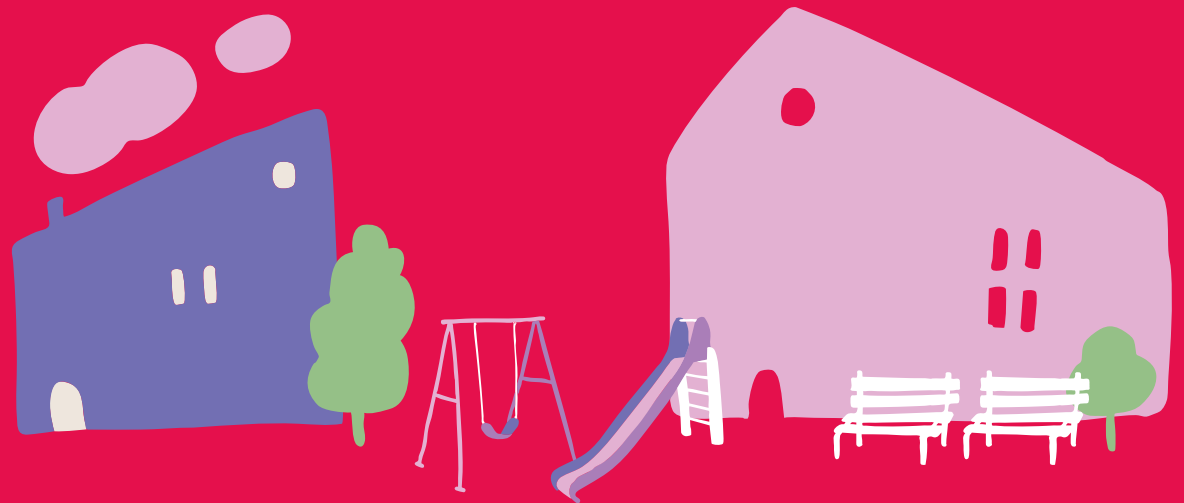


Sòl i habitatge

Camins cap a la
desmercantilització
i cooperativització

LADINAMO



Edició

La Dinamo Fundació

C/D'En Blanco 73, 08028

ladinamofundacio.org

@ladinamo_

Il·lustracions i disseny gràfic

La Clara Comunicació SCCL

laclaracomunicacio.coop

Correcció i traducció

Olistis SCCL

olistis.org

Coordinació de la publicació

Mara Ferreri

Autores

**La Dinamo Fundació, Mara Ferreri,
Lorenzo Vidal i Melissa Fernández
Arrigoitia**

Col·laboradores

**Institut de Recerca Urbana de
Barcelona (IDRA), Federación
Uruguaya de Cooperativa por Ayuda
Mutua (FUCVAM) (Con), La Closca
i La Titaranya**

ISBN

978-84-09-75188-4



Impulsat per

LADINAMO

Amb el finançament de



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



**Pla de Recuperació,
Transformació i Resiliència**

Índex

Introducció	4
Casos d'estudi	15
01 Cens vitalici: desmercantilitzar propietats individuals cap a una cooperativa dispersa	16
02 Assajant la fórmula dels Community Land Trust: el projecte de la Titaranya	42
03 Tanteig i retracte: el projecte de la Closca	61
Inspiracions i perspectives futures cap a la cooperativització de blocs	95
01 La propietat privada imposada	96
02 De llogateres a cooperativistes	101
Annex	117

Introducció

La Dinamo Fundació



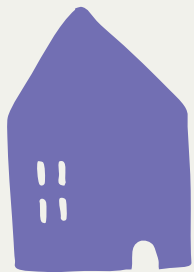
El context socioeconòmic actual evidencia una crisi estructural en l'accés a l'habitatge, intensificada per l'augment del valor del sòl i l'habitatge com a actius d'inversió i no com a drets fonamentals. L'entrada massiva de capital privat en el sector immobiliari, juntament amb polítiques públiques orientades a la rendibilitat econòmica, han propiciat una dinàmica de concentració de la propietat i d'expulsió dels sectors populars dels centres urbans. Aquest procés ha contribuït a una **precarització generalitzada de les condicions de vida i a una pèrdua de sobirania sobre el territori**, especialment en els entorns metropolitans.

La societat actual es caracteritza per una elevada complexitat i dinàmica de transformació constant. En aquest marc, **l'enfortiment dels vincles socials i la cooperació entre les integrants d'una comunitat poden actuar com a motor de canvi** en la millora de les condicions de vida de les persones, afavorint la transformació i la cohesió social. En aquest sentit, els territoris —urbans i rurals, construïts i naturals— s'han de concebre com a espais de garantia de drets col·lectius, i no només com a actius econòmics. Reivindicar-los com a béns comuns implica apostar per una redistribució més equitativa, democràtica i

sostenible dels recursos, serveis i infraestructures que configuren la vida quotidiana de les persones.

Sobre l'habitatge, el repte és com activar una transició de la sobirania residencial i el dret a residir, cap a la sobirania de l'espai col·lectiu i el dret a habitar. Per a nosaltres, aquest dret ha de desvincular-se del dret a la propietat privada mercantilitzada individual, i avançar cap a una **gestió col·lectiva del sòl i l'habitatge**: això que les cooperativistes de la Federació Uruguaiana de Cooperatives d'habitatge per Ajuda Mútua (FUCVAM) anomenen la seva “propietat social”.

En aquest escenari, pren força la proposta política i pràctica de **construcció de béns comunals**, entesa com un procés de reapropiació col·lectiva dels recursos i espais de vida, impulsat des de la comunitat i per a la comunitat. Aquest horitzó posa en qüestió la propietat privada com a única forma legítima de tinença, i reivindica formes de gestió compartida fonamentades en la democràcia directa, la responsabilitat col·lectiva i la sostenibilitat a llarg termini. En aquest marc s'inscriuen les iniciatives d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús, les estructures de governança i custòdia comunitària del sòl i les aliances entre moviments socials i administracions



públiques, que emergeixen com a **respostes concretes a la necessitat de desmercantilitzar el territori i garantir el dret a l'habitatge de manera estructural**. Més enllà de la dimensió tècnica o

instrumental, aquestes pràctiques contribueixen a la construcció d'un relat i d'una pràctica del comú que qüestiona els fonaments del model dominant i obre camins per a una transformació sistèmica.

La desmercantilització a través del cooperativisme en cessió d'ús

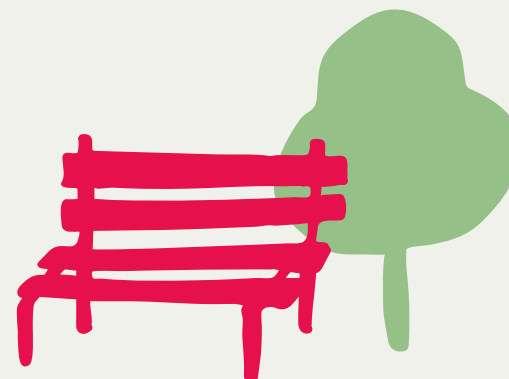
Centrant-nos en el context català, mitjançant el model d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús s'ha volgut revertir la fórmula tradicional de cooperatives d'habitatge per a garantir la permanència de la propietat i l'ús col·lectiu i evitar-ne la venda a privats. Actualment, a Catalunya hi ha més de 50 projectes d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús en fase de promoció, 16 dels quals amb persones convivint, que en total agrupen més de 1.000 unitats d'habitatges.

D'una banda, existeix un interès notori des dels diversos territoris en desenvolupar projectes que sorgeixin de la comunitat i garanteixin un blindatge del sòl amb l'objectiu d'assegurar el dret a l'habitatge de forma universal. De l'altra, les administracions públiques cada vegada mostren

més interès en el model com a mecanisme d'accés al sòl i l'habitatge en els seus territoris i poblacions.

S'han implementat diferents polítiques impulsades per la sectorial d'habitatge cooperatiu de la Xarxa d'Economia Solidària (XES), dirigides a millorar l'accessibilitat econòmica del model, facilitant l'accés al sòl i al finançament, així com a obrir noves línies de subvencions per als projectes. Es tracta d'ajudes a la capitalització de les cooperatives, a la promoció d'habitatges de protecció oficial en sòl públic i en sòl privat, així com línies de finançament bonificades des de l'Institut Català de Finances, entre altres.

El present informe s'ha centrat en actuacions i estudis localitzats a Catalunya, en territoris amb un llarg recorregut en l'impuls de projectes comunitaris i d'habitatge, amb la mirada posada cap al desenvolupament sostenible i el dret a la ciutat. En els últims anys, s'ha expandit el model de cooperatives en cessió d'ús. Les experiències pioneres han germinat en l'entorn prèviament existent de l'associacionisme, l'activisme i l'economia social i solidària, com és el cas de la cooperativa La Borda, situada a Barcelona, que es va iniciar l'any 2016. Més enllà del municipi de Barcelona, cada vegada són més els ens locals que estan introduint en les seves estratègies i línies d'actuació polítiques públiques que impulsin i donin suport al model d'habitatge cooperatiu. Els plans locals dels ajuntaments de Valls i de Manresa en són un clar exemple. De la mateixa manera, la signatura de convenis entre ajuntaments i entitats de l'economia social, com ara el conveni ESAL (Entitats Sense Ànim de Lucre) a Barcelona, o el conveni entre La Dinamo i l'Ajuntament de Lleida, fan palès l'avanç de la col·laboració pública-cooperativa en el territori català.



Mapa de projectes d'habitatge cooperatiu a Catalunya



La Dinamo

- En Convivència
- En Promoció

Sostre Cívic

- En Convivència
- En Promoció

Projectes Autònoms

- En Convivència
- En Promoció

Llar Jove

- En Convivència
- En Promoció

Perviure

- En promoció

La present publicació recull diversos casos d'estudi de projectes amb l'objectiu d'analitzar-ne els marcs jurídics i polítics, les estratègies de finançament, els models de governança i els processos comunitaris que els sustenten. A través d'aquests exemples, es vol aportar coneixement pràctic i reflexió crítica sobre els límits i les potencialitats dels processos de cooperativització i desmercantilització del sòl, i contribuir així al debat acadèmic, social i polític sobre el futur de les polítiques d'habitatge i ordenació territorial a Catalunya i més enllà.

Els primers tres casos d'estudi profunditzat han estat coordinats i realitzats a Catalunya entre 2023 i 2024. L'objectiu era recollir bones pràctiques de desmercantilització i cooperativització de sòl i habitatge per identificar les fortaleeses i febleses que han existit en el seu desenvolupament i explorar la possibilitat de generar millores i replicar el model.

Després d'una revisió de la literatura, s'ha dissenyat una metodologia qualitativa basada en entrevistes i estudi de camp, integrada per recerca d'arxiu i contextualitzada en dinàmiques territorials i immobiliàries. Protocols d'enquesta, entrevistes i anàlisis s'han desenvolupat i

compartit al llarg del projecte, en reunions de l'equip de recerca.

Per a cada cas d'estudi s'han seguit les etapes següents:

- 1** Reconstrucció general del cas amb l'organització de suport i preparació del cronograma; revisió de la documentació tècnica i les comunicacions dels projectes (comunicats de premsa i altres escrits); entrevista telefònica o vídeo amb una o dues persones de contacte del grup, per explicar la investigació; revisió de dades econòmiques i sociodemogràfics de context per a valorar la innovació econòmica i social en relació amb la innovació jurídica i política.
- 2** Treball de camp, basat en la conducció de tres a cinc entrevistes en profunditat amb integrants dels projectes; en modalitat individual i d'una o dues entrevistes grupals, totes gravades. També s'han dut a terme d'una a tres entrevistes amb integrants d'organitzacions de suport financer i tècnic, amb l'objectiu de profunditzar el cas. Les preguntes per a les entrevistes

estan incloses a l'annex 1. En dos dels tres casos també hem fet visites de camp per documentar l'entorn urbà i el cas concret amb observacions i fotos.

- 3 Anàlisi individual dels casos. Això ha inclòs una part més històrica i descriptiva, per fer una reconstrucció de l'origen i context social i polític específic a cada cas, i del seu desenvolupament, amb detalls de moments claus. Seguidament, hem fet una anàlisi més en profunditat de temes econòmics, legals i socials, per entendre fortaleeses i febleses del model, tant en la idea inicial com en el desenvolupament. També hem dedicat una part al desenvolupament futur, on hem recollit les anàlisis que sorgeixen de les praxis, així com consideracions més estructurals.

En l'anàlisi comparativa, hem intentat extreure les lliçons estructurals principals dels tres casos d'estudi, i les implicacions que tenen per al moviment de desmercantilització i cooperativització de la terra i l'habitatge en la conjuntura actual.



Obrint al debat públic

Finalment, per una primera restitució pública, es va organitzar una **jornada d'aprofundiment** a l'Espai Francesca Bonnemaison de Barcelona, el 13 de juny de 2024, amb el títol *Sòl i habitatge: Camins cap a una governança comunitària.*

En cada taula de debat, es va presentar un cas d'estudi i es va comptar amb una aportació crítica de col·lectius i organitzacions que treballen per la desmercantilització.

A la primera taula, sobre **cooperatives d'habitatges** dispersos, es van compartir dues experiències sobre habitatge cooperatiu distribuït (cens vitalici i **Les Junes**, impulsat per La Fundició) i es va aprofundir sobre les qüestions següents: mecanisme de detecció i adquisició dels habitatges; cens vitalici, temps i retracts; infraestructura comunitària: gestió col·lectiva i espais comunitaris del barri; i replicabilitat dels projectes.

La segona taula, sobre **Sòl comunitari i béns comunals**, va comptar amb la presentació de La Titaranya (Lorenzo Vidal i sòcies de La Titaranya), i del **projecte Nagusia54** (Katakarak - Euskal Herria).

Es van compartir les dues experiències sobre béns comunals i sòl comunitari i es va aprofundir sobre les qüestions següents: col·lectivització del sòl: aposta política, objectius i oportunitats de transformació; composició i base social dels projectes; governança, presa de decisions i organització interna; i replicabilitat dels projectes.

La tercera taula, sobre **Desmercantilització i cooperativització de blocs**, va comptar amb presentacions sobre **La Closca** (Melissa Fernández i integrants de La Closca) i va abordar el cas d'un **bloc en lluita del Sindicat de Llogateres de Catalunya**.

L'objectiu de la taula era compartir les dues experiències sobre desmercantilització i cooperativització de blocs i aprofundir sobre les qüestions següents: mecanismes de desmercantilització d'edificis; creació i cohesió de grups sense trajectòria prèvia d'habitatge col·lectiu; cooperativització del grup; agilització de processos; límits i dificultats actuals, i replicabilitat del projecte.

Les reflexions i aportacions que van sorgir dels debats de la jornada també s'han tingut en compte per l'elaboració dels casos d'estudi.

Amb relació a la present publicació, està dividida en dos grans blocs, el primer sobre els casos d'estudi esmentats, i el segon sobre inspiracions i perspectives de futur.

Jornada d'aprofundiment
Sòl i habitatge: camins cap
a la desmercantilització i
cooperativització a Barcelona



Els tres casos d'estudi són els següents:

Cas d'estudi 1

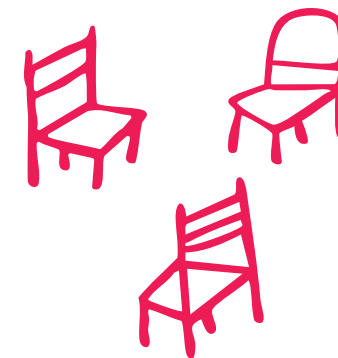
Cens vitalici: desmercantilitzar propietats individuals cap a una cooperativa dispersa.

