

## ENTREVISTA A ASIMA SHAIKH, CONSELLERA AL DISTRICTE LONDINENC D'ISLINGTON RESPONSABLE D'ECONOMIA INCLUSIVA I OCUPACIÓ

**No es cregui els promotors, ells saben que faran diners igualment**



Islington és un dels 33 districtes de la regió del conegut com Gran Londres. Des de fa nou anys, hi governen els laboristes, amb una agenda que fa bandera del desenvolupament d'una economia inclusiva. L'Asima Shaikh, consellera responsable d'Economia Inclusiva i Ocupació, explica les mesures aplicades a un districte marcat per les desigualtats, doncs els ingressos del 10% més ric de les llars són més de 10 vegades més elevats dels ingressos del 10% de llars més pobres. Entre els seus habitants hi figura l'exalcalde de Londres i exministre d'Afers Exteriors Boris Johnson. Imant del sector tecnològic i dels serveis financers, Islington conviu amb un 34% de la població en la pobresa, percentatge que entre les criatures arriba al 40%. El consell d'Islington, autoritat local, ha posat en marxa una de les polítiques més contundents en matèria d'habitatge, que Shaikh reivindica en aquesta entrevista.

***El terme gentrificació es va aplicar a Islington ja als anys 60. De quina manera va començar al seu districte un fenomen que ha esdevingut global a les grans ciutats?***

El terme el va inventar la sociòloga Ruth Glass als anys seixanta, i descrivia el que passava aleshores a Islington. En aquell moment, es referia a un procés on hi havia gent de diferents capes socials instal·lant-se les zones pobres, comprant-hi cases, transformant-hi l'economia. Però la *gentrificació* ha anat adoptant diferents formes a cada dècada. En la modalitat més recent, s'hi produeix un increment remarcable del preu del sòl, a resultes de la consideració de l'habitatge com un actiu per a la inversió per part de promotors i de financers. L'actual *gentrificació* la lidera un mercat immobiliari *financiaritzat*. Els constructors van guanyant espai perquè hi volen construir habitatges, o reformar els que hi ha per fer-los més cars, de manera

que els lloguers van pujant i les comunitats més pobres es veuen desplaçades pels preus inassolibles. Aquest desplaçament és característic de la *gentrificació*, la qual afecta igualment els petits negocis del municipi. Islington és un lloc molt únic, perquè està a tocar del centre financer de Londres, la qual cosa dona gran protagonisme a la promoció d'immobles per a oficines. Les grans corporacions, els bancs i la gent de molts recursos poden permetre's pagar preus molt elevats, de compra i de lloguer. Però la gent i les petites botigues i els negocis locals no poden. Queden desplaçats.

***Vostè diu que des de l'autoritat local cal fer activisme. Què vol dir, amb això? Quin hauria de ser el seu paper?***

Com a autoritat local hem d'analitzar quins són els instruments de què disposem i que ens puguin ajudar. I també ser llestos. Tenim un marc legal de planificació. És bastant rígid, i s'estableix cada cinc anys. Sabem que a Londres no hi ha prou habitatges assequibles. Els districtes gestionen el seu sòl, on hi fem habitatge social. Però a banda, els promotors hi volen construir habitatges luxosos, així que la nostra política consisteix que si els promotors volen fer pisos d'un cert nombre d'unitats, ens en han de lliurar forçosament un 50% de pisos assequibles.

***Des de quan apliquen la mesura?***

Vam començar amb el tema al voltant del 2012.



***I quin ha estat el resultat? Què ha passat amb els preus?***

Doncs li poso un exemple molt recent. És el cas de l'espai on hi havia l'antiga presó de dones de Holloway [a Islington, tancada l'any 2016], que era del Ministeri de Justícia. Tothom el vol. Fa un any vam dir que hi volíem aplicar la norma del 50% d'habitatge social, a més de fer-hi un centre per a dones. I hem aconseguit rebaixar el preu. La nostra política ha permès que l'alcalde de Londres, [Sadiq Khan] hagi prestat ara diners [42

milions de lliures esterlines] a l'associació Peabody per fer-hi habitatges. I n'hi haurà un 60% de socials, més enllà del nostre requeriment inicial. Això ha estat possible per la influència de

la nostra política. Sabem que la nostra política redueix radicalment el preu del sòl. La valoració inicial era de 200 milions de lliures i finalment ha baixat a 80 milions, gràcies al document suplementari de planificació que vàrem presentar. La clau és la avaluació de viabilitat financera.

