

Sistemas de provisión de vivienda social en la Unión Europea

Jouko Heino, Darinka Czischke y Mariya Nikolova*

El concepto de vivienda social

No existe una definición común de “vivienda social” a nivel europeo debido a la amplia diversidad de situaciones residenciales, categorías y políticas entre los distintos estados. Esto dificulta el establecimiento de comparaciones internacionales, habida cuenta de la disparidad en cuanto a los indicadores, los métodos y los sistemas de recogida de datos. Sin embargo, sí es posible identificar algunos elementos comunes de lo que constituye la “vivienda social” en la Unión Europea (UE).

Si nos fijamos en la definición de los objetivos de los proveedores de vivienda social en los Estados miembros (**Tabla I**), se evidencia que son las respectivas autoridades públicas quienes fijan los objetivos específicos que debe perseguir la vivienda social en cada país. Estos objetivos o misiones son relativamente similares y pueden expresarse, de forma genérica, como la satisfacción de las necesidades de vivienda en términos de acceso y permanencia en viviendas asequibles y de calidad.

Esta misión se traduce en la construcción de vivienda social (ya sea en alquiler o en venta) con vistas a incrementar la oferta de vivienda asequible. Este objetivo principal puede verse complementado por otros objetivos adicionales, incluyendo la integración social de los inquilinos mediante el empleo, la salud, la educación, etc. Además, esta misión se dirige a aquella población cuyas necesidades de vivienda no se ven cubiertas por el mercado libre², como los colectivos en riesgo de exclusión social y los grupos socialmente vulnerables (personas mayores, jóvenes, discapacitados, inmigrantes que sufren discriminación, etc.).

Otro rasgo particular de la vivienda social es la singular naturaleza de la relación entre el usuario y el proveedor de vivienda. A diferencia de otros servicios como el transporte, la energía, la salud o las telecomunicaciones, en la vivienda social hay una fuerte implicación de los hogares beneficiarios, tanto en la gestión del servicio como en el funcionamiento de la institución o empresa que proporciona el servicio. Así se ilustra, por ejemplo, en la participación de los inquilinos en la dirección de las *Housing associations*³ (Reino Unido y Dinamarca); o en el importante papel de las asociaciones de inquilinos en las negociaciones sobre el precio del alquiler (Suecia). Esto es parte de la naturaleza específica de la vivienda social y se explica, en gran medida, por el papel preponderante que la vivienda juega en la vida de las personas y de las familias.

* Este artículo es una traducción de un fragmento de la publicación HEINO, J.; CZISCHKE, D.; NIKOLOVA, M. *Managing social rental housing in the European Union: experiences and innovative approaches*. Finlandia: Comité europeo de enlace para la vivienda social (CECODHAS). Observatorio europeo de la vivienda social, 2007 [Nota de la traductora].

² De acuerdo con CECODHAS, la mayor red de proveedores de vivienda social de la Unión Europea (www.cecodhas.org), la vivienda social se define como “la vivienda para los hogares cuyas necesidades no son satisfechas por el mercado libre, estableciéndose normas para su asignación entre los hogares beneficiarios” (definición de vivienda social adoptada por CECODHAS en Tesalónica en noviembre de 2006).

³ Las *Housing associations* son sociedades de vivienda sin ánimo de lucro, independientes de los poderes públicos locales [Nota de la traductora].

Tabla I. Objetivos específicos de los promotores vivienda social y criterios de asignación en las viviendas sociales en la Unión Europea de los quince “antiguos” Estados miembros