Cas d'estudi 2

Assajant la fórmula dels Community Land Trust: el projecte de la Titaranya.

Cas d'estudi 3

Tanteig i retracte: el projecte de La Closca.



La segona part de la publicació compta amb dos articles elaborats per entitats que col·laboren amb La Dinamo: 1) “**La propietat privada imposada**”, un article de Gustavo González, que forma part d’una publicació de la FUCVAM; 2) un estudi encarregat per La Dinamo i que intenta recollir **l’experiència d’un bloc en lluita, Casa Orsola**, i les dificultats en el pas de la resistència cap a la cooperativització de blocs d’habitatges en lluita, com a perspectiva futura.

Per últim, volem agrair a totes les persones, cooperatives i entitats que han fet possibles l’elaboració d’aquesta publicació, que han participat dels espais de treball generats i que han realitzat publicacions anteriors que han servit d’inspiració. Especialment, les cooperativistes que estan impulsant els projectes objecte d’estudi, així com tot el sector de l’habitatge cooperatiu en cessió d’ús a Catalunya, que està permetent que la propietat col·lectiva creixi i que vagi guanyant terreny a les lògiques especulatives.

Casos d'estudi

Cens vitalici

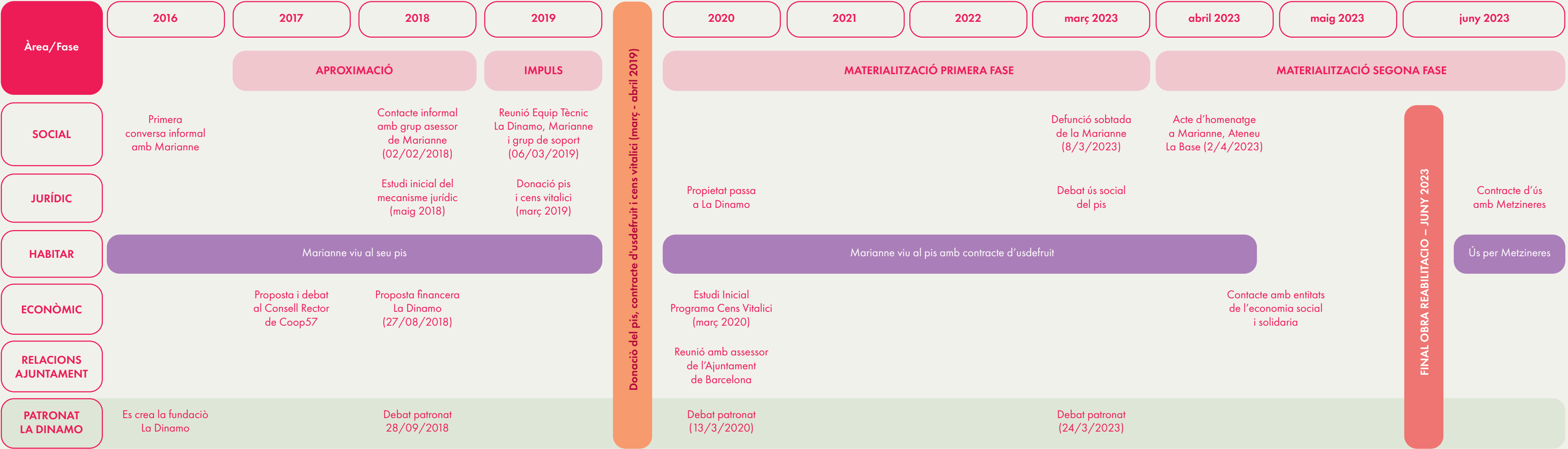
Desmercantilitzar propietats
individuals cap a una
cooperativa dispersa

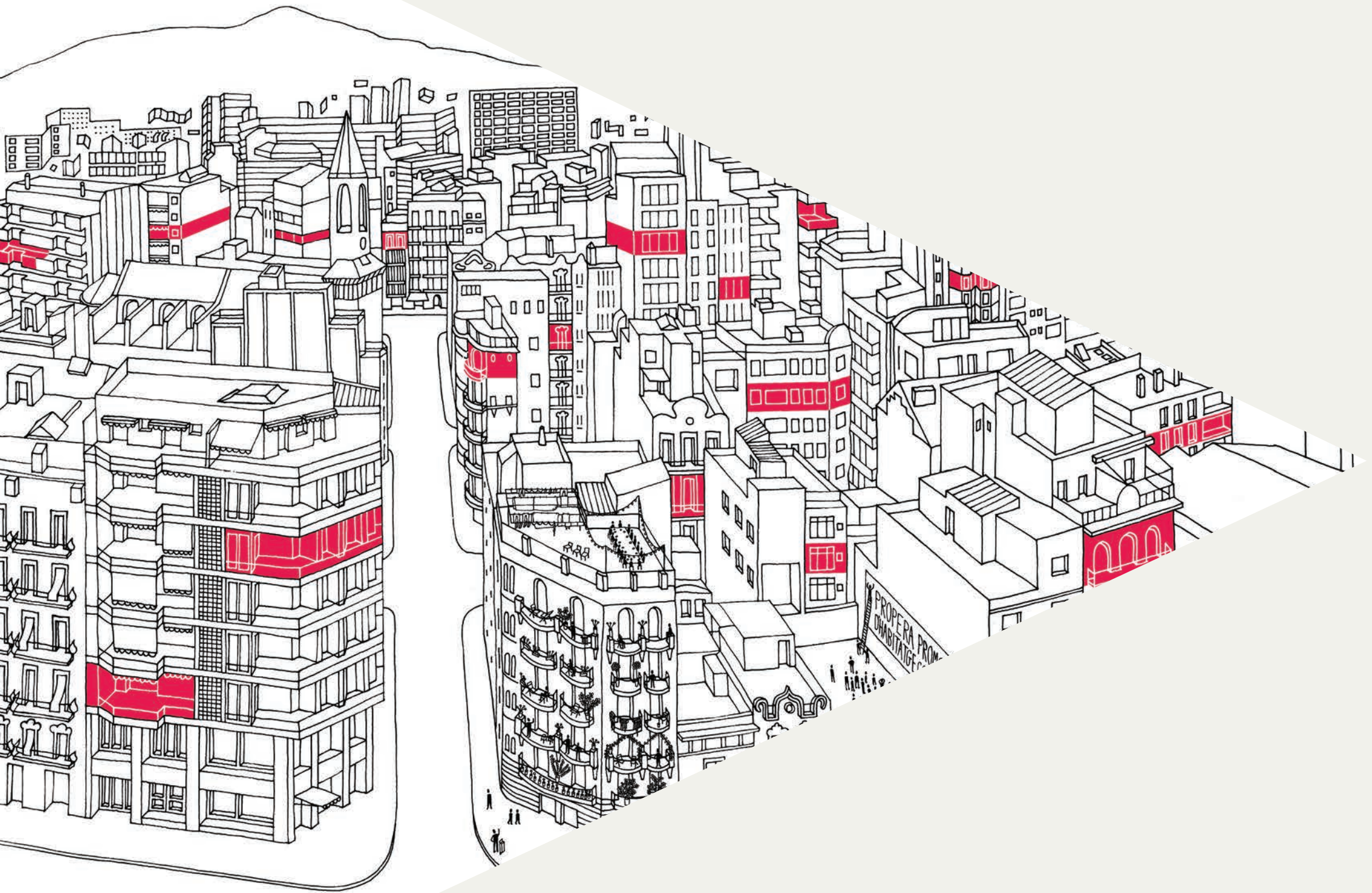
Mara Ferreri

Investigadora de Politecnico di Torino

TRAJECTÒRIA CENS VITALICI

Cooperativa d’habitatge dispers



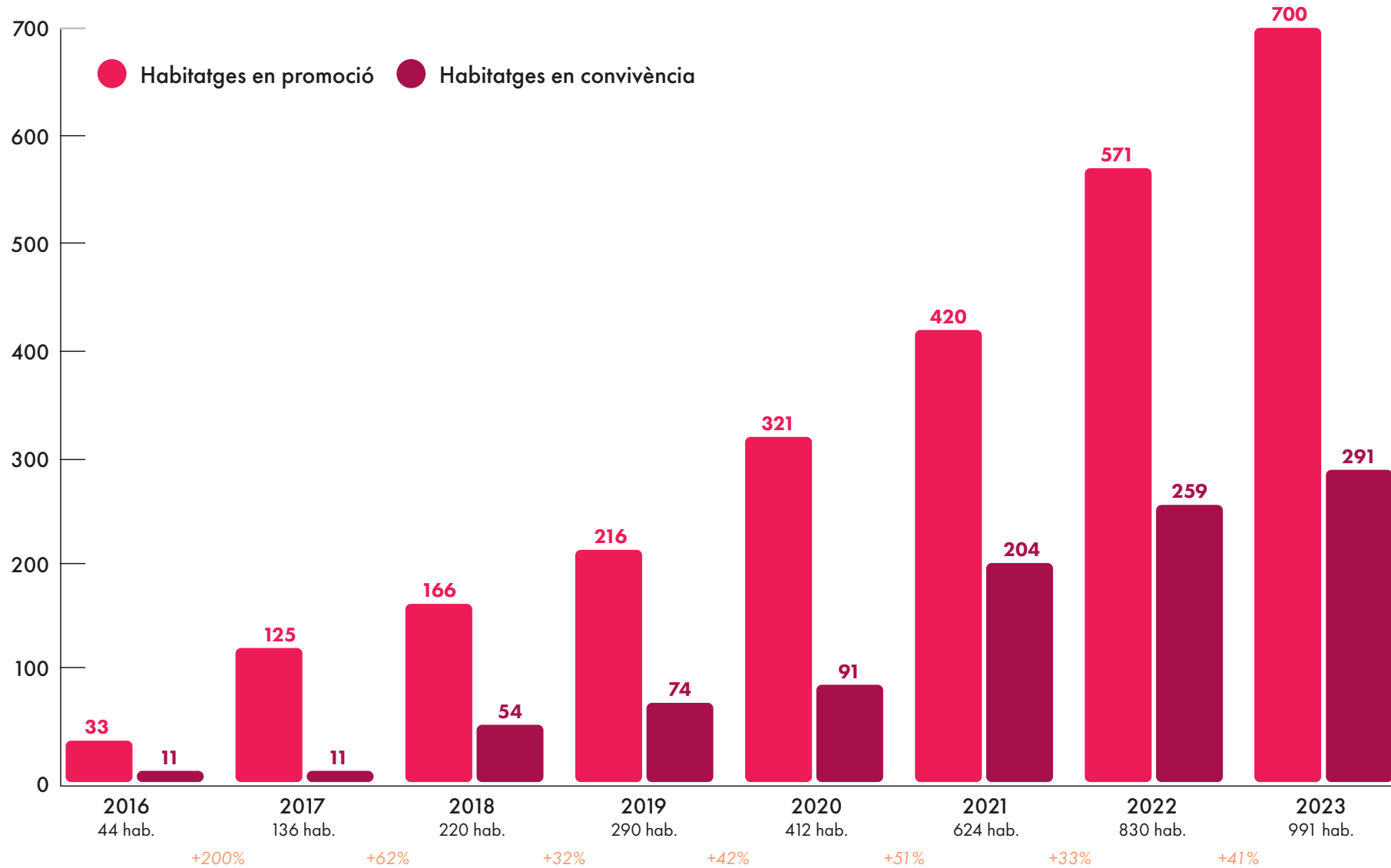


1. Presentació i antecedents

Un dels reptes del moviment per a l'habitatge cooperatiu transformador en cessió d'ús és aconseguir sòl i edificis per a nous projectes. Aquest repte és encara més significatiu en zones urbanes on hi ha alta pressió immobiliària i on l'esforç econòmic per a la compra de propietats i terres posa en risc l'accessibilitat i la viabilitat financera de projectes cooperatius. Una possibilitat transformadora en aquesta direcció és la cerca de mecanismes per captar propietats. El model de “cens vitalici” és la fórmula jurídica que ha proposat La Fundació Dinamo per ampliar el parc d'habitatge desmercantilitzat cap a cooperatives d'habitatges “dispersos”, és a dir, distribuïts en diferents edificis d'un mateix territori. El model es basa en una reelaboració dels mecanismes de donació i monetització d'un immoble, orientada al cooperativisme.

Concretament, una persona d'edat avançada traspasa la propietat del seu habitatge habitual a una organització de l'economia social i solidària (ESS) i en manté l'usdefruit (el dret d'ús) mentre visqui, bo i rebent una compensació monetària. El 2018, La Dinamo ha utilitzat aquest mecanisme per adquirir un pis al districte de Sants-Montjuïc, a Barcelona. Aquest exemple pilot, finançat amb fons propis de la Fundació, és el primer exemple de desmercantilització cooperativa d'habitatges privats capaç de mantenir l'usdefruit i de millorar els ingressos de la persona resident. Es podria considerar una reelaboració del mecanisme de la renda vitalícia en modalitat cooperativa i transformadora cap a models de cooperativisme ‘dispers en el territori’. Aquest cas d'estudi explica l'origen, el context i el desenvolupament del projecte, i n'analitza les fortaleeses i debilitats.

Evolució del sector a Catalunya



2. Origen i context

2.1. Origen

El projecte pilot del ‘cens vitalici’ va néixer per iniciativa d’una dona gran, la Marianne Brull. El 2016, a 80 anys, va començar a parlar amb persones de confiança sobre el futur i el contingut del seu testament. En aquell moment vivia sola en un pis petit (menys de 60 m²) de propietat, sense



Il·lustració de
Marianne Brull

descendència ni familiars propers. La Marianne feia anys que estava vinculada a l’Ateneu La Base, i com a sòcia col·laboradora de Coop57, havia participat en la compra de títols participatius en el finançament de projectes de cooperatives d’habitatges en cessió d’ús com ara La Borda, a Barcelona. La seva intenció era buscar vies des de l’economia social i solidària per destinar el seu pis a algun projecte social, a la seva mort, però també rebre algun rendiment de la propietat mentre estava en vida, per complementar els seus ingressos. En paraules d’una de les persones del seu entorn, Marianne no volia “que el seu habitatge es perdés, ni que tornés al mercat” (entrevista 2023). Aquesta aspiració individual es va socialitzar a través de les xarxes i institucions de l’ESS en què ella participa, i la seva petició es va portar a Coop57, però no es va acabar de trobar l’encaix amb les línies de treball de la cooperativa de serveis financers, i se’ls va aconsellar de parlar amb La Dinamo.

2.2. Context: envelliment, pobresa i la monetització del patrimoni

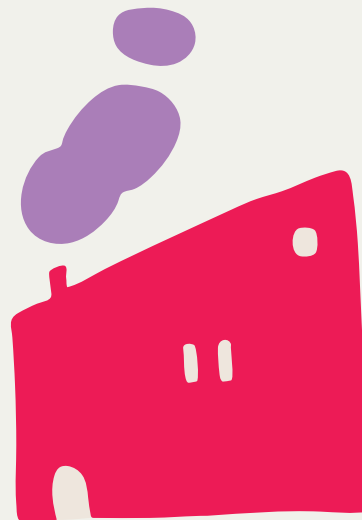
A la Unió Europea, el 38% de la població viu en habitatge de propietat sense hipoteca ni préstecs pendents. Un terç d'aquesta població té més de 65 anys. A Espanya, la proporció és del 14% de les llars. Pel que fa a la ciutat de Barcelona, s'ha estimat el 2020 que la gran majoria de les persones de més de 65 anys (el 80%) viuen en un habitatge de propietat sense hipoteca ni préstecs pendents. No obstant això, la seguretat patrimonial per si sola no garanteix la capacitat de viure l'envelliment de manera digna. En termes pràctics, la població d'edat avançada pot ser rica en actius, però pobra en efectiu (tal com expressa la frase en anglès “asset-rich but cash-poor”): és la situació de persones grans que viuen en habitatges en propietat plena, però amb ingressos (o pensions) insuficients o en declivi. Les estadístiques també ressalten una altra intersecció entre envelliment i gènere. Les dones tendeixen a viure més temps, però també solen haver tingut feines intermitents, salaris més baixos i cotitzacions a la seguretat social o accés

a fons de pensions addicionals de valor inferior. De fet, a l'estat espanyol, el 52% de les persones de més de 65 anys perceben pensions inferiors al salari mínim interprofessional (fins al 68% en el cas de les dones) (INE, 2021).