### ***En què consisteix aquesta avaluació?***

En la nostra marc regulatori, l'autoritat local ha de ser capaç de poder fer una defensa ferma que justifiqui que es demani el 50% d'habitatge assequible. Perquè molts crítics, començant pel sector immobiliari, et dirà que estàs frenant el creixement o el desenvolupament de l'activitat econòmica. Així, hem de poder demostrar que el projecte és viable fent un 50% d'habitatge social. I hem de poder guanyar si et porten als tribunals. Això ho fem mitjançant la nostra avaluació de viabilitat financera. Els promotors diuen que no poden entregar-te el 50% perquè no guanyen diners, perquè ells prèviament han pagat molts diners pels solars. Diuen que no els surten els números. Però és una broma. És clar que els promotors guanyen diners, només és que no en guanyen tants com voldrien. És imprescindible que el sector públic reforci les seves capacitats per defensar les seves posicions sobre l'habitatge assequible. Ens hem adonat que necessitem tenir tota la preparació i el coneixement per fer-ho. El sector privat té advocats corporatius molt ben pagats que busquen totes les esclertes per guanyar. Al sector públic no sempre tenim la preparació i les habilitats que calen.

### ***Però l'avaluació de viabilitat diu quin és el valor del sòl?***

Li explico amb un exemple. Hi havia un solar que pertanyia al Ministeri de Defensa. Un promotor el va comprar, i el va comprar caríssim, tot i que sabia perfectament que la nostra política l'obligava a lliurar un 50% d'habitatge assequible. El promotor va demanar la corresponent autorització per construir, però com que no complia el requisit, la comissió de planificació va rebutjar la petició. Per segona vegada, 18 mesos més tard, el promotor va tornar a demanar-ho. Aquest cop ofería un 5% d'habitatge assequible. Deia que no podia fer-ne un 50% perquè havia pagat tants diners pel solar que no li sortia a compte. Ho vam rebutjar de nou. Li vam respondre: "Si sabies que demanàvem 50%, perquè vas pagar tant car pel sòl?" Aleshores, el promotor va recórrer la decisió davant la Inspecció de Planificació, que és una mena de jutge del govern nacional. La inspecció ens va donar la raó.

### ***Però diu que el govern nacional era el propietari del sòl, i va acceptar els diners encantat.***

És cert. En un marc d'austeritat, de fortíssimes retallades, el govern conservador s'ho venia tot el que podia per fer diners. Però per l'altra banda, la Inspecció, amb la nostra política de planificació a la mà, ens va donar la raó.

### ***Què va fer el promotor?***

Portar-nos als tribunals. I al maig passat, el jutge ens va tornar a donar la raó. El jutge va deixar clar que si la llei diu una cosa, cal respectar-la. El que vam aconseguir és impressionant. Hem aconseguir com a autoritat local poder intervenir el preu del sòl, i hem aconseguir restringir els preus.

### ***I les constructores no marxen a d'altres districtes?***

Vàrem ser el primer districte que va introduir les avaluacions de viabilitat financera, a Londres. Si podem fer una avaluació de viabilitat és perquè els preus són tan cars! Podem aplicar el

50% perquè els preus són molt elevats i el promotor fa diners igualment. Si jo fos un districte de fora de Londres no podria demanar el 50% perquè el càlcul de viabilitat no ho permetria. Si el sòl es molt barat, no es podria aplicar el 50%. L'actual tinent d'alcalde de Londres James Murray, que ve d'Islington, treballa per intentar que hi hagi un estàndard del 35% per a tots els districtes de Londres. Per a alguns districtes és un salt enorme, no tothom té la mateixa visió. Però a Islington volem tenir més habitatge assequible perquè el sòl és molt car i per això requerim el 50%, mitjançant el nostre marc de planificació. És una decisió política.



***! què passa amb el preu de l'altre 50% dels habitatges? A Barcelona s'impulsa un 30% d'habitatge social i els promotors alerten que els altres 70% sortiran més cars.***

La qüestió rau en què no paguin tants diners pel preu del sòl quan hi ha un marc polític clar. No es cregui els promotors, ells saben que faran diners igualment. Però per això és tan important tenir l'avaluació de viabilitat financera. Cada cinc anys revisem el marc de planificació i defensem la política del 50% perquè és la manera de poder dir al govern que és possible fer-ho, que podem defensar el cas, que podem estar segurs que guanyarem si el promotor ens porta als tribunals. Sempre cal mantenir els ulls oberts. No ens fiem de ningú fins que estigui tot a punt.

***Suposo que estan enfadats amb vostès.***

Tenim fama de durs i de consistents. No els agradem gaire, certament. Sempre fan lobby, també amb la nostra política per tenir més espai per treballar, per a oficines i equipaments assequibles.

***També demanen un 50% assequible en aquest camp?***

No. Els promotors estan obligats a un 10% que voldríem incrementar, però que de moment és així perquè amb aquest percentatge estem segurs que no perdrem cap recurs davant d'un tribunal. La nostra política consisteix en oferir espai gratuïtament, per a 20 anys, a canvi que l'empresa ho torni amb valor social, mitjançant contractes de treball, beques o formació... És

una iniciativa que planejàvem des del 2011, però ara l'estem aplicant de debò en la pràctica. Sabem què val el lloguer de tot un any. També sabem què costa contractar algú, o què costa una formació. I *monitoritzem* el procés.

***Com es relacionen amb corporacions de l'economia digital com Airbnb?***

A Londres hi ha un límit per llogar tot un pis, que és de 90 nits a l'any. El problema és que hi ha gent que se les empesca per anar passant d'una plataforma a una altra i llogar-ho més dies. És difícil de controlar. L'anomenada *sharing economy* és un repte perquè falta regulació. De moment, intentem tres mesos. M'agradaria poder fer més. És interessant la política de Barcelona, basada en llicències.

