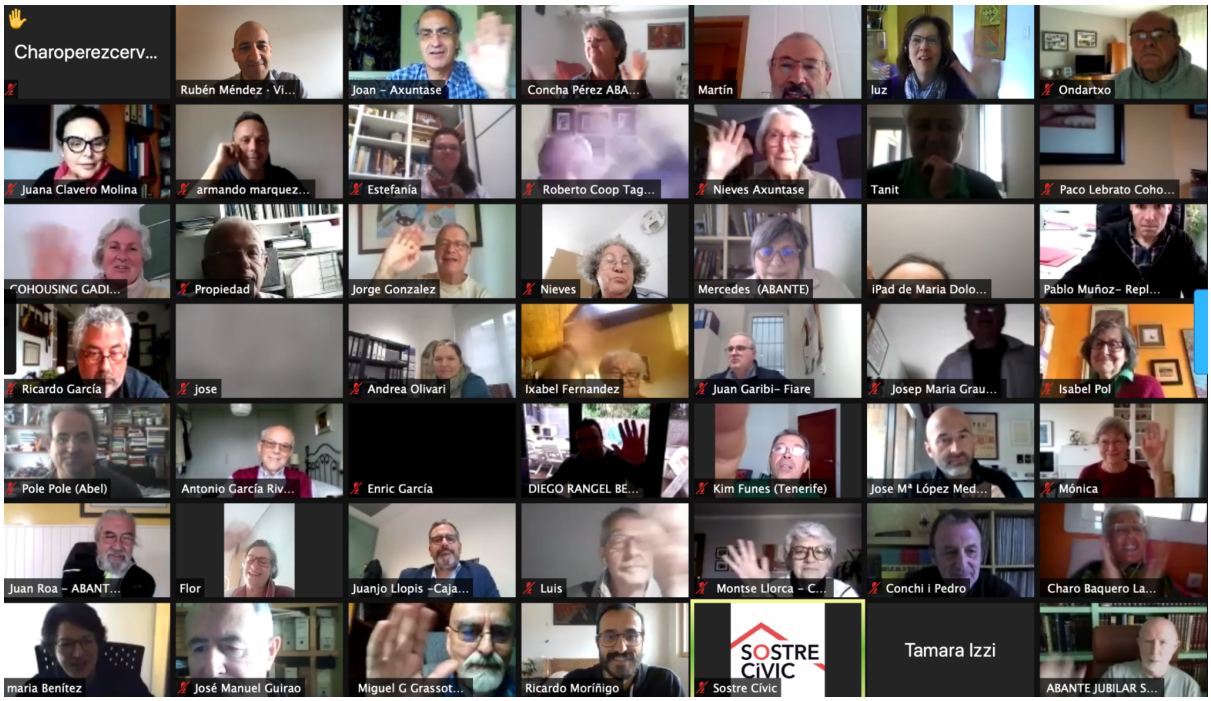
David Guardia Sostre Cívic:
Excusar a Joana que ha tenido que marchar a las 13:00h.
Me quedo con la idea de que ha sido una oportunidad para compartir conocimiento entre cooperativas con más y menos experiencia. También entre entidades financieras, y sobre todo entre el sector y las propias entidades.
Agradecer a todo el mundo la participación. Realmente algo está cambiando en la vivienda cooperativa, en el trabajo y la lucha para garantizar una vivienda digna no especulativa y más comunitaria para el máximo número de personas. Y especialmente también agradecerte a ti Rubén, porque creo que has hecho un fantástico trabajo de moderación.
Y a todo el mundo lo podéis encontrar en el correo electrónico que hemos dejado en el chat: vivienda@reasnet.com