País	Objetivo	Criterios de asignación
Austria	Proveer viviendas dignas a la población por debajo de un determinado umbral de ingresos	Nivel de ingresos (a nivel provincial)
Bélgica	Proveer viviendas dignas a los hogares con pocos ingresos	Listas de espera basadas en el nivel de ingresos y criterios de prioridad + colectivos específicos
Dinamarca	Proveer viviendas a quien la necesita	Listas de espera con criterios de prioridad + cuota para la asignación directa de los ayuntamientos (25%)
Finlandia	Proveer viviendas a quien la necesita	Listas de espera con criterios de prioridad
Francia	Alojar a los hogares por debajo de un determinado umbral de ingresos + incrementando la mezcla social	Listas de espera basadas en el nivel de ingresos
Alemania	Alojar a la población excluida del mercado de la vivienda Facilitar el acceso a la propiedad a las familias con pocos ingresos	Listas de espera basadas en el nivel de ingresos + asignación directa de los ayuntamientos
Grecia	Alojar a los colectivos vulnerables (refugiados, afectados por desastres naturales, etc.) Alojar a los trabajadores que contribuyen financieramente	Asignación directa de los promotores
Irlanda	Alojar a la población con pocos ingresos y grupos desfavorecidos	Listas de espera con criterios de prioridad
Italia	Alojar a la población con pocos ingresos (viviendas de alquiler social) Alojar a la clase media (acceso social a la propiedad)	Listas de espera con criterios de prioridad
Luxemburgo	Alojar a la población con pocos ingresos	Listas de espera con criterios de prioridad
Países Bajos	Alojar a la población con pocos ingresos y a grupos intermedios	Listas de espera con criterios de prioridad + cuota para la asignación directa de los ayuntamientos
Portugal	Alojar y realojar a la población con pocos ingresos	Nivel de ingresos
España	Alojar a los hogares con pocos ingresos y a las personas con necesidades especiales	Listas de espera, nivel de ingresos
Suecia	Proveer viviendas dignas y adecuadas a toda la población Política social de vivienda	Listas de espera + sistema de cuotas para la asignación de los ayuntamientos
Reino Unido	Alojar a la población con necesidades de vivienda	Listas de espera con criterios de prioridad

Fuente: encuesta de CECODHAS-USH-DEXIA (2007).

En definitiva, parece haber una relativa convergencia en los elementos que definen la vivienda social en los Estados miembros de la Unión Europea, a saber:

- La existencia de un objetivo específico de interés general.
- El objetivo de incrementar el stock de vivienda accesible a través de la construcción, la gestión, la compra y el alquiler de vivienda social.
- La definición de colectivos prioritarios, ya sea en términos socioeconómicos o en relación a otro tipo de vulnerabilidades, como las mencionadas previamente.

Como explicaremos más adelante en nuestra tipología sobre la provisión de vivienda social entre los miembros de la UE, el modo y el contenido de estos objetivos varían enormemente de unos países a otros. Incluso los mecanismos legales, financieros e institucionales para alcanzar estos objetivos difieren de manera significativa a lo largo de la UE.

Tabla II. Stock de vivienda social en la Unión Europea de los quince “antiguos” Estados miembros

	Parque de alquiler social	Parque alquiler social / 1.000 habitantes	%/total parque de viviendas	%total parque de alquiler	Parque social / 1.000 habitantes	Población (miles)	Parque de vivienda (miles)
Austria	840.000	102	21	53	421	8.207	3.280
Bélgica	337.400	26	7	24	461	10.446	4.820
Dinamarca	542.600	102	20	43	456	5.411	2.634
Finlandia	437.580	74	18	52	503	5.237	2.600
Francia	4.300.000	71	19	43	513	60.561	30.000
Alemania	2.471.000	27	6	11	477	82.501	39.000
Grecia	0	0	0	0	500	11.076	5.465
Irlanda	125.509	29	8.5	38	400	4.131	1.554
Italia	1.061.040	18	5	26	479	58.607	26.526
Luxemburgo	2.250	5	2	8	391	455	176
Países Bajos	2.400.000	47	35	77	422	16.306	6.811
Portugal	159.540	15	3	14	505	10.529	5.318
España	141.000	3	1	9	486	43.038	20.947
Suecia	860.000	95	21	48	486	9.011	4.351
Reino Unido	5.123.000	85	21	68	No disponible	60.035	25.617
UE-15	4.327.195	47	13	34	464	25.703	11.940

Fuente: encuesta de CECODHAS-USH-DEXIA (2007).

Marcos institucionales y tipos de proveedores

A pesar de la singularidad del marco institucional de cada país, existen similitudes en la asignación general de responsabilidades en la provisión de vivienda social entre el Estado, el sector privado, las organizaciones de voluntariado y los hogares.