Aquest context ha contribuït a una entrada creixent de les entitats financeres (i de la financerització) a través de mecanismes de monetització del valor dels immobles. El model de monetització del patrimoni (“equity release”) més conegut en l'àmbit internacional és el de la hipoteca inversa (“reverse mortgage”), que va sorgir als anys 70 del segle passat als Estats Units i al Regne Unit. La monetització del patrimoni es refereix a una sèrie de productes financers que permeten al propietari d'un immoble residencial d'alliberar part o la totalitat del seu patrimoni a canvi de liquiditat. En altres paraules, es tracta de convertir el valor de l'habitatge en un ingrés mensual, monetitzant-ne el valor. Pels partidaris d'aquestes fórmules, aquest mecanisme podria

ser beneficis per garantir ingressos addicionals a persones de més de 65 anys “sense desplaçar-los del seu habitatge, contribuint així a la seva inclusió social”, a través de familiaritat, memòria, proximitat, i geografies afectives de la llar. En canvi, pels seus crítics, els mecanismes de monetització del patrimoni són una nova frontera del mercat immobiliari financeritzat, que comporta riscos de despossessió per als propietaris en un context de residualització de l'assistència social cap a les persones grans, típica de l'etapa neoliberal.

Estudis recents per part de fundacions bancàries han notat el potencial d'expandir aquests models de monetització del patrimoni a països del sud d'Europa. A Espanya, especialment des de la crisi financera del 2008, s'han anat arrelant diferents models, com ara la hipoteca inversa. Aquesta es defineix com a crèdit o préstec garantit amb una hipoteca que recau sobre l'habitatge habitual de persones de més de 65 anys. La hipoteca inversa existeix i està legislada des del 2007, però encara no està gaire estesa pel fet de ser un producte financer complex. Aquesta limitació es dona també perquè en el sud d'Europa les famílies fan el possible per conservar el patrimoni i que n'heretin els descendents.



No obstant això, segons la Guia de acceso a la hipoteca inversa del Banc d'Espanya (2017), hi ha potencial perquè la tendència sigui a l'alça:

“

Una ventaja que se puede encontrar en nuestro país para el desarrollo de la hipoteca inversa es el alto índice de propiedad de los ocupantes de viviendas, superior al de nuestro entorno europeo. A esto se suman el aumento de la longevidad y las expectativas de que las pensiones y ayudas públicas no siempre puedan mantener una evolución ascendente

Banco de España 2017, p. 11

En aquest context, l'experiència pilot de La Dinamo ofereix un model divers, basat en el cooperativisme i l'economia social i solidària, com a alternativa a l'oferta actual en el mercat financer privat i als models desenvolupats per fons d'inversió i instituts de crèdit amb finalitat lucrativa. El model del cens vitalici proposa

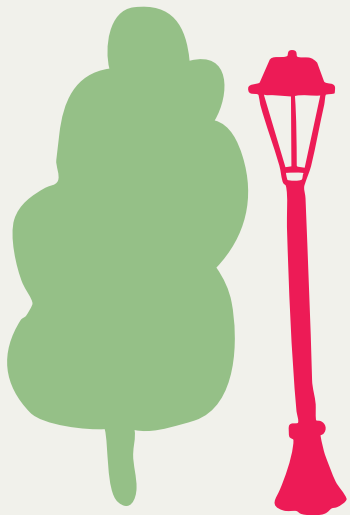
oferir una resposta alternativa a persones grans sense hereus que tenen un immoble en propietat, compten amb ingressos limitats, i desitgen que la seva propietat acabi en el sector de l'habitatge cooperatiu. En aquest sentit, es tracta d'un model transformador, ja que té el propòsit de col·lectivitzar la propietat de l'habitatge en perpetuïtat, més enllà de respondre a una necessitat individual i temporalment limitada.



3. *Desenvolupament*

El febrer del 2018, la Marianne i el seu grup de confiança i assessorament es van reunir amb l'equip tècnic de La Dinamo. Tot i que no era una línia de treball planificada a la fundació, es va buscar un encaix amb el model cooperatiu en cessió d'ús promogut per La Dinamo, a través de la constitució de 'cooperatives d'habitatges dispersos'. El plantejament és el següent: en lloc de blocs cooperatius de pisos, es tracta de constituir cooperatives a partir de pisos o propietats distribuïdes en un territori concret. Per analitzar la viabilitat del projecte, La Dinamo va encarregar un estudi sobre el marc legal, i

un altre sobre el marc econòmic. Aquests dos estudis es van debatre i aprovar en el Patronat de la fundació a començament de l'estiu. A partir de l'agost de 2018 va començar un procés de reunions presencials, trucades, correus i debats per negociar i anar afinant la proposta, en diàleg amb la Marianne i el seu grup de confiança en un procés innovador i complex des del punt de vista jurídic i econòmic. Després de gairebé set mesos de negociacions i aclariments del mecanisme, el març del 2019 la Marianne va signar l'acord: una donació del pis, a canvi d'un contracte d'usdefruit i d'un cens vitalici.



3.1. *Marc legal*

Segons el model de La Dinamo, la propietària cediria el seu pis a la Fundació, mantenint el seu usdefruit durant tota la seva vida i la fundació establiria un cens vitalici consistent en una renda complementària a la pensió de la propietària. La Dinamo va encarregar un informe jurídic a un despatx cooperatiu d'advocats (FGC Advocats SCCL) per analitzar i avaluar possibles mecanismes legals per a les diferents components del mecanisme. El cens vitalici es va considerar la figura jurídica més adient per les necessitats tant de la propietària com de la Fundació. Es tracta d'una figura tradicional del dret civil català, regulada en els art. 565-1 i 565-2 del Codi Civil de Catalunya. És un dret real en virtut del qual l'organització censatària abona una renda anual i vitalícia a una persona censalista. A diferència de models de monetització del patrimoni, com la hipoteca inversa o la renda vitalícia immobiliària, el cens no 'procedeix de' l'immoble, sinó que el pagament d'aquest cens està 'garantit per' l'immoble de manera directa i immediata sense que la censatària (La Dinamo en aquest cas) pugui canviar això a voluntat. Es

tracta, per tant, d'una garantia completa per a la censalista (en aquest cas, l'anterior propietària de l'immoble). La propietària aconsegueix un ingrés complementari, mentre segueix vivint a casa seva a través del dret d'usdefruit (FGC Advocats, 2018). Per la seva banda, La Dinamo es va comprometre que el pis no tornés mai al mercat de compravenda immobiliària.

El mecanisme de la hipoteca inversa va quedar també descartat perquè, com a institució jurídica, la seva regulació pertany al món de les institucions financeres i de crèdit; per tant, aliè a fundacions sense ànim de lucre i amb un mandat social i transformador. A més, jurídicament "no comporta, per se, la transmissió del bé hipotecat, sinó que estarà a la voluntat dels seus hereus. Aquest fet, juntament amb el fet que la regulació de la institució és aliena a la naturalesa jurídica de l'entitat, fa desaconsellar completament l'ús de la hipoteca inversa" (FGC Advocats, 2018).

3.2. *Marc econòmic*

Generalment, els mecanismes econòmics de monetització del patrimoni a partir de béns immobles tenen dues variables principals: una vinculada a l'edat de la persona propietària i la seva esperança de vida, i l'altra a les característiques i valor de l'immoble. Mentre que el segon element es pot calcular segons criteris 'objectius' de mercat, el primer és més complex i subjecte a avaluacions de risc i previsions actuàries, amb implicacions problemàtiques sobre temes de privacitat i d'especulació sobre la vida mateixa. Per a una organització sense ànim de lucre i adreçada a aconseguir la utilitat social, aquests mecanismes de valoració del risc a partir de models amb ànim de lucre eren moralment inacceptables. En el moment de calcular el valor del cens, es va formular una proposta que fos ètica però també viable econòmicament. Una renda anual massa alta en un context en què la persona propietària visqués més anys dels estimats tindria el risc de tornar el model inviable econòmicament per una petita fundació o una altra entitat de l'economia social. Per altra banda, un valor massa baix no compensaria el mecanisme

per a la persona propietària. En aquest cas, el valor econòmic de l'operació va ser el resultat d'assessoraments tècnics i negociacions ad hoc lligades a les necessitats de la persona en qüestió. La petició per part de la Marianne i del seu grup assessor era d'un pagament inicial, per despeses imprevistes, i de pagaments mensuals per anar integrant els ingressos ja percebuts. El model de La Dinamo ofereix doncs una gran flexibilitat i posa l'accent en la capacitat d'autoregulació de les parts.

El valor de l'immoble va ser estimat el 2018 segons taules de taxació de mercat per una organització externa a la Fundació (una societat de taxació homologada pel Banc d'Espanya). Es van considerar tant el valor de mercat d'un pis antic i sense reformar de menys de 60 m² al barri, com el valor actual de mercat taxat i el valor net de reposició estimat. Una proporció del valor total va ser calculada i sostreta per cobrir el cost de rehabilitació després del final del dret d'usdefruit; mentre que les despeses administratives i actuàries van ser assumides per la Fundació.

El valor del cens vitalici es va calcular segons una estimació de l'esperança de vida de dones entre 80 i 84 anys a Barcelona, basada en estadístiques de l'INE (Institut Nacional d'Estadística), que se situava en 10 anys, fins als 94.

Es va calcular que 9 anys per sobre d'aquesta edat era el màxim possible sense tenir un risc actuarial.



4. Materialització: cap a una cooperativa d'habitatges dispersos

Entre 2020 i 2023 es va entrar en la fase de materialització del projecte. Després d'un pagament inicial, com s'havia demanat, va començar la vigència d'un cens vitalici fraccionat en pagaments mensuals. La Marianne va poder seguir vivint al seu pis, amb un contracte d'usdefruit, rebent l'ingrés mensual addicional derivat del cens. Mentrestant es van estudiar formes per adquirir més pisos a través d'aquest mecanisme, en vista a una cooperativa dispersa. El març de 2020 La Dinamo va realitzar un estudi inicial del programa del cens vitalici. Membres de l'equip tècnic es van reunir amb un assessor municipal en tema d'habitatge, que en aquell moment també era secretari de la Taula d'Habitatge Cooperatiu per explorar

la possibilitat que l'Ajuntament de Barcelona col·laborés en una possible ampliació del cens vitalici, en paral·lel a altres polítiques municipals de captació de pisos per posar-los en règim de lloguer social per a persones en situacions de vulnerabilitat. Malauradament, la pandèmia de la Covid-19 va suspendre el procés, ja que entre el 2020 i el 2022, La Dinamo i l'Ajuntament es van dedicar a altres prioritats en un moment de gran inestabilitat social i econòmica.

El 8 de març de 2023, la Marianne va morir sobtadament a 87 anys, al cap de pocs dies de ser hospitalitzada. El càlcul original havia previst que el pis romangués ocupat durant una dècada o més, i que durant aquest temps la Fundació



adquirís altres propietats al barri, treballant cap a un model de cooperativa d'habitatges dispersos, en una zona propera. Durant el març del 2023, l'equip tècnic i el Patronat de La Dinamo van debatre sobre la millor manera de donar un ús social a l'habitatge en un moment en què l'adquisició d'altres pisos al districte i al barri s'havia quedat estancada. Després de parlar amb diverses organitzacions sense ànim de lucre, finalment es va decidir cedir el pis, després de rehabilitar-lo, amb un contracte (en cessió d'ús) de 4 anys a canvi d'una contraprestació mensual, a Metzineres, una cooperativa del barri del Raval, que assisteix dones cis i trans en situacions d'ús de drogues, sensellarisme i violència, com a pis temporal d'emergència. El contracte vigent permet a la Fundació La Dinamo retornar la funció social del pis mentre es posa en marxa la implementació d'una cooperativa d'habitatges dispersos en aquell barri, o al mateix districte.

Acte en record de la Marianne Brull
a l'Ateneu La Base del Poble-sec

5. Fortaleses

5.1. Envelliment al lloc sense financerització

Amb el model del cens vitalici, el moviment cooperatiu per habitatge en cessió d'ús pot oferir una resposta transformadora a les necessitats d'individus grans amb patrimoni, però amb baixos ingressos o amb previsió de despeses creixents, degudes, per exemple, a la necessitat de contractar auxiliars d'ajuda a domicili. El potencial transformador del model s'ha d'entendre en el context d'increment del cost de la vida i de reestructuració neoliberal del model d'estat del benestar. Viure en un pis de propietat s'ha tornat un pilar implícit de les polítiques del benestar. L'habitatge en propietat s'ha anat normalitzant com a solució a problemes sistèmics, com ara la falta d'assequibilitat de l'habitatge, la crisi del sector de les cures i la reducció de l'abast de l'estat del benestar, històricament menys desenvolupat en estats del sud d'Europa. En l'actualitat, el

patrimoni, especialment immobiliari, exerceix un paper clau en la tendència creixent de formes de benestar individualitzades. Com en altres països amb alts percentatges de propietaris i sistemes de benestar social limitats, la monetització del patrimoni de persones grans es presenta com una nova frontera de financerització de l'habitatge. En aquest context, el mecanisme del cens vitalici trenca amb mecanismes extractivistes. Garanteix que la gent gran pugui seguir vivint de manera digna al seu pis i al seu barri i mantenir relacions socials sense haver-se de traslladar per falta d'ingressos.



5.2. Blindatge del caràcter desmercantilitzat i de la funció social

La fortalesa principal del mecanisme consisteix en la intenció i direccionalitat de la donació per part de la propietat per una desmercantilització en perpetuïtat. Des del punt de vista de les organitzacions que treballen cap a la desmercantilització de l'habitatge, es tracta d'una eina més per a l'adquisició de patrimoni. Complementa mecanismes de donació d'immobles de persones grans que no tenen hereus (o no volen o no necessiten deixar el patrimoni en herència) a través de llegats testamentaris. És una fórmula que beneficia econòmicament les persones propietàries encara en vida a través d'ingressos suplementaris a les seves pensions de jubilació i altres subsidis que rebin. En aquest cas pilot, una

fundació sense ànim de lucre ha pogut adquirir una propietat en un lloc densament urbanitzat i aconseguir un 'blindatge' d'aquesta propietat per a un ús social en perpetuïtat, mitjançant la seva desmercantilització. Un assoliment fonamental d'aquesta experiència és la possibilitat d'ampliar el parc d'habitatge cooperatiu en barris densos i amb alts nivells de propietat privada dels habitatges, on d'altra manera seria difícil constituir cooperatives en cessió d'ús per falta de sòl (obra nova), on els valors immobiliaris de mercat no permeten compres. Això contribuiria al cooperativisme de rehabilitació d'edificis existents, limitant, així, el consum del sòl i mantenint el patrimoni urbanístic.