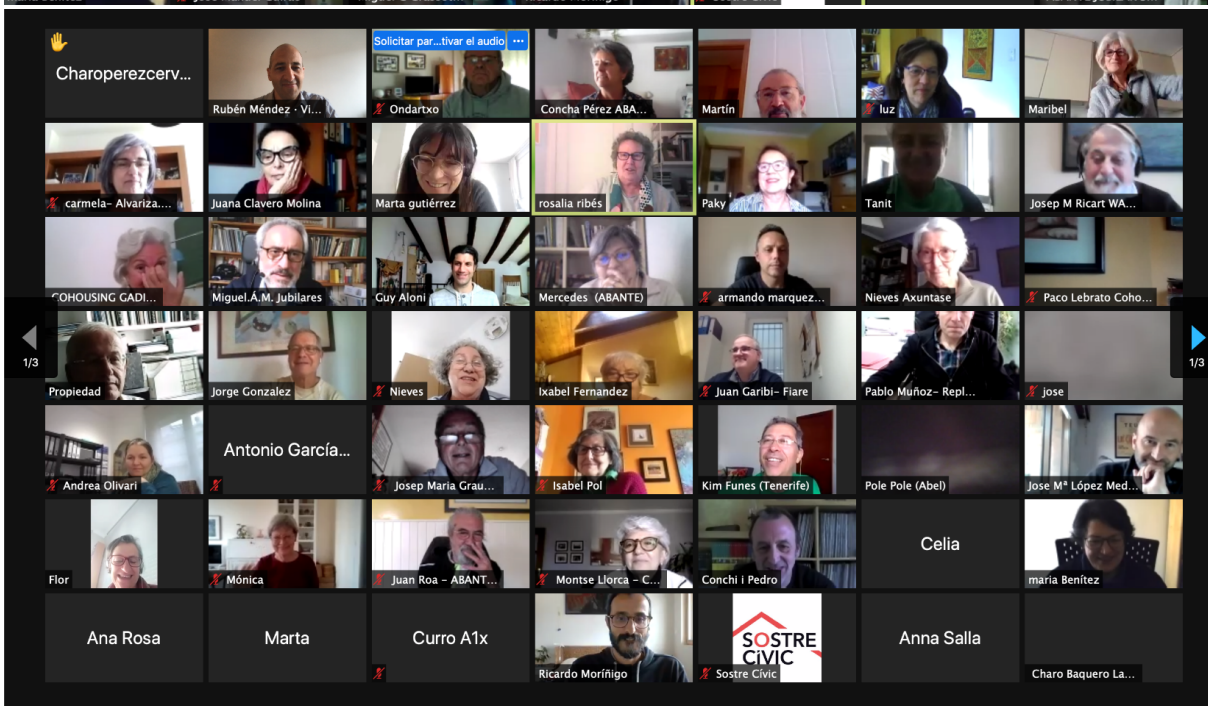
En todo caso, que todo el mundo sepa que podéis contactar con el grupo de trabajo y con Rubén con todas las dudas que quedan pendientes y seguir trabajando para fortalecer el modelo y el sector.

Rubén Méndez (Secretaría Técnica Grupo Vivienda en REAS):
Me parece muy interesante todo lo que se ha comentado. Hay un caldo de cultivo muy grande y muy ilusionante. Tenemos mucho trabajo por delante, pero creo que hay mimbres y sobre todo hay terreno también. Una de las preguntas que tenía es si la situación actual va a