La vivienda social se creó en la mayoría de países de la UE como respuesta a necesidades emergentes de alojamiento aparecidas con la industrialización y urbanización masivas de comienzos del siglo XX. Resulta interesante recordar que la primera vivienda social fue inicialmente desarrollada por propia iniciativa del sector privado, mediante instituciones de caridad o empresas que buscaban alojamiento a sus trabajadores. Más adelante, para dar respuesta a las crecientes necesidades de vivienda en la posguerra de la segunda guerra mundial, muchos estados empezaron a asumir esas iniciativas privadas para extenderlas a mayor escala.

Hoy en día, en la mayoría de países europeos hay una tendencia a recuperar la implicación del sector privado y de las iniciativas sin ánimo de lucro en la vivienda social, aunque manteniendo paralelamente el sistema de subvenciones gubernamentales, los programas de financiación de vivienda y la regulación del sector.

Lo que hoy llamamos “vivienda social”, por tanto, es una combinación del parque de viviendas públicas (de propiedad y gestionado directamente por la administración central o local, dependiendo del país) y de una gama de asociaciones de voluntariado, fundaciones, entidades sin ánimo de lucro, organizaciones cooperativas e inversores privados que proporcionan vivienda asequible a colectivos

vulnerables. La amplia variedad de actores responsables de la provisión de vivienda social se refleja en la **Tabla III**.

Tabla III. Tipos de promotores de vivienda social en la Unión Europea de los quince “antiguos” Estados miembros

	Control estatal / propiedad del Estado	Empresas públicas o controladas por el sector público	Empresas sin ánimo de lucro de vivienda social	Empresas de vivienda social
Alemania	No	Empresas municipales Empresas públicas (Bund et Länder)	Cooperativas	Sí
Austria	Sí	No	Asociaciones y entidades	No
Bélgica	No	Empresas municipales	No	No
Dinamarca	No	Asociaciones municipales	Asociaciones con unidades de gestión independientes Cooperativas	No
España	Sí	Empresas públicas	Cooperativas	Sí
Finlandia	Sí	Asociaciones municipales	Asociaciones Cooperativas	Sí
Francia	No	Consortios públicos Empresas de economía mixta	Empresas sin ánimo de lucro Empresas cooperativistas	Sí
Grecia	Sí	OEK	No	No
Irlanda	Sí	No	Housing associations / cooperativas	No
Italia	No	Empresas municipales públicas de vivienda	Cooperativas	Sí
Luxemburgo	Sí	Fond du logement à cout modéré (Lox-cost housing Fund)	No	No
Países Bajos	No	No	Corporaciones	No
Portugal	Sí	Empresas públicas	Cooperativas Organizaciones benéficas	Sí
Reino Unido	Sí	Sí (ALMO's)	Propietarios sociales de suelo	Sí (marginal)
Suecia	No	Empresas municipales	Cooperativas	No

Fuente: encuesta de CECODHAS-USH-DEXIA (2007).

Hacia una clasificación de las concepciones sobre vivienda social en la Unión Europea

En general, lo que caracteriza al sector de la vivienda social a lo largo de la UE es la diversidad en cuanto:

- Al tamaño del sector, como se constata en el peso del parque de vivienda social en alquiler sobre el parque total de viviendas en cada país (**Tabla II**).
- En las fórmulas legales y organizativas o en los modos de “gobernanza” (la gama de operadores va desde las empresas públicas hasta las cooperativas, como muestra la **Tabla III**).
- En las modalidades de tenencia (alquiler, propiedad accesible, copropiedad, vivienda cooperativa, propiedad compartida, etc.).
- Y, finalmente, en el marco general de las políticas de vivienda (nacionales, regionales y locales) en el que operan estos actores.

Con respecto a este último punto, esto es, los marcos de políticas nacionales o regionales que determinan la provisión de vivienda social, el Observatorio Europeo de Vivienda Social de CECODHAS ha desarrollado la siguiente clasificación que permite visualizar las semejanzas y las diferencias entre las diversas estrategias de cada país. Hemos utilizado esta clasificación para comprender los distintos contextos nacionales en los que operan las distintas compañías que han sido objeto de estudio. En la **Tabla IV** hemos marcado los países en que se llevó a cabo la encuesta (primera fase del estudio), indicando, entre paréntesis, el número de empresas entrevistadas. Los países incluidos en el estudio de casos prácticos (segunda fase del estudio) aparecen en negrita.