***Les llicències permeten que societats i milionaris que controlen un munt de pisos turístics tinguin la seva llicència i alhora la gent no pugui llogar ocasionalment el pis per arrodonir ingressos.***

Entenc.

***I com s'ho fan amb corporacions com Google o la CNN, al seu barri?***

Bé, el concepte de creixement inclusiu és diferent de l'economia inclusiva. En el primer lloc, no es posa en qüestió el sistema. L'economia extractiva roman. La segona intenta democratitzar l'economia, de manera que la població local s'hi impliqui. Islington no té cap problema pel fet de generar riquesa. I en genera molta. Tothom vol venir. El problema és quina mena de creixement i qui controla els beneficis del creixement. La nostra economia no funciona si no se'n beneficia la gent, tenim nivells de pobresa elevats. Volem fer una economia més democràtica i inclusiva. Però alhora també tenim un gran creixement, enorme, així que, apel·lant a la vella política de la responsabilitat social corporativa, que té més a veure amb el creixement inclusiu, anem igualment a les grans empreses i li diem: "Com fas la selecció i la contractació? Pots contractar gent d'aquesta zona?" Aterra la CNN i mirem que coneguin els nostres grups de joves, que els ajudin a formar-se en capacitats digitals, en els mèdia, l'audiovisual, la fotografia... aquesta mena de coses. Encara hem de fer això. Seria una bestiesa no intentar treure res de la seva presència. Tenim una secció sobre compromís empresarial, que busca això: treballar amb el compromís de les grans corporacions per trobar oportunitats d'ocupació. Ens interessa sobretot treballar amb la part de la ciutadania que ho necessita més. Perquè si jo em quedo a l'atur, faré un CV, aniré a una agència de col·locació i cercaré feina. És diferent per als residents que han tingut poques oportunitats, els pares dels quals no tenien recursos, que han patit fracàs escolars, que potser ni estudien ni treballen, o que tenen alguna discapacitat. Ajudar aquestes persones és molt intens, perquè fins i tot quan comencen a treballar segueixen necessitant suport.

***Quin marge de maniobra tenen, amb tanta austeritat al Regne Unit?***

El nostre finançament s'ha retallat un 70%. És molt. Intentem trobar recursos de forma imaginativa. Per exemple, els promotors que no poden entregar un 50% d'habitatge assequible poden donar diners per formar aturats. Fem el que podem.

***Hi ha una tendència externalitzar o subcontractar serveis justament per estalviar. Però vostès estan fent el contrari.***

El partit laborista d'Islington va ser fora de l'administració molts anys i en tornar, el 2010, vam proposar-nos recuperar alguns serveis importants perquè no funcionaven tan bé com haurien de funcionar. Alguns dels serveis que hem tornat a assumir són contractes grossos, com la gestió de l'habitatge social, serveis educatius a escoles familiars o la recollida de residus i la neteja. Resulta que hem fet estalvis, i hem guanyat en eficiència. Més recentment treballem amb d'altres contractes més petits, en què no hem fet estalvis però igualment considerem que el servei *externalitzat* era molt dolent per a la comunitat.

***De què serveix el salari digne de Londres si no és obligatori?***

No és obligatori per a les empreses. Però és una bona pràctica. La nostra política és pagar-lo. Des del 2011 vam començar a pagar-lo a tothom que treballa per a nosaltres, i també l'ha de pagar tothom que tingui signat un contracte amb nosaltres, tret d'una petita part de persones que treballen als serveis d'atenció domiciliària. Igual que crec que s'està fent a Barcelona, utilitzem la contractació pública per reforçar valors socials, amb exigències socials als proveïdors. D'altra banda, treballem en una nova fundació econòmica que s'encarrega de proveir serveis d'assistència social, perquè el sector està dominat per grans empreses i si col·lapsen, què passarà?

***Al Regne Unit les seves iniciatives no pertanyen al corrent dominant. Com afronten el repte?***

El tema és explicar que les iniciatives són de sentit comú, són una bona millor manera de gestionar les coses. També hi ha districtes governats pels conservadors i han recuperat serveis *externalitzats* prèviament. De vegades, a escala local l'aproximació dels partits és diferent. Més que utilitzar un llenguatge que pugui espantar, es tracta simplement d'aconseguir resultats, de fer-ho millor.

***Quin impacte pot tenir el Brèxit sobre la seva economia local?***

Sabem que es produirà un impacte al mercat laboral. Londres ha estat una ciutat oberta. A Islington tenim una important comunitat de ciutadans europeus. Intentem batallar pels seus drets, protegir-los. Tenen la família allà, i els fills escolaritzats. I si ha persones que hagin de marxar hi haurà impactes importants a sectors com el sanitari o els serveis. No sé què passarà a la City però estic segura que trobarà la manera de fer diners. Però a nivell humà, m'inquieta que la gent no se senti segura de cara al futur.