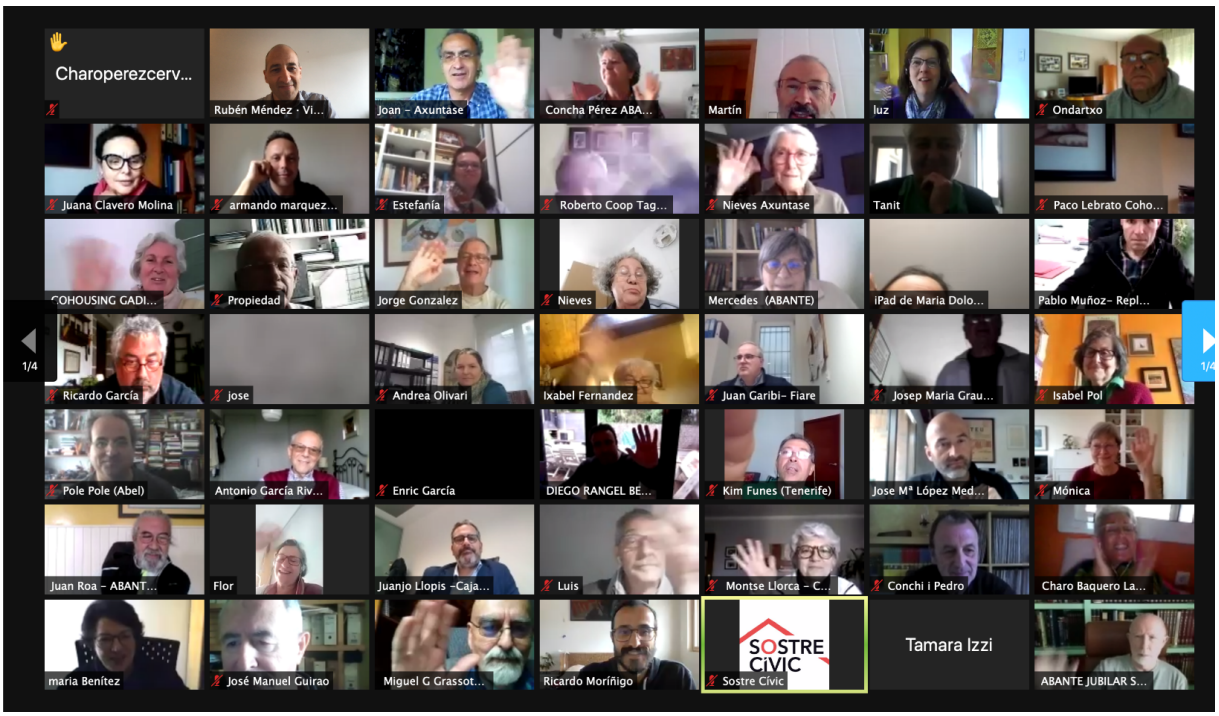
generar un impulso en las viviendas cooperativas en cesión de uso. Creo que sería un sí colectivo.

Cierre con saludo colectivo en parrilla con imágenes.





Charo Baquero La...
José Manuel Guirao
Miguel G Grassot...
Teresa y Roberto
Antonio Sardón
Boli
Itaca Alicante Ma...
Anabel. Noega Co...
Ángeles
Yabel Pérez_Sostre...
Josep M Ricart WA...
Mary-Asun. Axunt...
Ana
Guy Aloni
Caliu Badalona [Fc...
rosalia ribés
Julián García
Pilar Gracia
Gemma Nogués-...
Silvio
teresa
2/4
David
Ignacio
Lucía ANCORADOIRO
Jose Daniel
Juan García Guerrero
María José y Pedro
Adrián Rodríguez |...
2/4
Blanca Jimenez
Inés Verónica Arag...
Bego y Jose De Ro...
Laude
ISABEL
Carme
Freke Bengtsson_H...
Francisca Alomar
Jenina Mitjana
Alfredo Pérez
Montse
Paky
Alvaro FCHC
Duly Garcia
Teresa Boluda
Joana Tomas
Carmen Carballido
JOSE F.
mercè morató
marisa
Feli - AXUNTASE



Coofin datos de contacto ponentes

VIVIENDA REAS

Rubén Méndez, Secretaría Técnica Grupo de Trabajo Estatal de Vivienda en REAS Red de redes.

E-mail: vivienda@reasnet.com
Web: https://www.economiasolidaria.org/vivienda/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/Reas_Red-154018621410405/
Telegram: https://t.me/ESS_REAS
Twitter: https://twitter.com/Reas_Red

HISPACOOP

Mari Carmen Cobano, Área Cooperativa en Hispacoop

Dirección: C/ Quintana, 1 - 2º B 28008 Madrid
Teléfono: 34 91 593 09 35 - 34 91 593 16 25
E-mail: mccobano@hispacoop.es
Web: https://www.hispacoop.es/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/hispacoop/
Youtube: https://www.youtube.com/channel/UC-8Pkyo7bvJl4MCM4nHY_Rw
Twitter: https://twitter.com/hispacoop

ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

David Guardia, Sostre Cívic, Coordinador de área de modelo e incidencia.