La clasificación se articula en torno a dos ejes de análisis: los criterios de asignación y el tamaño del parque de vivienda social.

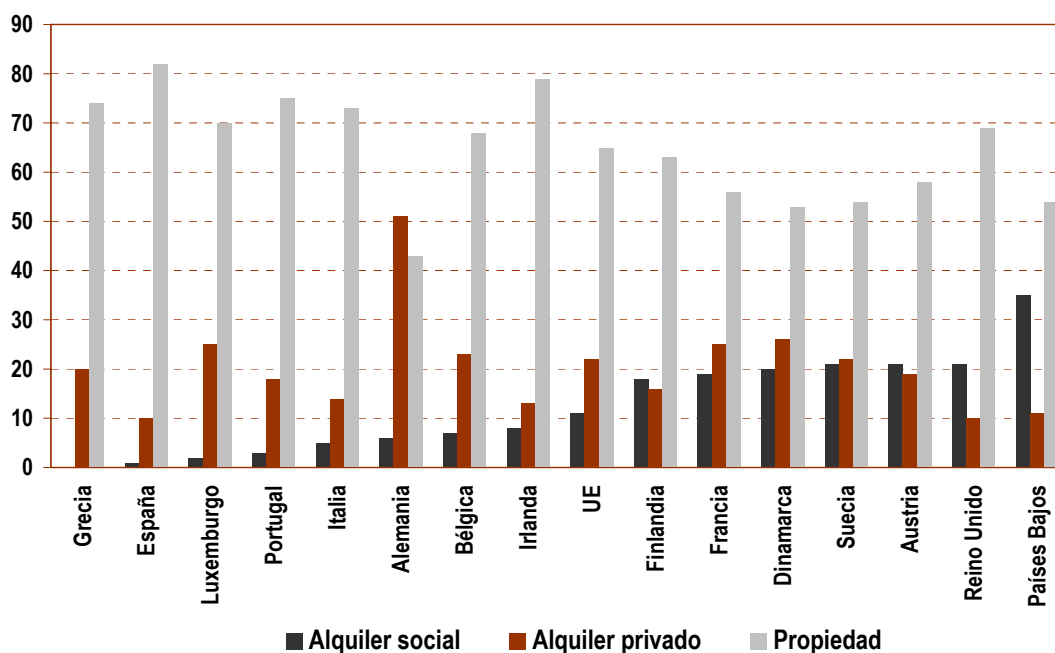
Criterios de asignación

Distinguimos, en este eje, dos aproximaciones principales, la *universalista* y la *focalizada* o *dirigida*.

El modelo *universalista* (también denominado de *vivienda de utilidad pública*) proviene de una concepción muy particular del bienestar social, cuyo objetivo es alojar a toda la población en viviendas de calidad y a un coste asequible. En este modelo, por tanto, la vivienda se considera una responsabilidad pública y se distribuye a través de empresas municipales de vivienda (Suecia, Dinamarca) o a través de entidades sin ánimo de lucro (Holanda, Dinamarca). Para garantizar que toda la población pueda acceder a una vivienda asequible y de calidad, la vivienda social juega un papel central en la regulación del mercado (por ejemplo, a través del control de las rentas de alquiler). En general, los países encuadrados en esta categoría muestran una proporción superior de viviendas en alquiler que aquéllos situados en el modelo *dirigido* o *focalizado*. En consecuencia, hay una proporción considerablemente menor de viviendas en propiedad (**Gráfico I**).

En esta aproximación, la vivienda social se asigna mediante listas de espera, con o sin criterios de prioridad, y las autoridades locales establecen unas reservas para aquellos hogares con unas necesidades de alojamiento urgentes. El importe de las rentas se basa en la estructura de costes y, paralelamente, se articula en torno a un sistema de cobertura de rentas y de ayudas directas para los hogares desfavorecidos. Asimismo, un objetivo básico de este modelo de vivienda social es asegurar que exista una mezcla social, evitando, por ejemplo, la formación de guetos de grupos con ingresos bajos o de minorías étnicas, a modo de prevenir la segregación espacial y fomentar la cohesión social. Es importante enfatizar, sin embargo, que los vecindarios de vivienda social edificados a gran escala en los años sesenta y setenta presentan hoy las mismas tendencias en cuanto a la segregación socioespacial, independientemente de la concepción inicial que los impulsó, fuera universalista o focalizada.