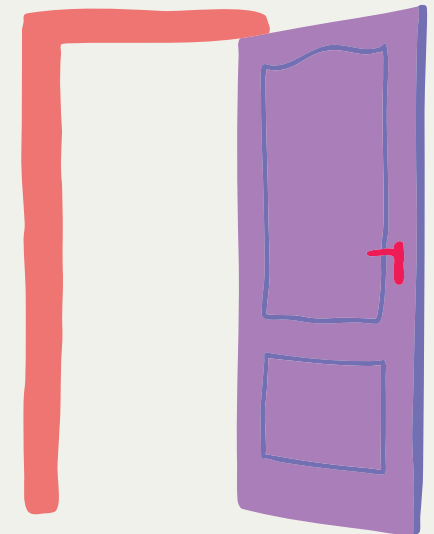
5.3. Solidesa legal i econòmica

Una altra fortalesa és que, tot i tractar-se d'una innovació de tipus polític, utilitza instruments legals i econòmics existents. De fet, la donació d'immobles, el cens vitalici i el dret d'usdefruit són mecanismes jurídics establerts i comuns, de gran tradició a Catalunya. Les persones grans propietàries es queden així protegides i poden seguir vivint a casa seva, mentre que el

futur de la propietat queda lligat a un ús social i cooperatiu. En altres paraules, es tracta d'una idea que utilitza mecanismes existents, però cap a un model transformador que pot ser la base, si s'estén adequadament a altres propietats dins d'un territori, per a una desmercantilització de l'existent, complementant altres mecanismes com la construcció de noves cooperatives.

5.4. Governança compartida

Finalment, aquest model ofereix la possibilitat que les usuàries puguin participar en la governança de la futura cooperativa d'habitatges dispersos. Encara no s'ha donat, per ser un projecte pilot, però podria ser una fortalesa per a la cooperativització de l'habitatge de persones grans i fins i tot per compartir els serveis de suport a l'envelliment autònom.



6. *Reptes i febleses*

6.1. *Limitació de recursos econòmics propis*

El repte principal per a organitzacions petites com ara fundacions i cooperatives és la limitació de recursos que es poden dedicar a l'adquisició d'immobles, que de retruc limita el volum d'inversió i la replicabilitat del model a gran escala. Mentre la persona segueixi en vida, els fons invertits en l'adquisició queden immobilitzats;

a més, hi ha una despesa mensual. Una fundació de la mida de La Dinamo, per exemple, no podria tenir gaire més d'un o dos pisos sota aquest mecanisme, perquè com tot l'immobiliari, la rendibilitat es produeix en un termini més aviat llarg.

6.2. *Durada del cens*

El càlcul d'aquesta durada, així com l'import del cens, també constitueixen un repte. En els mecanismes financers de mercat, per exemple, en els quals el valor de la renda es vincula

directament a l'immoble, es consideren alguns mecanismes només per a immobles de valor alt o amb la possibilitat de revaloració futura, i es parla obertament de càlculs de 'risc de longevitat'

(Banc d'Espanya, 2017). En mecanismes de mercat, encara que l'edat de la persona propietària pot ser des de 65 anys, a la pràctica es tracta de persones de més de 75 anys, solteres o vídues, i sense descendència. Seria fonamental que en un model alternatiu basat en els valors de l'ESS, i amb

vocació social, el valor del cens es desvinculés tant com sigui possible del valor de mercat de l'habitatge, així com de les prediccions sobre l'esperança de vida i fins i tot per compartir els serveis de suport a l'envelliment autònom.

6.3. Perfil econòmic de la persona

El mecanisme no es pot considerar suficient per a una persona d'edat avançada sense ingressos; es queda limitat a persones que ja reben algun tipus de pensió: “són com els ítems que defineixen molt el que es pot fer, perquè no tothom no té descendència. No tothom té pensió. No tothom té una propietat” (persona de l'entorn de Marianne, 2023). Rebre una pensió és important, perquè els pagaments d'un cens vitalici no bastarien per cobrir les despeses mensuals d'una persona gran, especialment si té un grau de dependència, o el cost de traslladar-se a una residència (encara que en aquest últim cas es podria sumar al cens vitalici ja estipulat el valor mensual d'un lloguer). A aquest perfil socioeconòmic, cal afegir-hi que la

donació testamentària d'un habitatge en propietat cap al món de l'ESS comporta el repte cultural de treballar amb donacions testamentàries. En aquest cas, la propietària va poder comptar amb la seva confiança i coneixements de Coop57, i també amb un grup de suport que tenia proximitats ideològiques als objectius de la Fundació. La menor visibilitat del sector del cooperativisme en cessió d'ús fa que sigui una línia encara per treballar.

6.4. Qüestions culturals entorn de la propietat

El conjunt de qüestions socials, econòmiques i culturals és encara més complex per a persones grans amb descendents, que tendencialment prefereixen utilitzar altres mecanismes que els permetin mantenir la propietat, o vendre-les a valors de mercat més alts, per ajudar a la seva família. Es tracta de mecanismes ja esmentats, com la hipoteca inversa amb un banc, o mecanismes de venda entre privats a través d'una "venda de nua propietat". En aquest context, s'estan obrint també línies de monetització per part d'empreses del tercer sector. A Catalunya, per exemple, des del 2016 s'ha introduït el model Pensium, destinat a petites empreses que ofereixen una solució de finançament a persones grans en què el seu habitatge paga el preu de serveis assistencials mantenint sempre la propietat, sense hipoteques. Principalment, l'empresa realitza préstecs a persones propietàries d'habitatges perquè puguin

traslladar-se a residències, mentre s'ocupa de l'arrendament al mercat lliure i la gestió comercial de l'immoble. Aquest model busca aconseguir la màxima rendibilitat de l'explotació dels lloguers, fet que fomenta una oferta de lloguer d'aquests habitatges a un preu elevat i contribueix a la inflació dels preus del mercat. El 2019, Pensium ha signat un conveni amb l'Ajuntament de Barcelona (a través del programa de lloguer social garantit 'Tu tens la clau') per aconseguir pisos i recursos per a la rehabilitació d'habitatges vells. El 2024, ha signat un acord de col·laboració amb la gestora d'habitatge social Fundació Habitat3, activa des del 2014. En aquests casos, tanmateix, es tracta de programes i mecanismes econòmic-legals que no modifiquen els termes de propietat ni aconseguixen recuperar a llarg termini habitatges en propietat privada per un ús social assequible.

6.5. Proximitat territorial

Finalment, l'últim repte del model és la dimensió territorial de proximitat de les propietats, que preferentment haurien de coincidir en un barri o districte, perquè es pugui després crear una cooperativa de forma 'distribuïda'. Amb relació a l'adquisició de l'immoble, queda clar que organitzacions sense ànim de lucre i amb la vocació de destinar-lo a un ús social successiu no

poden oferir censos lligats al valor de l'immoble. Com més es desvinculi el cens de mecanismes de valoració de l'immoble, més possibilitats de captar pisos i estendre mecanismes de desmercantilització als barris més afectats per la manca d'assequibilitat i per l'especulació immobiliària.



7. Replicabilitat i escalabilitat



7.1. Perfil de les persones censalistes

Les dues variables principals que farien possible replicar i escalar el model són el perfil de la persona propietària i la presència d'una organització amb capital i voluntat de mantenir d'encarregar-se de mantenir la funció social del patrimoni amb vista a comptar amb un parc d'habitatge cooperatiu i transformador.

Pel que fa al perfil de les persones propietàries, no hi ha dades oficials de quantes persones compleixen tots els requisits explicats anteriorment, com ara el perfil social, econòmic i cultural. No obstant això, un estudi de La Dinamo (2020) va presentar algunes estimacions a partir de dades estadístiques de l'Ajuntament de Barcelona.

El 17,2% de les persones de més de 65 anys pateixen pobresa material (el 20% en el cas de les dones), i el 9% declaren patir pobresa material extrema (el 10,9% en el cas de les dones). La pobresa energètica els afectaria en el 21,7% dels casos (23,4% en el cas de les dones). A la vista de les dades anteriors, es pot estimar que la població que podria arribar a estar interessada a complementar els seus ingressos capitalitzant els seus estalvis immobiliaris per la banda alta seria de l'ordre de 107.700 persones (un 30,86% de la població de més de 65 anys), tot i que és impossible estimar quantes d'elles no tenen hereus i estarien disposades a cedir el seu habitatge a una cooperativa (o fundació). Segons dades del Padró Municipal d'Habitants del 2023,

a Barcelona el 21,1% dels residents tenen més de 65 anys. En el 13,9% dels domicilis hi ha persones

de 65 anys que viuen soles. Aquestes dades es mantenen estables, amb una tendència a l'alça.

7.2. Suport i assessorament

Tal com ha anat passant amb el cooperativisme en cessió d'ús, la demanda creixerà a mesura que l'opció es vagi coneixent. Si es dona més visibilitat al mecanisme, les persones propietàries podran apostar per un cens vitalici en clau cooperativa, en lloc d'altres mecanismes de monetització de patrimoni. Més enllà de temes comunicatius, caldria també sistematitzar els mecanismes de suport i assessorament necessaris perquè les persones en aquestes situacions puguin triar un mecanisme similar en alternativa a altres institucions i model. En paral·lel, es destaca la necessitat de crear una narració compartida i col·lectiva al voltant d'aquest model com a alternativa a altres més coneguts.

És també fonamental comptar amb assessoraments legals i econòmics formals, tant per als propietaris com per a les entitats del sector. En aquest cas concret, s'ha volgut abordar el tema i pensar el model a partir de coneixements econòmics i jurídics, a través d'informes i consultories específiques; persones i organitzacions disposades a explorar buscar els límits i invertir-hi. Això es dona millor en llocs on hi ha “connexió entre moviments socials, instruments i estructures potents”, o on hi hagi “gent que es dediqui a unir aquestes forces” (persona de l'entorn de Marianne, 2023).



7.3. Accés al finançament i suport institucional

Tant per a replicar el mecanisme com per a escalar-ho, caldria també mobilitzar institucions múltiples, com fundacions, instituts de crèdit cooperatius i federacions, amb capacitat econòmica, sigui per tenir patrimoni o liquiditat. Pel que fa a organitzacions amb voluntat d'encarregar-se i administrar en perpetuïtat la funció social del sòl i de l'habitatge, caldria plantejar una escala més àmplia i articulada. Més enllà de l'esforç de petites fundacions, caldria crear mecanismes que combinin institucions de crèdit i finançament amb mecanismes de gestió cooperativa i comunitària, amb la implicació d'institucions públiques a diferents nivells o sense. Per a replicar i escalar, es podrien utilitzar models comunitaris d'administració i 'blindatge', com un Community Land Trust, incloent-hi institucions de crèdit.

En aquest context, caldria estudiar amb més profunditat la possibilitat d'articular el cens vitalici a través de col·laboracions públic-cooperatives. Com esmentat anteriorment, es nota que les administracions públiques del context català (com, per exemple, l'Ajuntament de Barcelona) ja han subscrit convenis i acords amb organitzacions que s'ocupen (en maneres distintes) de gestionar pisos de persones grans com Habitat3 i Pensium, però fora d'un marc desmercantilitzador i cooperativitzador. A part de l'informe inicial i dels intents de La Dinamo el 2020, no s'han fet més passos cap a col·laboracions públic-cooperatives.

Referències

- * Allen, J., Barlow, J., Leal, J., Maloutas, T., & Padovani, L. (2004). *Housing and Welfare in Southern Europe*. Blackwell Publishers Ltd.
- * Arbaci, S. (2007). *Ethnic segregation, housing systems and welfare regimes in Europe*. *International Journal of Housing Policy*, 7(4), 401–33.
- * Banc d'Espanya (2017). *Guía de acceso a la hipoteca inversa*. Banco de España. www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folleto/Ficheros/GUIA.pdf
- * Beltrametti, L. (2014). *Cessione della nuda proprietà da parte di soggetti fragili*. Quaderno Fondazione Cariplo, 16. www.fondazioneCARIPLO.it/it/strategia/osservatorio/quaderni/cessione-della-nuda-proprieda-da-parte-di-soggetti-fragili-quaderno-n-16.html.
- * Cocco, J.F., & Lopes, P. (2020) *Aging in place, housing maintenance, and reverse mortgages*. *The Review of Economic Studies*, 87(4), 1799–1836.
- * Doling, J., & Ronald, R. (2010). *Home ownership and asset-based welfare*. *Journal of Housing and the Built Environment*, 25(2), 165–73.
- * EUROSTAT (2024) *Distribution of population by tenure status, type of household and income group - EU-SILC survey [ilc_lvho02__custom_9480435]*
- * Fundació Hàbitat3 (2024, February 1). *Hàbitat 3 i Pensium s'alien per aconseguir més habitatges socials per a persones en situació de vulnerabilitat*. www.habitat3.cat/aliances/habitat-3-i-pensium-salien-per-aconseguir-mes-habitatges-socials-per-a-persones-en-situacio-de-vulnerabilitat.
- * ajuntament.barcelona.cat/estadistica/castella/Estadistiques_per_temes/Poblacio_i_demografia/Documents_relacionats/lecpadro/a2023/t212.htm
- * La Dinamo (2020). *Estudi inicial per al desplegament del model de cens vitalici*. La Dinamo Fundació.
- * Lennartz, C., & Ronald, R. (2017). *Asset-based welfare and social investment: competing, compatible, or complementary social policy strategies for the new welfare state?* *Housing, Theory and Society*, 34(2), 201–220.
- * Moscarola, F., D'Addio, A.C., Fornero, E., & Rossi, M. (2015). *Reverse mortgage: a tool to reduce old age poverty without sacrificing social inclusion*. In A. Börsch-Supan, T. Kneip, H. Litwin, M. Myck, and G. Weber (Eds), *Ageing in Europe: supporting policies for an inclusive society*, 235–44. De Gruyter.
- * Muñoz, C. & Rundberg, N. (2020). *Barcelona. Una ciudad para todos los ciclos de la vida*. ESPON and Ajuntament de Barcelona. archive.espon.eu/sites/default/files/attachments/ESPON%20ACPA%20city%20report%20%20Barcelona_ES.pdf.

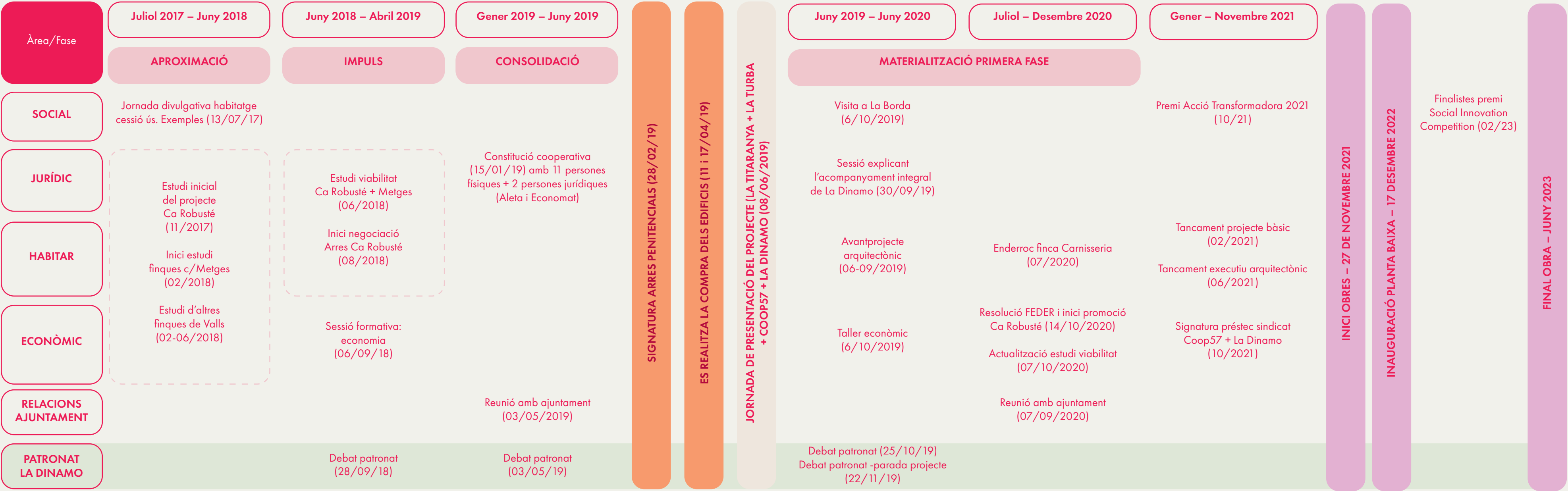
Assajant la fórmula dels Community Land Trust

El projecte de la Titaranya

Lorenzo Vidal

Investigador UOC

TRAJECTÒRIA LA TITARANYA





Acte d'inici d'obres de La Titaranya

1. Presentació i antecedents

La Titaranya és una cooperativa integral d'habitatges en règim de cessió d'ús i de persones consumidores i usuàries situada al barri antic de Valls. El projecte disposa d'un patrimoni de 2.400 m², incloent-hi dues finques connectades per un pati interior i diversos locals als baixos destinats a entitats de l'economia social i solidària. Actualment, l'edifici de Ca Robusté, situat al Carrer Carnisseria 23, allotja 7 unitats de convivència, les oficines de la cooperativa de treball L'Economat i una botiga del grup de consum La Bajoca. També acull una sala d'actes polivalent. El segon edifici, al carrer dels Metges 14, és la seu del casal popular La Turba, un espai cultural i polític alternatiu. Es preveu que aquest edifici també pugui acollir fins a 11 habitatges de la cooperativa en el futur.