Dirección: C. Casp, 43, baixos. 08010 Barcelona
Teléfono: 93 399 69 60
E-mail: david@sostrecivic.cat
Web: https://sostrecivic.coop/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/sostrecivic/
Youtube: https://www.youtube.com/user/sostrecivic1
Twitter: https://twitter.com/sostrecivic

Joana Gómez, Consciencia Empresarial.

Dirección: Av. Diagonal num 437, Principal primera. 08036 Barcelona
Teléfono: +34 93 595 00 33
E-mail: joana@consciencia-empresarial.com
Web: http://www.consciencia-empresarial.com/
Redes sociales
Linkedin: https://www.linkedin.com/in/joanagomezfundacioseira/
Twitter: http://www.linkedin.com/company/consciencia-empresarial

ENTIDADES FINANCIERAS

Juan Garibi, Director Comercial España Fiare Banca Ética.

Teléfono Madrid: 915 249 465 (con cita previa)
Teléfono Barcelona: 933 689 982 (con cita previa)
Teléfono Bilbao: 944 153 496 (con cita previa)
Email: jgaribi@fiarebancaetica.coop
Web: https://www.fiarebancaetica.coop/

Juanjo Llopis, Director de Negocio de Caja de Ingenieros.

Via Laietana, 39 08003 Barcelona, España
Telf. : 93 268 29 29
E-mail: juanjose.llopis@caja-ingenieros.es
Web: http://www.caja-ingenieros.es
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/cajadeingenieros
LinkedIn: http://www.linkedin.com/company/grupo-caja-de-ingenieros
Twitter: https://twitter.com/cajaingenieros
Youtube: http://www.youtube.com/cajaingenieros

Guillem Fernández, Economista Área de préstamos Coop57.

Dirección: C/ Premià, 15, Baixos 08014, Barcelona
Teléfono: 93 268 29 49
E-mail: coop57@coop57.coop / guillem@coop57.coop
Web: https://www.coop57.coop/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/Coop57.coop
Twitter: https://twitter.com/coop_57

PROYECTOS

Ricardo Moríñigo, Entrepatios (Intergeneracional, Madrid).

Dirección: Calle de González Feito, 19, 28041 Madrid
E-mail: formulario web https://www.entrepatios.org/contacta/
Web: https://www.entrepatios.org/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/Entrepatios.coop/
Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCoJm-F9KxeIvXUjqT1-CQyg?pbjreload=10
Twitter: https://twitter.com/entrepatioscoop?lang=es

María Asunción Rodríguez Lasa, Axuntase (Intergen., Asturias).

Dirección: Caraviés, Lugo de Llanera, Asturias.
Teléfono: +34 640 85 02 62
E-mail: axuntasecoop@gmail.com
Web: http://www.axuntase.es/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/axuntase/
Instagram: https://www.instagram.com/cohousing_asturias/
Telegram: https://t.me/axuntase
Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCCvUYr5zaciNg-vnkYoERkg

Antonio García, Presidente Trabensol (Senior, Madrid).

Dirección: Calle Canal de Isabel II, 19. 28189 Torremocha de Jarama, Madrid.
Teléfono: 91 868 37 00
E-mail: comunicacion@trabensol.org
Web: https://trabensol.org/
Redes sociales
Facebook: https://es-es.facebook.com/trabensol.trabajadoresensolidaridad

Gemma Nogués, Can Carner (Rural, Castellar del Vallés, Cataluña)

Dirección: Castellar del Vallés, Barcelona, Cataluña.
E-mail: cancarner@cancarner.coop
Web: https://cancarner.coop/
Redes sociales
Facebook: https://www.facebook.com/cancarner/
Instagram: https://www.instagram.com/cancarnercoop/
Twitter: https://twitter.com/cancarner