Gráfico I. Régimen de tenencia en los antiguos quince miembros de la Unión Europea



Fuente: CECODHAS.

Como muestra la **Tabla IV**, entre los países que pertenecen a este tipo de concepción, se encuentran Suecia y Holanda. Para el estudio de casos, se ha tomado como unidad de análisis a una empresa de Holanda.

El modelo *dirigido o focalizado*, por otro lado, se basa en el principio de que los objetivos de la política de vivienda deben alcanzarse principalmente a través del mercado (asignando, por ejemplo, las viviendas en función de la demanda), y que sólo los hogares para quienes el mercado es incapaz de garantizar una vivienda de calidad y a un precio asequible deben beneficiarse de una vivienda social.

No obstante, dentro de esta concepción existe una gran diversidad en cuanto al tipo y al tamaño del sector de vivienda social, así como a los criterios para asignarla. En este sentido, es posible distinguir dos subtipos: uno, en el que la vivienda se destina a hogares que se sitúan por debajo de un determinado umbral de ingresos; y otro, que se concentra en proporcionar vivienda a los grupos más vulnerables. Según Ghekière (2007), llamaremos a estos dos subtipos “generalista” y “residual”, respectivamente. Mientras el primero sigue la tradición original de la vivienda social en la Europa Occidental (por ejemplo, viviendas para los trabajadores o las clases medias, que incluye una contribución de sus empleadores), el segundo restringe enormemente a los beneficiarios, centrándose en los hogares más vulnerables que dependen de prestaciones y ayudas sociales del estado (desempleados, discapacitados, personas mayores, familias monoparentales, etc.).

En los países que se alinean en ambos subtipos hay una mayor proporción de viviendas en régimen de propiedad. Sin embargo, existe una importante diferencia entre ellos, salvo en los nuevos Estados miembros: mientras que en el subtipo “generalista” el alquiler privado es muy reducido, en el subtipo “residual” tiene una presencia mucho más significativa en relación al alquiler social.

Otra diferencia es que en el sistema “residual” son las autoridades locales quienes adjudican directamente las viviendas sociales a los grupos más vulnerables en función de la evaluación de necesidades. Por el contrario, la vivienda social “generalista” es adjudicada siguiendo un conjunto de reglas y procedimientos y fijando como criterio prioritario el nivel de renta.

Finalmente, en el modelo de vivienda social “residual” el alquiler se establece a partir de la estructura de costes o de los ingresos de los hogares. En la vivienda social “generalista”, los alquileres tienen una cuantía máxima fijada y los hogares se benefician de unas subvenciones, basadas en el nivel de renta,

que permiten cubrir parte del importe del alquiler. Los países analizados que se sitúan dentro de este enfoque son Austria, Finlandia, Bélgica, Alemania, Italia, Reino Unido, Francia, Irlanda, Portugal y España. Los países estudiados en los casos prácticos son Finlandia (Generalista), Italia (Generalista), Francia (Generalista/Residual), Alemania (Generalista/Residual) y Reino Unido (Residual). Curiosamente, como comprobamos en la **Tabla IV**, muchos países ofrecen vivienda social de más de unos de estos tres tipos.

Tamaño del sector de vivienda social

Este punto del análisis se fundamenta en los datos de que se disponen sobre el parque de vivienda social existente en cada uno de los Estados miembros (**Gráfico I**). Hemos escogido este indicador porque se da una notable diferencia entre los países con un stock de vivienda social “residual” relativamente importante (especialmente en el Reino Unido) y aquellos con una escasa proporción de viviendas de este tipo. Ciertamente, aunque sus criterios de asignación sean similares, la presencia relativa del sector le sitúa en una posición distinta con respecto a las políticas sociales de vivienda y el mercado de la vivienda del país. Es posible distinguir cuatro grupos principales, de acuerdo con el tamaño relativo del parque de vivienda social en comparación al stock total de viviendas de cada país (**Tabla IV**).