La particularitat d'aquest cas té a veure amb la propietat del sòl. El terreny sobre el qual s'aixeca el projecte pertany a parts iguals a tres entitats encarregades de custodiar-lo al marge del mercat

i de vetllar per la seva funció social a llarg termini: l'Associació Cultural l'Aleta (que és la forma legal que pren el casal popular La Turba); la cooperativa de serveis financers ètics i solidaris Coop57, en el marc de la seva línia d'activitat Sol Comunitari, dedicada a “desmercantilitzar i socialitzar patrimoni amb un alt contingut social o mediambiental mitjançant l'adquisició en propietat i administració de sòl en benefici de la comunitat i d'entitats d'economia social i solidària” (Coop57, s.d.); i finalment la fundació La Dinamo, interessada en el “manteniment de la propietat col·lectiva i l'ús social dels espais i habitatges al llarg del temps” (La Dinamo, 2020). En aquest cas, la cooperativa La Titaranya gaudeix d'un dret de superfície per una durada de 75 anys, prorrogable fins a 99 anys. Segons l'Article 564-1 del Codi Civil de Catalunya, el dret de superfície “atribueix temporalment la propietat separada de les construccions o de les plantacions que hi estiguin incloses”.

Aquesta fórmula de separació entre la propietat del vol i la propietat del sòl, i de governança compartida d'aquest, s'aproxima al model de fideïcomís de sòl comunitari, conegut per les seves sigles en anglès (CLT, Community Land Trusts). Els CLT són entitats sense ànim de lucre dedicades a la custòdia de terres en perpetuïtat amb l'objectiu de fomentar el desenvolupament comunitari. Solen estar participades per diferents actors d'una comunitat geogràficament delimitada: usuàries del patrimoni en qüestió, persones i organitzacions de la societat civil i/o representants de l'administració pública. La participació de múltiples actors en la governança dificulta que cap actor pugui apropiarse unilateralment d'un recurs comú. En el nostre cas, però, no es constitueix una entitat nova per adquirir i custodiar el sòl, sinó que la propietat

es divideix entre les tres entitats esmentades anteriorment.

La figura moderna del CLT s'origina als Estats Units, i és promogut per persones activistes afroamericanes dins del moviment pels drets civils durant els anys 70 del segle passat. A Europa, les primeres experiències apareixen a la primera dècada dels 2000 al Regne Unit, on actualment hi ha més de 300 CLT constituïts i 200 en procés. A l'Europa continental, les primeres referències apareixen a la regió de Brussel·les (2012), on avui n'hi ha 7, i a França, amb la figura de Foncier Solidaire (2017). A més, juntament amb Catalunya, a Itàlia, Portugal o Països Baixos s'observa un creixent interès pel model.



Jornada de presentació del projecte amb La Titaranya, el Casal La Turba, Coop57 i La Dinamo al 2019

2. Origen i context

El projecte de La Titaranya sorgeix de la iniciativa d'un petit grup de persones militants del casal popular La Turba i de l'espai polític de l'Esquerra Independentista a Valls. L'any 2016, el grup comença a cercar una fórmula per donar resposta a les seves necessitats d'habitatge en el marc de l'aposta del Casal de dinamitzar l'entramat econòmic i comunitari del barri antic. Aquesta aposta se situa en el context d'un nucli històric immers en un procés de depreciació, abandonament i degradació significatiu.

D'altra banda, en el mateix període s'experimenta un auge del cooperativisme arreu del territori català en diversos àmbits de la producció i del consum, seguit per la creació de la Xarxa d'Ateneus Cooperatius promoguda per la Generalitat de Catalunya. Els Ateneus Cooperatius dinamitzen i ofereixen serveis d'assessoria al cooperativisme, amb nodes territorials arreu del país. Aquests processos

tenen la seva rèplica local, que connecta també amb l'important llegat històric del cooperativisme agrícola a Valls i al Camp de Tarragona. Són anys en què es funden diverses cooperatives de treball que ocupen actualment a diverses sòcies de La Titaranya i del Casal.

A inicis del 2017, també es col·locava la primera pedra de La Borda, cooperativa d'habitatges en cessió d'ús de Barcelona, una important font d'inspiració pel grup de Valls. El projecte es va anar concretant amb l'acompanyament inicial de La Dinamo, qui més endavant, i conjuntament amb Coop57, va posar sobre la taula la possibilitat de participar en la propietat del sòl, tot prefigurant un CLT.

Aquests passos es donen en un context en què l'interès per la fórmula dels CLT també és compartit per altres actors rellevants del sector públic i cooperatiu. L'any 2021, l'Ajuntament



de Barcelona signa un conveni marc amb la Federació de Cooperatives d'Habitatges de Catalunya (FCHC), la Coordinadora de Fundacions d'Habitatge Social (Cohabitac) i la XES per la construcció d'habitatge cooperatiu i de lloguer en sòls municipals. Aquest conveni ESAL pretén també “posar la primera pedra d'un futur operador social similar als CLT” (FCHC, Cohabitac & XES, 2021). L'any següent, la FCHC i XES, per la seva banda, encarreguen un informe per la “coordinació i redacció d'una proposta d'estructura tipus Community Land Trust en l'àmbit de l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús”.

Inauguració de La Titaranya

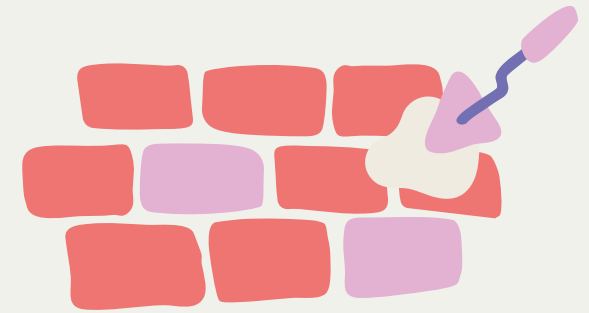
3. Desenvolupament

El projecte de la Titaranya comença a caminar amb la identificació de finques en venda i amb necessitat de rehabilitació al barri antic de Valls. El 2018 es realitzen estudis prospectius i de viabilitat i s'inicien les negociacions amb la propietat. A principis de l'any següent ja es constitueix la cooperativa amb 11 persones físiques i 2 jurídiques. Malgrat no ser la idea inicial del grup impulsor, la considerable suma econòmica de l'operació fa atractiva la proposta de propietat compartida amb La Dinamo i Coop57, qui també atorgarà el crèdit per les

obres de rehabilitació. A mitjans del 2019 s'adquireixen les finques, però la promoció queda aturada davant el cost elevat de la rehabilitació. La situació es desencalla a finals del 2020 amb una important subvenció del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) per la rehabilitació de la finca de Ca Robusté, un immoble amb valor patrimonial històric i arquitectònic. L'obra comença a finals del 2021 i finalitza el juny de 2023. Uns mesos després, La Titaranya s'inaugura públicament.

4. Fortaleses

En aquesta subsecció es destaquen les principals fortaleses de la fórmula de “tinença de sòl comunitari i compartida” (La Dinamo, 2020) del projecte:



4.1. *Suma de recursos econòmics i millora de l'assequibilitat*

La divisió de la propietat entre diferents entitats redueix l'esforç econòmic que ha de realitzar cadascuna individualment per la compra de patrimoni i permet alliberar recursos per a la compra d'altres propietats o el finançament de projectes. Així, la propietat compartida permet ampliar la capacitat d'intervenció sobre el territori. En aquest cas, els recursos per la compra de l'Associació Cultural l'Aleta provenen en part

d'un préstec de La Titaranya. La participació d'altres entitats en la compra fa que el cost total de l'operació (incloent-hi l'obra posterior a la compra) sigui inferior per La Titaranya. Això redueix l'import de l'entrada inicial i de les quotes mensuals que han d'assumir les sòcies, i contribueix decisivament a la viabilitat i assequibilitat del projecte.



Rehabilitació de l'edifici de la Titaranya

4.2. Blindatge del caràcter desmercantilitzat i de la funció social

La participació de diferents entitats en la propietat dificulta que cap pugui apropiar-se unilateralment del patrimoni adquirit. Aquesta distribució del poder sobre el patrimoni desdibuixa la naturalesa de la propietat privada, que és el poder monopolístic i dret exclusiu d'una persona física o jurídica sobre un bé. Sense aquest control exclusiu de cap de les parts, només un acord entre aquestes permetria mercantilitzar el patrimoni. El fet que cap de les tres entitats tingui afany de lucre allunya encara més aquesta possibilitat. La participació de dues entitats externes al municipi també dificulta que operin pressions informals en l'àmbit local. Com explica un membre de La Dinamo (entrevista, 2023), es crea “una malla d'interessos que després és difícil de desarticular”. Així mateix, el conveni signat entre les propietàries estipula que en cas que alguna vulgui vendre la seva part, hi haurà un dret preferent de compra de les dues entitats restants pel mateix preu que es va adquirir la finca, amb l'increment de l'IPC.

D'altra banda, el dret de superfície incorpora certs condicionants que limiten la propietat temporal sobre el vol de La Titaranya. Entre les obligacions de la superficiària en aquest sentit s'inclouen: “la gestió dels habitatges a través de l'adjudicació de l'ús a les persones sòcies de la cooperativa, qui haurà de destinar-lo a habitatge habitual”; “no gravar el dret de superfície amb una hipoteca ni cap altre dret de garantia, llevat d'autorització prèvia i expressa de la propietat cedent, amb l'exclusiva finalitat de finançar obres de rehabilitació i construcció de l'edifici”; “mantenir indivisible les finques (...) de manera que no podrà, en cap cas, dividir-los en propietat horitzontal”; i no modificar els estatuts socials de la cooperativa “en aspectes substancials com el caràcter no lucratiu o la irrepartibilitat dels fons”. L'incompliment d'aquestes obligacions es considera motiu d'extinció del contracte, que en tot cas és revocable a partir dels 50 anys.

Amb l'extinció del dret de superfície, la propietat de vol queda en mans de les tres entitats propietàries del sòl.

4.3. Solidesa institucional

La participació d'entitats consolidades i professionalitzades en la propietat del sòl, com ara Coop57 i la fundació La Dinamo, aporta solidesa a l'estructura del projecte a llarg termini. L'Associació Cultural l'Aleta està lligada al Casal Popular La Turba, que compta amb una trajectòria robusta des de l'any 1997, però que no deixa de ser una entitat local petita i sostinguda pel treball militant i voluntari. Com expressa un soci de La Titaranya i de l'Aleta (entrevista, 2023): “imagina't d'aquí a 50 anys, el casal que és, una entitat local que igual ens hem mort tots i ves a saber (...) una entitat potser, però serà molt que totes tres s'ensorrin”.



5. *Reptes i febleses*



En aquesta subsecció es destaquen els principals reptes i febleses de la fórmula de “tinença de sòl comunitari i compartida” (La Dinamo, 2020) del projecte:

5.1. *Accés a finançament*

La propietat compartida del sòl i la separació entre la propietat del sòl i la propietat del vol compliquen l'accés a crèdit per la compra o l'obra. La garantia que ofereix el sòl a una entitat creditícia és una part de la propietat compartida amb altres entitats en el marc d'un conveni sense afany de lucre. La garantia que ofereix el vol està

lligada a un dret de superfície carregat amb certes obligacions pel que fa a la tinença i els usos de les finques. Aquestes condicions compliquen l'accés a finançament de la banca tradicional. En aquest cas, el finançament prové de les mateixes entitats propietàries del sol (Coop57 i La Dinamo).



5.2. Dependència de subvencions públiques

Tot i que la propietat compartida redueix el cost assumit per La Titaranya, el projecte ha aconseguit una assequibilitat relativa als preus de mercat de la zona gràcies a subvencions públiques, en particular del FEDER. L'alt cost d'algunes rehabilitacions integrals dificulta la

posterior cessió d'ús dels habitatges i locals a preus assequibles. Sense subvencions públiques, per tant, els habitatges i locals oferts poden perdre atractiu per al públic objectiu del projecte: persones amb ingressos mitjans i baixos i entitats de l'economia social i solidària.

5.3. Participació de les usuàries en la governança del sòl

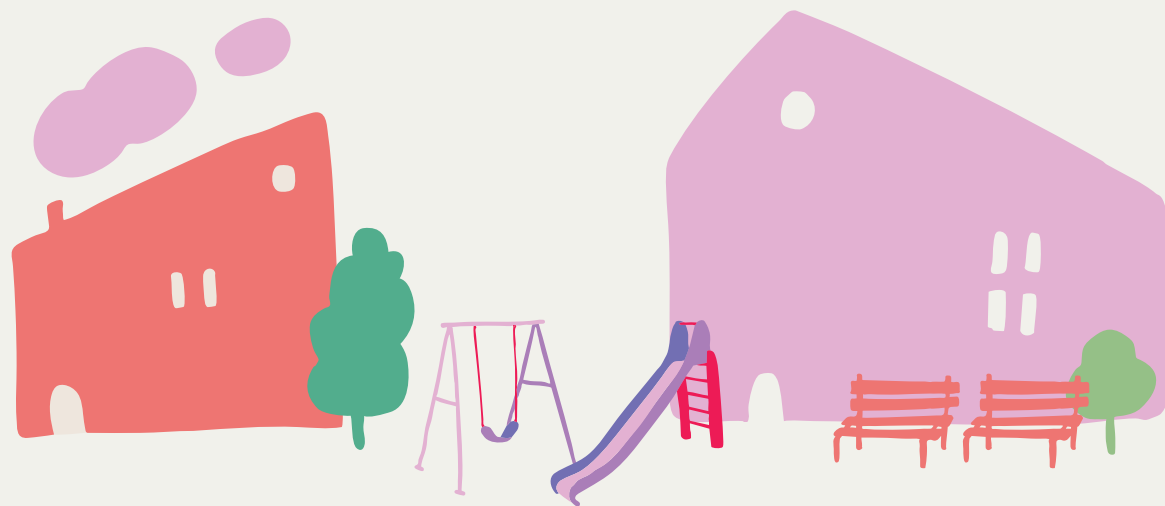
El model CLT sovint inclou representants de les usuàries en les estructures de govern de l'entitat propietària del sòl. En aquest cas, les usuàries dels habitatges i dels locals poden participar a través de l'Associació l'Aleta, ja que hi ha una coincidència important entre les sòcies de

l'Associació l'Aleta i de la Titaranya. Això no obstant, aquesta participació es dona de forma indirecta, amb la intermediació d'una entitat que té les seves particularitats, i depèn d'aquesta coincidència que potser no es dona en el mateix grau en un futur.