Tabla IV. Una tipología sobre las aproximaciones a la vivienda social en el Unión Europea

	Criterios de asignación		
	Universalista	Focalizado	
		Generalista	Residual
Tamaño del parque de alquiler social			
>= 20%	Países Bajos (4) Dinamarca Suecia (2)	Austria (1)	Reino Unido (5)
11% – 19%		Francia (9) Finlandia (2) Polonia	Francia (9)
5% -10 %		Bélgica (3) Alemania (2) Italia (3)	Irlanda (5) Bélgica (3) Alemania (2)
0%–4%		Luxemburgo Grecia	Portugal (2) España (4)

Nota: las cifras entre paréntesis indican el número de empresas que han respondido al cuestionario en cada país. En negrita, los países de las seis empresas que se han estudiado en profundidad.

Fuente: CECODHAS. Observatorio europeo de la vivienda social (2007).

El impacto del contexto en las estrategias y la organización de los proveedores de vivienda social: revisión de la literatura existente

El marco contextual descrito anteriormente ha tenido múltiples efectos en las estrategias de los proveedores de vivienda social. Aunque la manera cómo se han ido desarrollando estos contextos ha variado en cada país y existen considerables diferencias entre las instituciones y empresas de vivienda social, se puede identificar una tendencia más o menos general hacia la aplicación de principios empresariales en la gestión de las viviendas y hacia la ampliación de los servicios ofrecidos por las organizaciones de vivienda social.

La implementación de principios empresariales se ha producido de dos maneras, no necesariamente coincidentes. La primera es la aplicación creciente de medidas para mejorar la eficiencia y la responsabilidad. Los principios empresariales son introducidos en la gestión de las operaciones, pero

sin modificar los tradicionales objetivos (sociales) de las organizaciones. Walker (2000), por ejemplo, analiza esta tendencia en la gestión de la vivienda social en el Reino Unido. Según Walker, se produce una erosión de la autonomía de los profesionales del servicio público mediante la promoción de una "ética de los negocios". De acuerdo con este autor, abundantes investigaciones (CLAPHAM; SATSANGI, 1992; SYMON; WALKER, 1995 y WALKER, 1994) apuntan hacia la existencia de una cultura del esfuerzo en el sector de la vivienda social. A nivel organizativo, las presiones externas e internas se han traducido en cambios financieros, normativos, y la concentración en el "negocio central", es decir, la gestión financiera eficiente, la asignación de viviendas y el mantenimiento del stock. En el seno de las asociaciones, la gestión financiera se está volviendo cada vez más sofisticada. Para gestionar su cartera de préstamos, las asociaciones han empezado a desarrollar complejas estrategias de tesorería. Los gestores de vivienda social han adoptado diversas prácticas propias del sector empresarial privado, como los programas de calidad total, la reingeniería financiera, el *benchmarking* y otras técnicas típicamente *top-down* (WALKER, 2000: 288-291). También se han acometido fusiones y reestructuraciones internas. Desarrollos semejantes se han dado en las asociaciones de vivienda de Holanda (GRUIS, 2004; VAN DER SCHARR, 2006).

Otra manera de implementar los principios empresariales en la gestión de las viviendas sociales ha sido la orientación hacia el mercado, mostrando una actitud mucho más activa frente a las oportunidades de negocio lucrativo. Así, los proveedores de vivienda social han articulado líneas de actuación en el segmento más comercial del mercado (los alquileres elevados y la compraventa). Gruis y Nieboer, en una investigación sobre los propietarios de vivienda social en Europa y Australia, han encontrado que, si bien la mayoría siguen centrados en cumplir sus objetivos sociales y la orientación hacia el mercado es más bien limitada, existen notables diferencias tanto entre países como en el seno de un mismo país. Algunas entidades han asumido modelos de toma de decisiones propios del sector privado en la gestión de sus stocks de vivienda y estrategias de mercado en la sus políticas de alquiler y rehabilitación. Han utilizado las ventas y los desarrollos como instrumentos estructurales para generar recursos financieros destinados a la vivienda social y los procesos de renovación urbana (GRUIS; NIEBOER, 2004: 215-216).