5.4. Autonomia relativa de la superficiària

Tot i que la Titaranya està subjecte a certes obligacions especificades en el contracte de dret de superfície, segueix sent autònoma per prendre decisions importants sobre el traspàs dels locals i habitatges i el cost d'entrada a la cooperativa. En particular, té la potestat per fer ampliacions del capital social, el que pot encarir la despesa inicial que hauran d'assumir noves sòcies habitants en incorporar-se al projecte. L'entitat també pot decidir autònomament sobre el mecanisme de

selecció de noves sòcies habitants, el que pot comportar un risc de biaix intern cap a amics, familiars i altres afinitats en la configuració de la comunitat d'habitants. Aquesta autonomia de la superficiària en relació amb certes decisions clau té implicacions importants per a l'accessibilitat i assequibilitat i, per tant, pel grau d'obertura i diversitat, del projecte. En l'actualitat, el grup ja és molt homogeni pel que fa a edat, procedència i perfil socioeconòmic i cultural.



6. Replicabilitat i escalabilitat

La replicabilitat del projecte depèn de l'existència de condicions semblants de partida en altres indrets del territori. D'una banda, cal que hi hagi una entitat local interessada a participar de la propietat del sòl d'una promoció d'habitatge cooperatiu i que compti amb un entorn des del qual es pugui conformar un grup impulsor del projecte. El Casal Popular La Turba forma part de la Xarxa de Casals i Ateneus dels Països Catalans, amb desenes de nodes arreu del territori, i podria ser un potencial espai des d'on intentar replicar l'experiència. D'altra banda, també depèn de la capacitat d'entitats com Coop57 i La Dinamo de participar de la propietat i de proveir finançament. Participar de la propietat del sol implica adquirir un actiu il·líquid i amb un rendiment baix. Per garantir l'assequibilitat del projecte, el cànon anual que es cobra a la superficiària és molt reduït. Les garanties creditícies que s'ofereixen també estan lligades a uns condicionants i usos molt

restringits. En aquestes condicions, poques entitats de l'economia social i solidària estarien actualment capacitades i alhora interessades a replicar aquesta experiència. La mateixa línia d'activitat Sol Comunitari de Coop57, per exemple, té un marge limitat per a créixer. La participació d'entitats públiques en la propietat o la creació d'una entitat nova a mode CLT amb la participació del sector públic podria afavorir la replicabilitat del projecte.

L'escalabilitat del projecte té a veure amb les possibilitats que pugui créixer des del seu emplaçament actual o transformar la seva estructura per tal d'ampliar la seva capacitat d'actuació. Per a començar a créixer, el projecte ha de poder atreure prou persones interessades a residir en la segona finca del recinte. En l'actualitat, no hi ha una demanda prou forta per aquesta ampliació, tot i que l'exemple exitós de Ca Robusté pot servir de revulsiu i canviar les

percepcions de l'entorn del projecte i del barri. Una major implicació del sector públic pel que fa a subvencions i finançament també podria afavorir l'assequibilitat del projecte i, per tant, l'atractiu dels habitatges cooperatius vers la compra i el lloguer de mercat. El projecte també podria considerar la possibilitat de crear una

nova entitat a mode CLT sobre la base d'aquesta primera experiència pilot. Aquesta nova entitat podria tenir l'ambició d'aglutinar més actors, tant de l'economia social i solidària com del sector públic, i més recursos per adquirir patrimoni arreu del municipi, la comarca o més enllà.

Referències

- * Coop57 (s.d.) *Sòl Comunitari, projectes de propietat col·lectiva*.
coop57.coop/ca/noticia/s%C3%B2l-comunitari-projectes-de-propietat-col%C2%B7lectiva
- * La Dinamo (2020) *La Titaranya*.
ladinamofundacio.org/project/la-titaranya

- * FCHC, Cohabitac & XES (2021) *Cap a un nou operador social*.
habitatge.social/barcelona/conveni/sobre-el-conveni



Parlaments durant la inauguració de La Titaranya al octubre de 2023

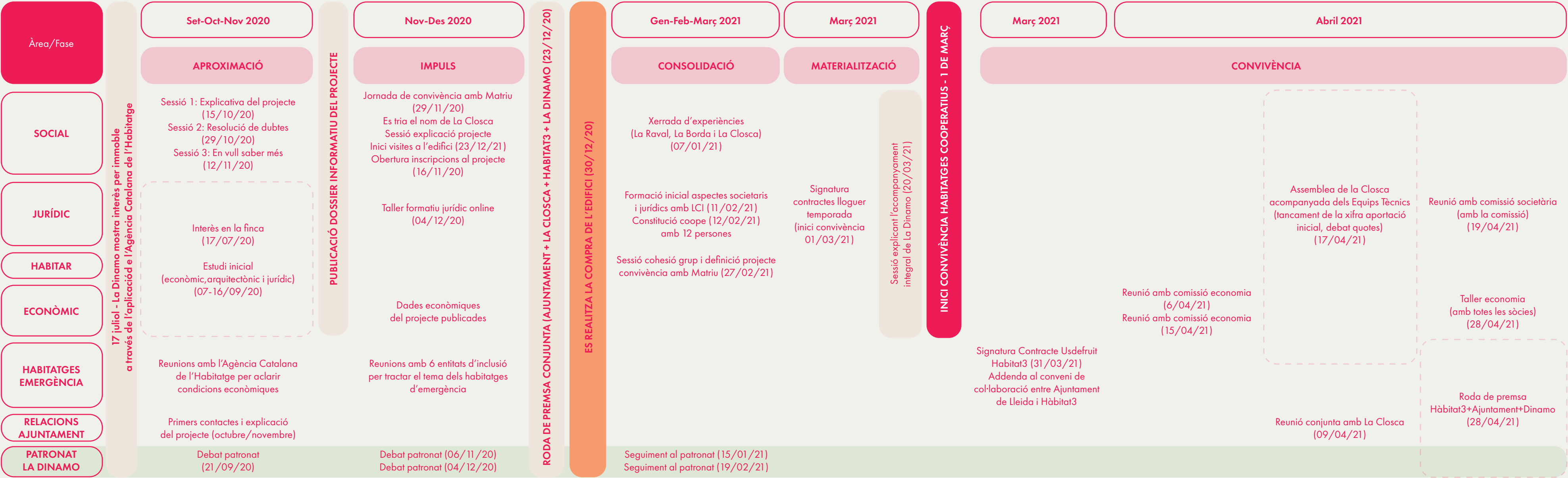
Tanteig i retracte

El projecte de La Closca

Melissa Fernández Arrigoitia

Investigadora a la Bristol University

TRAJECTÒRIA LA CLOSCA



TRAJECTÒRIA LA CLOSCA





Cooperativa d'habitatge La Closca a Lleida

Introducció

Aquest informe se centra en el desenvolupament inicial de la **cooperativa La Closca** per identificar les possibilitats i els reptes d'aquest tipus de projecte, impulsat inicialment pel dret de tanteig i retracte (TIR) com a instrument jurídic que incentiva l'habitatge assequible i inclusiu. Amb aquest cas d'estudi, podem engegar una reflexió crítica sobre l'aplicació de la fórmula del dret de TIR per a cooperatives en cessió d'ús a Catalunya.

Projecte d'habitatge cooperatiu La Closca a Lleida



1. Presentació

La Closca és el primer projecte d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús a Lleida, inaugurat el març del 2021. Es tracta d'un edifici molt a prop del centre de la ciutat, situat al carrer Bruc, número 8. L'edifici, cantoner i totalment nou, inclou 30 habitatges distribuïts en dues escales. Tots els habitatges tenen qualificació de protecció oficial (HPO). La Closca és un grup intergeneracional i divers que en poc temps ha aconseguit construir una comunitat forta. Tot i que la majoria de les persones que hi habiten tenen menys de 30 anys, un 25% o 30% tenen més de 50 anys.

Els sis pisos de l'escala A van ser cedits a una entitat social com a habitatges d'emergència. Pel que fa a l'escala B, té 24 habitatges (sis per replà) que conformen la cooperativa en cessió d'ús La Closca. L'interior d'illa, de 242 m², inclou un pati gran amb piscina i espai comunitari compartit. A més, l'edifici també consta d'un espai comunitari interior, d'uns 50 m², així com dos locals comercials, 45 places d'aparcament i 29 trasters, que no estan subjectes al dret de compra amb tanteig i retracte, i per tant no formen part del projecte cooperatiu.

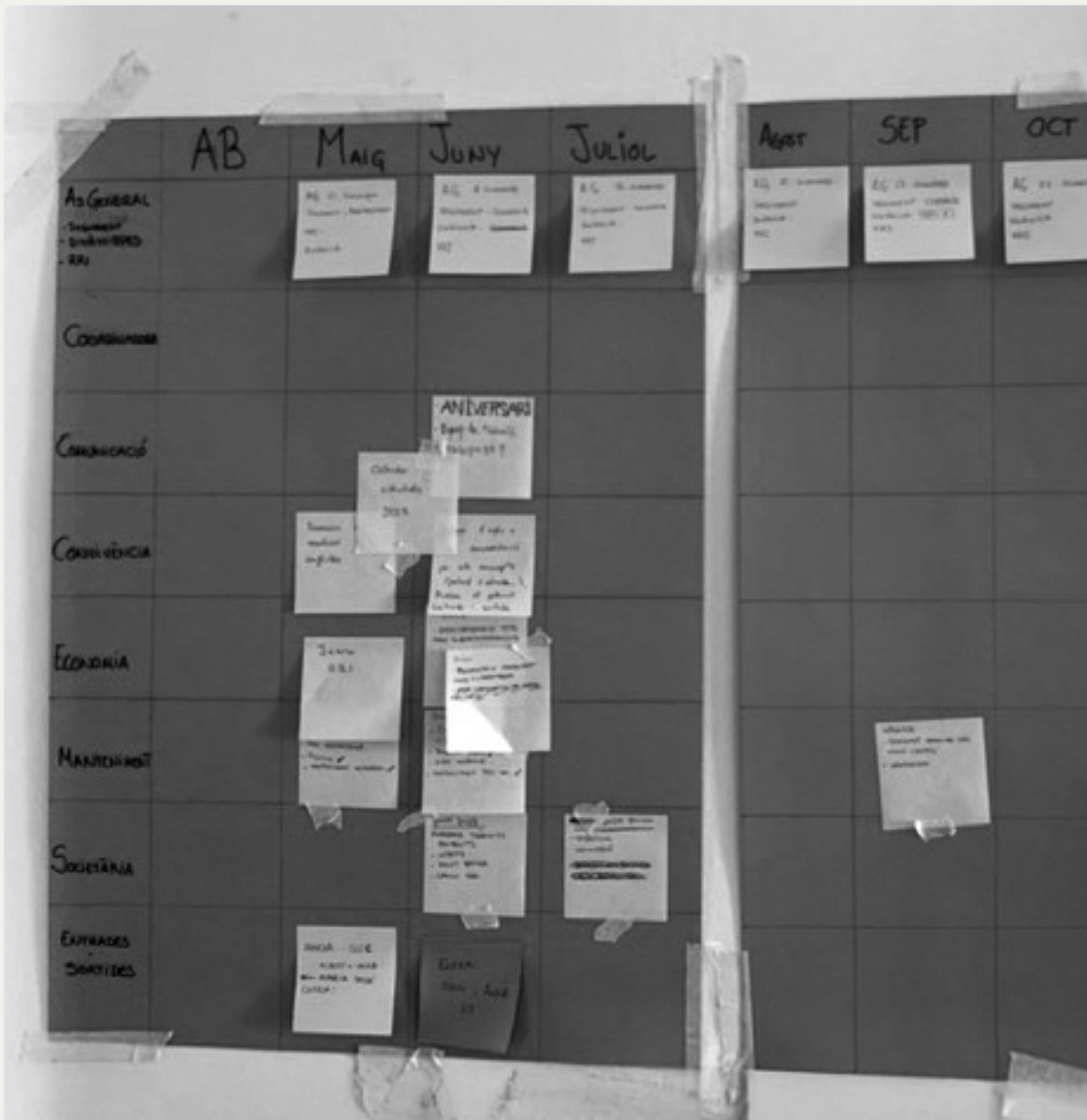


3a APLEC de La Closca per celebrar els tres anys de convivència des de que es va entrar a viure a la cooperativa

2. Cooperativa La Closca: estat, organització i activitats

La Dinamo té una relació contractual amb La Closca per cedir-li l'usdefruit dels 24 habitatges i dels espais comunitaris durant un període de 50 anys, amb la possibilitat de prorrogar-lo a 10+10+5 anys addicionals. Durant el termini contractual, la cooperativa ha de destinar tots els habitatges a unitats de convivència amb ingressos no superiors a 3,5 vegades l'indicador de renda de suficiència de Catalunya (IRSC). La cessió es fa a canvi d'un cànon que la cooperativa paga mensualment a La Dinamo. En cas de dificultats per fer front al pagament, hi ha un compromís de totes dues parts per buscar i negociar solucions durant un termini d'un mes.

La cooperativa La Closca té una estructura de governança i gestió interna que inclou: (1) el Consell Rector, amb quatre càrrecs oficials (president, tesorero, secretari i vocals), (2) l'Assemblea General, que és l'òrgan de màxima decisió per al funcionament de la cooperativa i es reuneix una vegada al mes, (3) les comissions de treball (convivència, comunicació, manteniment, societària i economia) i (4) una Assemblea Coordinadora formada per una representant de cada comissió. Aquesta última va ser una idea de La Closca com a resposta a la necessitat de fer seguiment a les situacions quotidianes.



La convivència implica molta activitat en diferents àrees internes, incloent-hi reunions amb les entitats implicades i l'Ajuntament, tallers temàtics (per exemple, economia), formacions puntuals (per exemple, captació d'ingressos) i cursos d'economia social i solidària. La cooperativa s'ha interconnectat amb el territori i amb altres iniciatives d'economia social i solidària de les Terres de Ponent, com ara Ponent Coopera. El grup treballa amb productors agroecològics locals i ha començat a produir de forma comunitària energia solar en un conveni amb Som Energia. La Closca també fomenta l'aparició de noves iniciatives d'habitatge cooperatiu a Lleida, realitzant jornades de portes obertes i utilitzant el seu espai per a trobades anuals amb altres grups locals.

Calendari d'activitats

3. Tanteig i retracte

3.1. Antecedents

El dret de tanteig i retracte (TIR) garanteix que l'Administració pública pugui adquirir parcs d'habitatges en processos d'execució hipotecària de manera preferent per tal d'incrementar el parc d'habitatge social i fer front a la crisi de l'habitatge (Paleo i Quintià, 2020 en Fioravanti et al 2023). A Catalunya, el Decret Llei 1/2015 estableix mecanismes perquè la Generalitat pugui intervenir en el mercat, amb mesures que “afavoreixin la mobilització d'aquests habitatges prioritàriament de lloguer i impedeixin també una nova dinàmica especulativa al seu voltant”. Sota aquesta normativa, la Generalitat pot exercir el dret de TIR en benefici d'entitats de dret públic amb personalitat jurídica pròpia competents en matèria d'habitatge, com són les entitats sense ànim de lucre que formin part de la Xarxa d'habitatges d'inserció o que

tinguin la consideració de promotors socials. Això garanteix no només el lloguer social d'habitatges prèviament desocupats, sinó que també blindar el model a futur, ja que els estatuts d'aquestes entitats no permeten la revenda o la capitalització (Síndic 2018). El juny del 2018, l'Agència de l'Habitatge de Catalunya (AHC) i l'Institut Català de Finances (ICF) van signar un conveni de col·laboració per a la creació d'una línia de préstecs bonificats per a l'adquisició d'habitatges procedents del TIR, destinats a aquest tipus de lloguer. Aquell mateix mes es va signar l'Acord marc per a l'adhesió d'ajuntaments amb demanda forta i acreditada, i l'homologació d'entitats socials amb interès en l'adquisició d'habitatges procedents del TIR mitjançant una línia de préstecs bonificats. Segons una addenda del 2019, la línia de préstecs bonificats

també inclou l'adquisició d'habitatges mitjançant contractes de compravenda que es portin a terme a qualsevol municipi de Catalunya.