Walker argumenta que estos procesos han ido en detrimento de los servicios basados en las personas y el bienestar. De acuerdo con Walker, las tensiones entre una concepción basada en la propiedad y otra basada en el estado de bienestar pueden, en el futuro, conducir a un paradigma en el que domine la primera, a causa de las presiones externas a las que las entidades proveedoras de vivienda social se ven sometidas (WALKER, 2000: 281-288).

Sin embargo, Walker también prevé otro escenario, que denomina "Vivienda Plus" o estrategias de desarrollo comunitario⁴, en el que la gestión de la propiedad es tan sólo una parte más de la actividad y objetivo a largo plazo (WALKER, 2000: 296-297). Las investigaciones del Rex Group (BRANDSEN; FARNELL; CARDOSO RIBEIRO, 2006) reconocen la posibilidad de que los propietarios de vivienda social se conviertan en proveedores de otros servicios sociales. Los trabajos que ha llevado a cabo analizan la trascendencia de las actividades que exceden la tradicional provisión de vivienda social como son el desarrollo comunitario, la generación de empleo, la formación, la experiencia laboral, los proyectos de juventud, Internet, etc. La conclusión es que los propietarios de vivienda social asumen todas estas actividades no sólo porque, de otra forma, perderían el estrecho contacto que solían mantener con sus inquilinos antes del cambio hacia un modelo más empresarial, sino también porque reúnen las condiciones que les hacen especialmente apropiados para ello. No son únicamente un objetivo de negocio a largo plazo, como afirma Walker, sino una parte integrante de su actividad principal, que no se limita únicamente a la vivienda social en alquiler. El proceso de diversificación comienza cuando se toma conciencia de la existencia de un amplio campo de actividad más allá de la provisión estricta de la vivienda social en alquiler y de un mercado relacionado con la venta de vivienda social. Paralelamente, estos desarrollos también reflejan que muchas personas no sólo necesitan una vivienda, sino también servicios de atención y apoyo. En una fase posterior, los propietarios de vivienda

⁴ La Housing Corporation define el modelo de "Vivienda Plus" a partir de tres dimensiones: la creación y el mantenimiento de comunidades sostenibles; la obtención de un valor añadido a partir de la gestión y las inversiones en vivienda; y el establecimiento de relaciones de colaboración con los agentes de las comunidades (WALKER, 2000: 292).

social aspiran a beneficiar a las comunidades donde trabajan y, simultáneamente, a garantizar la viabilidad de su negocio (BRANDSEN, 2006: 1-28).

Bibliografía

CLAPHAM, D.; SATSANGI, M. "Performance assessment and accountability in British housing management". *Policy and Politics* (1992), núm. 20(1); 63 - 74.

BRANDSEN, T.; FARNELL, R.; CARDOSO RIBEIRO, T. *Housing Association Diversification in Europe: Portfiles, Portfolios and Strategie*. Coventry: The Rex Group, 2006.

GHEKIERE, L. *Le développement du logement social dans l'Union Européenne. Quand l'intérêt général rencontre l'intérêt communautaire*. Paris: CECODHAS-USH-Dexia. Dexia Editions, 2007.

GRUIS, V.; NIEBOER, N. *Asset Management in the Social Rented Sector. Policy and Practice in Europe and Australia*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2004.

GRUIS, V.; NIEBOER, N. "Government Regulation and Market Orientation in the Management of Social Housing Assets: Limitations and Opportunities for European and Australian Landlords". *European Journal of Housing Policy* (2007), núm. 7 (1); 45-62.

SYMON, P.; WALKER, R.M. "A consumer perspective on performance indicators: the local authority reports to tenants regimes in England and Wales". *Environment and Planning C: Government and Politics* (1995), núm. 13(2); 195-216.

VAN DER SCHAAR, J. *Verzelfstandiging van woning-corporaties, dynamiek in beleid en Organisaties*. Amsterdam: RIGO, 2006.

WALKER, R.M. "The Changing Management of Social Housing: The Impact of Externalisation and Managerialisation". *Housing Studies* 15 vol. (2000), núm. 2; 281-299.

WALKER, R.M. "Putting performance measurement into context: classifying social housing organizations". *Policy and Politics* (1994), núm. 22(2); 191-202.