Aquests desenvolupaments legals han permès que la Fundació La Dinamo adquirís els habitatges de La Closca.

3.2. Característiques i condicions clau de compra amb TIR¹

L'Acord marc estableix les condicions del préstec per facilitar la compra d'habitatges destinats al lloguer social o cessió d'ús, provinents de l'exercici dels drets de TIR exercits per l'AHC. La propietat s'adquireix de forma temporal durant 75 anys, després passa a ser de titularitat pública. L'import de finançament màxim per habitatge, incloent-hi l'adquisició, despeses de formalització i rehabilitació és de 25.000 a 90.000 euros. En general, els préstecs tenen un interès fix del 3,65%, sobre el qual s'aplica una bonificació del 2%. L'ICF finança el 100% de l'import a pagar per la compra de l'habitatge i les obres de rehabilitació. Hi ha un límit màxim acumulat de 10 milions d'euros per cada prestatari. El termini màxim d'amortització

és de 30 anys, amb possibilitat d'un període de carència d'amortització de capital de fins a dos anys, inclòs en el termini. La comissió d'obertura és d'un màxim de 0,5% i l'amortització anticipada comporta una comissió del 0,25%. També s'apliquen els costos de cancel·lació del swap (permuta). Un cop amortitzat el préstec, els habitatges hauran de continuar destinant-se a lloguer o cessió d'ús, i la renda màxima permesa serà la inferior entre el mòdul aplicable als habitatges amb protecció oficial en règim general, o tipologia que el substitueixi, i el que resultaria d'aplicar una deducció del 25% sobre la mitjana del lloguer de mercat corresponent al municipi on s'ubiqui l'habitatge.

¹ Les condicions del TIR han anat canviant amb el temps. Les que es descriuen en aquesta secció corresponen a les que estaven en vigor en 2023, any en què es va dur a terme l'estudi.

Una altra de les característiques particulars del TIR és la rapidesa de la compravenda. En el cas de la Closca, dins de l'Acord marc de 2022, la compra es va formalitzar en tan sols tres mesos: entre el 21 de setembre, quan l'AHC va resoldre positivament l'escrit presentat per La Dinamo el 9 de setembre i va donar accés a La Dinamo a exercir el TIR, i el 29 de desembre, quan es va fer l'adquisició. Durant aquests tres mesos, La Dinamo va dur a terme estudis econòmics, arquitectònics i jurídics per establir la viabilitat del projecte i desenvolupar una proposta de compra. Al novembre, només un mes abans de la compra, es van obrir les inscripcions al projecte, i set dies abans de l'adquisició es van organitzar les primeres visites de persones interessades a fer-se sòcies a l'edifici. Després de la compra, entre desembre de 2020 i març de 2021 (la data límit de mudança) La Dinamo va establir un grup viable per ocupar 23 unitats d'habitatge.

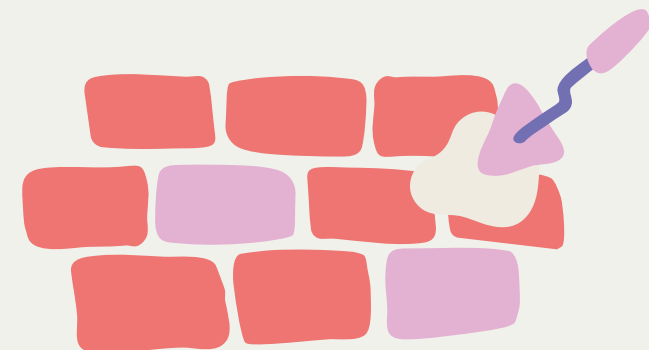
Una altra disposició important de l'Acord marc és que en cas d'adquirir més de set habitatges mitjançant la línia de finançament de l'acord, “caldrà reservar com a mínim el 15% dels habitatges per a casos derivats de la taula d'emergències de la Generalitat de Catalunya”. Aquest requisit s'aplicava a l'edifici Bruc, 8, que compta amb 30 unitats. Per respondre-hi, La Dinamo va haver de signar un conveni amb una altra entitat sense ànim de lucre que pogués destinar les unitats a habitatges de la taula d'emergència. Després d'estudiar sis opcions diferents, La Dinamo va escollir Habitat3, ja que aquesta entitat es dedica exclusivament a l'habitatge d'emergència i estava a punt de signar un altre conveni amb l'Ajuntament de Lleida per altres habitatges. Habitat3 s'ocuparia de la gestió immobiliària i serveis socials durant quatre anys, amb l'opció de prorrogar el contracte un any més o de formalitzar un altre tipus de contracte amb alguna altra entitat.

4. Fortaleses

4.1. Blindatge del caràcter desmercantilitzat i de la funció social

La fortalesa principal del TIR és la seva capacitat de transferir i destinar habitatges provinents de processos d'execució hipotecària del mercat privat al lloguer social o cessió d'ús onerosa per a unitats de convivència amb ingressos no superiors a 3,5 vegades l'IRSC. Sempre que el preu de compra sigui baix, aquest mecanisme ajuda a evitar que les persones quedin excloses d'un habitatge per motius econòmics, i a garantir l'estabilitat i la seguretat de les persones residents. En el cas pioner de La Closca, les condicions del contracte d'usdefruit asseguren que es mantingui el caràcter assequible dels habitatges alhora que s'impossibilita la generació de plusvàlues o lucre individual. L'usdefruit del conjunt de l'edifici és de la cooperativa i, per tant, col·lectiu. És un

sistema no especulatiu, en què l'habitatge sempre es considera com un bé d'ús. A més d'una cessió d'ús assequible, La Closca ofereix ajornaments solidaris en casos puntuals d'emergència econòmica personal, fet que garanteix una estabilitat residencial a les cooperativistes.



4.2. Assequibilitat per finançament favorable

Des d'un punt de vista econòmic, la línia de préstec bonificat (amb un interès molt baix i fix, sempre dos punts menys que la resta) és una condició única i favorable de l'Acord marc. L'operació té altres beneficis econòmics, com l'exempció total dels costos inicials d'obra. Els ingressos estan assegurats tot i l'endeutament. El fet de poder comprar l'edifici finalitzat amb un preu inferior al del mercat a través del TIR va permetre oferir un molt bon preu d'entrada per a unitats de bona qualitat, la qual cosa, al seu torn,

va ser un element motivador important per trobar persones interessades. El fet que els habitatges estaven totalment nous i (o això es pensava) ben conservats va ajudar a no incórrer en riscos de construcció propis. Tot i que no va ser el cas de La Closca, el TIR permet comprar propietats construïdes i ocupades. Si es treballa amb associacions locals establertes i respectades com a "sòcies" o copropietàries en una compra, el TIR pot ser un mecanisme per convertir propietats en unitats per a una cooperativa d'habitatge dispersa.

4.3. Autonomia de la gestió

Les condicions del TIR permeten que La Dinamo busqui un edifici en un territori sense que hi hagi necessàriament un grup preexistent. Aquesta autonomia de gestió allibera l'organització de les particularitats o requisits més típics dels ajuntaments, o de la maduració dels grups

autogestionats. Alhora, els grups que es creen sota aquest marc van adquirint habilitats d'autogestió, autosuficiència i apoderament durant la convivència, sense tanta influència de l'entitat promotora inicial. Algunes sòcies comenten que "un dels grans encerts que va



tenir La Dinamo i un gran risc és apostar per la independència dels projectes cooperatius". Malgrat la soledat que es pugui sentir de vegades, també es valora la possibilitat d'autodefinir-se, de funcionar en autonomia, sense dependre tant de l'estructura promotora. Tot i ser el primer exemple d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús en aquest territori, La Closca també ha desenvolupat uns vincles territorials forts i significatius que permeten crear i participar d'altres dinàmiques de l'economia social i créixer en altres sentits.

Primeres assemblees La Closca

5. *Reptes i febleses*



5.1. *Economia*

Col·lectivament, un projecte cooperativista com La Closca necessita comptar amb una certa solidesa econòmica per fer front als

imprevistos. El grup considera que les aportacions econòmiques inicials podrien haver estat superiors per a proporcionar aquest coixí.

5.2. *Condicions d'adquisició*

El fet de requerir que tots els contractes d'usdefruit siguin de protecció oficial restringeix les possibilitats d'accés, sigui per qüestions d'estatus migratori o per tenir ingressos que superen el límit, encara que sigui de molt poc. L'adquisició en modalitat TIR tampoc permet transferir o subrogar el préstec a cooperatives de nova creació com ara La Closca, ja que les

regles de la llei només ho permeten amb entitats oficialment reconegudes com a promotores socials d'habitatge. En tercer lloc, el TIR només inclou la possibilitat d'adquirir els habitatges i deixava fora els altres locals, trasters i aparcaments que formen part de l'edifici. Això dificulta el tipus de moviment que poden tenir els residents al mateix edifici i limita la capacitat de la cooperativa per

desenvolupar aquests espais en benefici propi o de la comunitat veïna. Tot i que es podria negociar la seva compra en el futur, això no entra a l'equació en el moment de la compra inicial.

5.3. Coneixement

Observem una confusió o una manca d'informació sobre la diferència entre una cooperativa en cessió d'ús i les unitats d'emergència que estan dins de l'edifici. Atès que l'edifici té qualificació de protecció oficial i que el model de cessió d'ús és poc conegut, la gent tendeix a creure que és

el mateix, quan no ho és. La Closca sol rebre peticions de persones amb perfils que no són afins a una cooperativa, la qual cosa fa palesa la necessitat d'informar millor les entitats que deriven a les persones interessades.

5.4. Unitats d'emergència

L'Acord marc és inflexible quant a qui pot gestionar les unitats d'emergència. En el cas de La Closca, van acabar treballant amb una entitat arrelada al territori i alineada amb el model cooperatiu i d'economia social, però malgrat això,

els habitatges van romandre buits durant gairebé un any. Això va crear una desconexió amb la resta del procés de gestió de la cooperativa i va representar un risc important de segregació social que, de fet, s'ha produït.

5.5. *Relacions amb La Dinamo*

Tot i que els termes del contracte d'usdefruit entre La Dinamo i La Closca són clars, el paper de La Dinamo com a propietària legal de La Closca crea una tensió entre la independència del grup (que totes dues entitats desitgen) i la relació legal i contractual que existeix entre les dues entitats. Hi ha una discrepància d'interpretació sobre qui

és responsable, per exemple, de certs aspectes del manteniment que es van fixar en el contracte inicial. Les dues entitats disposen de diferents ritmes, temps i sentits d'urgència quan sorgeix un imprevist, i continuen treballant per a millorar aquest desfasament.

5.6. *Terminis molt curts*

Engagar un procés de compra d'habitatge requereix temps per valorar i prendre una decisió amb la calma i la detenció necessàries. Així i tot, les entitats interessades en alguna de les propietats de TIR que envia l'AHC regularment tenen només vuit o deu dies per expressar el seu interès, abans que desapareguin les ofertes. En molts casos els pisos estan ocupats i no es poden visitar abans de prendre una decisió. El procés no és equitatiu, ja que requereix una agilitat tècnica i

recursos humans o econòmics de què no disposen entitats socials com La Dinamo.

Els tres mesos que disposa la llei per una compra sota TIR són força incompatibles amb el temps que es triga a establir un grup cooperativista i pot fer inviable la constitució d'una cooperativa. Les pressions per elaborar el projecte, atenent aspectes econòmics, socials i materials alhora, deixen poc temps per a: (a) trobar persones afins per



impulsar la cooperativa, la qual cosa pressiona tant l'entitat social responsable de gestionar el projecte com les persones interessades que necessiten valorar si reuneixen les condicions (personals i econòmiques) per mudar-se; (b) establir uns criteris col·lectius clars sobre la selecció d'admissió, la qual cosa pot ocasionar nivells alts de rotació inicial; (c) entendre la feina i

el compromís real que implica construir i viure en una cooperativa, perquè hi hagi menys desacords o baixes; (d) fer una tasca preventiva, formal i informal, de creació de comunitat, cohesió de grup i resolució de conflictes per facilitar la convivència; i (e) sentir-se del tot conformes amb alguns dels termes del contracte.

5.7. Ubicació

El fet d'estar ubicada en un lloc on hi ha pocs precedents, o lluny d'entitats de suport com La Dinamo, té els seus desafiaments quant a pràctiques i sensacions de connexió. Entre altres coses, la comunicació directa i en persona entre la cooperativa i la promotora es fa més difícil o interrompuda. Si el municipi no compta amb exemples previs, el grup també ha d'invertir temps i esforços en explicar i donar a conèixer el model a les autoritats per assegurar-se que es tingui en compte a l'hora de concedir subvencions o finançaments.



5.8. Limitacions estructurals de l'edifici

En ser un edifici recuperat per un procés d'execució hipotecària, el seu disseny i característiques físiques estaven pensades per a una convivència més tradicional i individualitzada. La Dinamo i el grup van haver-se d'adaptar a la verticalitat del disseny i els passadissos estrets que no disposen d'espais quotidians de trobada informal ni fomenten la col·lectivitat. Si hi afegim la poca experiència de viure en comunitat, aquest disseny pot generar friccions en el moment de voler compartir més.

Tot i que els pisos eren nous, van resultar tenir moltes deficiències funcionals: alguns interruptors i calderes no estaven ben instal·lades, es van produir fugues d'aigua i algunes terrasses estaven inacabades. Es va haver de dedicar molt temps i energia col·lectiva a solucionar temes, la qual cosa va generar la sensació d'anar apagant focs des de l'inici. La cooperativa va haver d'invertir més fons dels previstos a l'edifici, la qual cosa ha limitat la seva capacitat d'avançar en altres projectes interns que consolidin el grup de manera més enfocada, i d'expandir el projecte cap a l'exterior.

5.9. Canvis a la política de la taula d'emergència

Un altre aspecte a millorar és que es redueixi el percentatge obligatori (15%) d'habitatges que s'han de destinar a la taula d'emergència, o plantejar-ho com a opcional. En efecte, aquest requisit té implicacions econòmiques significatives per a les entitats involucrades i poden restringir les seves possibilitats

d'adquisició. En aquest sentit, també seria important disposar de serveis d'acompanyament, mediació i treball comunitari per ajudar la cooperativa a fomentar la barreja social de forma satisfactòria en la pràctica, en col·laboració amb les entitats a càrrec dels habitatges d'emergència.

6. *Replicabilitat i desenvolupament futur*



Aquest projecte d'investigació ens permet extreure diferents aprenentatges sobre aspectes que es podrien replicar o expandir a Catalunya, si es compta amb el suport necessari.



6.1. *Suport econòmic i de cogestió*

La Closca es pot considerar com un projecte llavor de cooperatives a Lleida, i la seva experiència en aspectes socials i organitzatius es podria replicar. Tanmateix, per ajudar a formar nous grups basant-se en aquesta experiència o en

col·laboració amb les administracions, cal un treball de gestió, comunicació i coordinació que la cooperativa difícilment pot portar a terme sense ajudes econòmiques o de cogestió.

6.2. Relacions més estretes amb organitzacions, institucions públiques i administracions

És necessari conèixer bé les organitzacions i institucions públiques que operen en el territori, i tenir-hi vincles previs, per tal d'agilitzar els convenis que requereix un TIR, o explorar altres subvencions locals. L'exemple de La Closca demostra que això pot comportar grans dificultats en llocs on no hi ha experiències prèvies d'habitatge cooperatiu o un moviment social ben arrelat. Així i tot, a mesura que es desenvolupin i es donin a conèixer iniciatives com La Closca, serà més fàcil que altres espais i territoris vulguin adaptar el model. Ja existeixen marcs de referència establerts a través de La Closca (models legals, acordes, etc.), que poden servir per accelerar el procés d'entesa entre diferents parts o institucions. Això permetrà alliberar una mica de temps de La Dinamo per dur a terme estudis inicials de viabilitat o centrar-se en la creació de grup.

De cara al futur, La Closca veu les relacions amb les administracions com a vitals per fomentar col·laboracions i per “fer-se més forts i grans” pel que fa al finançament. Això requerirà aclarir el projecte a les gestories noves “perquè no tenen ni idea del que estem fent aquí i estan traslladant informació una mica errònia”. També es vol advocar per una reducció de l'IBI, que és competència del consistori: tot i que ara es beneficien d'una reducció del 75%, podrien arribar fins al 95%. A més, el personal de les oficines provincials que gestionen les ajudes de lloguer o subvencions sovint desconeixen que els contractes a cooperatives en cessió d'ús ja estan equiparats a les altres figures legals i garantits per la Generalitat. Cal institucionalitzar aquest coneixement a escala local per agilitzar els projectes futurs.

6.3. Modificacions al TIR i l'Acord Marc

Alguns aspectes de la legislació TIR i de l'Acord marc requereixen atenció o canvis perquè les cooperatives en cessió d'ús puguin utilitzar-los de manera més àgil.

1

L'Acord marc hauria de permetre que l'entitat adquirent (La Dinamo) traspasés o cedís el préstec a cooperatives de nova creació que no només compleixin amb tots els requisits establerts sinó que també tinguin vincles i experiència més sòlida en la gestió d'habitatges d'emergència o d'inclusió. Això ajudaria a replicar la pràctica de mobilitzar habitatges privats cap al parc públic (habitatges de protecció oficial), ampliant així el nombre d'agents que poden actuar. També contribuiria a millorar la qualitat i rapidesa de la gestió d'aquests habitatges i garantir una integració més gran dels beneficiaris amb el barri.

2

Entitats com La Closca haurien de poder ser reconegudes com a promotors socials d'habitatge, cosa que de moment l'AHC no permet.

3

S'hauria d'ampliar el termini entre la sol·licitud de finançament i l'eventual compra per ajudar la promotora a determinar amb més detall la viabilitat social i econòmica del projecte. Aquest marge de temps ajudaria a desenvolupar una confiança plena entre les diferents parts del contracte d'usdefruit, marcant uns límits clars entre els propietaris i els usufructuaris per evitar que els processos quedin encallats. Dedicar més temps a la fase inicial de formació de grup també permetria entendre millor què vol dir viure en una cooperativa i crear espais per fomentar el coneixement de la normativa.

6.4. Més temps i recursos per a l'adaptació física

Les experiències espacials i materials de l'edifici de La Closca ens demostren que la propietat que estigui disponible sota TIR hauria d'estar adequada, pel que fa al disseny, per viure-hi de manera més col·lectiva i estar en condicions òptimes de manteniment. Potser s'hauria de preveure temps (i recursos) per dur a terme un co-disseny després de la compra, o al començament de la convivència. Això permetria adaptar l'edifici a la imatge cooperativista, dotant-lo d'espais més propicis a les dinàmiques col·lectives, i assegurant-se que l'edifici compleix les expectatives d'ús.



Referències

- * DECRETO LEY 1/2015, de 24 de marzo, de medidas extraordinarias y urgentes para la movilización de las viviendas provenientes de procesos de ejecución hipotecaria.
portaljuridic.gencat.cat/ca/document-del-pjur/?documentId=688971
- * Fioravanti, H.; Ariza, P.; López Nicolás, M. i Benlloch, Ll. (2023). El dret de tanteig i retracte en el marc de les polítiques d'habitatge públic. Implicacions socials i territorials al context valencià. València: Càtedra d'habitatge i dret a la ciutat de la Universitat de València.
- * Llei 18/2007, del 28 de desembre, del dret a l'habitatge. Aprovada pel Ple del Parlament (tramitació núm. 200-00005/08) en la sessió núm. 26, del 19 de desembre de 2007 (Diari de Sessions del Parlament de Catalunya, sèrie P, núm. 39/VIII). Publicada en el Butlletí Oficial del Parlament de Catalunya, núm. 192/VIII, del 28 de desembre de 2007. Promulgada el 28 de desembre de 2007 (Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, núm. 5044, del 9 de gener de 2008). Barcelona, 2008.
www.parlament.cat/document/nom/TL70.pdf
- * Paleo Mosquera, N., Quintiá, A. (2020). Las políticas de vivienda desde una perspectiva multinivel un análisis comparado de la legislación autonómica. En N. Paleo Mosquera & A. Nogueira López (Eds.), Políticas y derecho a la vivienda: gente sin casa y casas sin gente (pp. 309–349). Tirant Lo Blanch.
- * Síndic de Greuges de Catalunya (2018) El dret a l'habitatge: qüestions urgents
www.sindic.cat/site/unitFiles/5064/Informe%20sobre%20habitatge%20q%C3%BCestions%20urgents%20cat.pdf
- * Arnaiz Ramos, R. (2022) Los derechos legales de adquisición preferente como instrumento de realización de la función social de la propiedad en materia de vivienda. Revista jurídica de Catalunya: 3.

Conclusions



Dinar popular a l'inauguració de La Titaranya

Conclusions

Un dels reptes del moviment per l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús és aconseguir sòl i edificis per a nous projectes, especialment en zones amb una pressió immobiliària significativa, on l'esforç econòmic per comprar una propietat o un terreny posa en risc l'assequibilitat i la viabilitat financera de projectes cooperativistes. Per aquesta raó, la cooperativització mitjançant la transformació de models de tinença i gestió d'immobles existents en propietat privada constitueix una línia important per desenvolupar i estendre el sector. En els tres casos analitzats, els objectius de desmercantilització

i cooperativització s'han assolit a través de mecanismes de donació, cessió o compra d'edificis ja construïts. Aquest enfocament planteja la possibilitat de crear noves cooperatives en zones ja urbanitzades modificant l'existent, tant a escala d'unitat com de finca, i promovent un model adaptat a la trama urbanística consolidada que resulta més sostenible socialment i ecològica. A partir dels tres casos exposats anteriorment, podem identificar les fortaleeses i febleses que han existit en el seu desenvolupament i explorar la possibilitat de generar millores i replicar el model.



Fortaleses



Conjuntament, la fortalesa principal dels tres casos és la capacitat d'ampliar la «caixa d'eines» del cooperativisme en cessió d'ús. En cadascun d'ells, els mecanismes legals, econòmics i de governança blinden el caràcter desmercantilitzador i la funció social del patrimoni. La cooperativització es produeix plenament en el cas del Community Land Trust (CLT) i del Dret de Tanteig i Retracte (TIR), mentre que en el cas de la cooperativa d'habitatges dispersos, encara es troba en estat embrionari. En tots ells, es millora l'accessibilitat de l'habitatge tant pels nous residents com pels ja existents. En el cas del cens vitalici, la persona rep un ingrés suplementari que necessita sense caure en mecanismes de monetització per part d'entitats financeres tradicionals.

Finalment, la participació d'entitats consolidades del sector garanteix la solidesa legal, econòmica i política de cada projecte. En concret, el grup local manté un vincle orgànic amb la fundació La Dinamo a llarg termini i rep reconeixement i suport institucional per part de Coop57 i subvencions del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) —en el cas del CTL— i de l'AHC i de l'ICF —en el cas del TIR—. Aquesta participació i articulació multiinstitucional i organitzativa també facilita la replicabilitat i l'extensió, sempre que s'aconsegueixi establir mecanismes de suport sostenible.

Reptes i febleses



En els tres casos, el finançament és un dels reptes principals. En dos d'ells, es proveeix parcialment o totalment des del sector de l'economia social i solidària sense ànim de lucre. Això implica que els recursos són limitats davant una inversió de capital immobilitzat a mitjà i llarg termini. En el cas del TIR, es proveeix d'una línia de l'ICF que, alhora, limita la quantitat total per a cada prestatari.



Treballar amb edificis preexistents pot ser també un repte per qüestions d'ubicació i condicions estructurals. En el cas del cens vitalici, les donacions immobiliàries depenen que hi hagi persones interessades a ser censualistes, cosa que limita la capacitat de planificar la captació de prou unitats dins un mateix territori per crear la cooperativa. En el cas del TIR, la ubicació i la inflexibilitat estructural de la propietat depenen dels requisits i condicions d'adquisició estipulats en l'acord marc. En el cas del CLT, transformar una finca antiga ha significat treballar en la rehabilitació d'un patrimoni amb valor històric i arquitectònic. Aquest cost afegit només s'ha pogut cobrir gràcies a una important subvenció del FEDER.

Com a experiències pilot; els tres casos han compartit el repte de la dedicació de temps a la coordinació, la gestió i la cerca de recursos i d'innovació legal i econòmica tant per part de la Fundació com per part dels habitants i de les

organitzacions de suport. En els dos casos més complexos pel nombre d'organitzacions, volum de finançament i gestió (CLT i TIR), la capacitat organitzativa i d'articulació i la dedicació de temps han suposat una dificultat important.

Una altra tasca complicada és la formació del subjecte col·lectiu quan aquest no prové d'un entorn comunitari social i políticament consolidat, com sí que ha estat el cas del CLT. En el cas del

TIR, la falta de temps per establir els mecanismes legals i econòmics pot ser limitant per accelerar processos socials complexos de constitució i consolidació de grup. Igualment, en el cas de la cooperativa d'habitatges dispersos, la temporalitat oberta i incerta en la captació i recuperació dels immobles podria generar dinàmiques difícils per establir i consolidar grups d'usuaris (temps massa breus o llargs)..

Reflexions sobre replicabilitat i escalabilitat



Tots els casos estudiats ofereixen respostes a demandes socials existents a Catalunya i a l'Estat espanyol: accés a habitatges assequibles a llarg termini en llocs centrals i desenvolupament del poder de decisió dels habitants en relació amb la cerca d'un habitatge adequat a les seves necessitats, fins i tot en la vellesa. Per aquest motiu, es considera que pot ser interessant la seva replicabilitat i escalabilitat. A la pràctica, però, implementar aquests tres mecanismes suposaria

adaptar-se a les peculiaritats socials, econòmiques i immobiliàries del territori i a la capacitat del sector cooperatiu en el seu conjunt i en els seus components individuals per articular-se en relació amb aquestes innovacions i les dificultats que comporten.

En el cas de la cooperativa d'habitatges dispersos, la replicabilitat del mecanisme necessita, en primer lloc, una capacitat financera i directiva

més gran del sector cooperatiu. La primera necessitat està lligada a la immobilització a mitjà termini de la inversió en l'immoble. I la segona, a la capacitat administrativa de gestionar l'acompanyament de persones propietàries quan estiguin vives i el traspàs i acompanyament a una organització territorial de cooperativistes usuaris en una segona etapa. Per incrementar la captació d'unitats de convivència caldria també augmentar la visibilitat d'aquesta opció per a les persones amb els perfils concrets assenyalats i amb voluntat de contribuir a l'expansió de l'habitatge desmercantilitzat i cooperatiu.

Per fer ús del mecanisme TIR d'una manera escalable per a la promoció de l'habitatge cooperatiu, caldria racionalitzar el procés de cerca de propietats que compleixin amb els requisits. Sense això, és poc probable que petites fundacions i cooperatives arribin a disposar dels recursos humans o tècnics necessaris per dur a terme una cerca contínua, dedicada i prolongada, i fer el seguiment necessari.

El cost de les operacions també es podria reduir mitjançant regulacions que contribueixin a abaixar els preus de compravenda dels immobles, com ara restringir les adquisicions per part

d'inversors, establir un control més fort del preu dels lloguers i dificultar la divisió horitzontal de les propietats.

En els casos del CLT i del TIR, es tracta de replicar la compra i la constitució de comunitats implicades en la gestió. L'escala de l'operació és un edifici o edificis adjacents, que podria reproduir-se en diferents zones urbanes i rurals. En el cas de la cooperativa d'habitatges dispersos, l'escalabilitat en un mateix barri o ciutat dependrà de la ubicació, a més de la coincidència entre la ubicació de la propietat i la voluntat d'una persona d'edat avançada de ser censualista.²

² En aquesta línia, un cas interessant d'ús del TIR cap a una cooperativa d'habitatges dispersos s'ha donat recentment en un altre projecte de La Dinamo, Les Junes, a L'Hospitalet de Llobregat, www.lesjunes.coop



En conclusió

L'horitzó polític de la desmercantilització i cooperativització del sòl i l'habitatge a partir del patrimoni privat requereix un compromís fort per part del sector cooperatiu dins l'àmbit més ampli de l'economia social i solidària. Afrontar els múltiples reptes existents comporta ampliar les capacitats financeres i organitzatives, així com transformar estratègicament l'imaginari de la geografia cooperativista de petits projectes pilot existents, ampliant-lo a una escala de barri o de ciutat.

Així mateix, per avançar de manera significativa en aquesta agenda, resulta imprescindible el suport de les institucions públiques, tant pel que fa a recursos econòmics, marc legal i polítiques que contribueixin a reduir el preu del sòl i dels immobles. Ja s'ha obert un nou imaginari en diferents territoris que ens ofereix aprenentatges sobre els elements econòmics, institucionals i socials necessaris per crear més habitatge assequible i cooperatiu a llarg termini.



Inspiracions i perspectives futures cap a la cooperativització de blocs

La propietat privada imposada

Gustavo González

*Secretari general de la Federació Uruguaiana
de Cooperatives per Ajuda Mútua (FUCVAM)*



Publicat a Habitar,
del 7 al 12 de desembre
de 2023.

La defensa aferrissada de la propietat privada es fonamenta en una sèrie de dimensions socials, polítiques, econòmiques i culturals que sovint invisibilitzen la lluita d'interessos que hi ha al darrere.

La propietat privada és una construcció social imposada que no va néixer amb nosaltres. No hi ha cap “ordre natural” capaç de determinar que sigui aquesta —i no la propietat col·lectiva— la forma d'estructurar la tinença de la terra.

Els nostres pobles originaris van ser els primers a patir les conseqüències d'aquesta imposició. Per a ells, la propietat era comuna; la terra era l'element natural on tothom havia d'habitar, produir i tenir-ne cura, ja que justament d'ella depenia la vida.

El sòl, l'aigua i l'aire eren béns comuns; van fer enormes esforços per defensar aquesta concepció de la propietat. Ho van pagar amb la vida, van resistir, però l'enemic va ser contundent, i en aquesta lluita desigual es va imposar la propietat privada.

Per aconseguir-ho, no només es van emprar les armes, sinó també l'engany, i fonamentalment es va invocar un déu, fins aleshores desconegut pels

nostres avantpassats, que va permetre convertir la propietat en un fals “manament diví”.

La imposició va ser total, tant material com ideològica. Fins i tot es van dictar lleis a favor de la propietat privada, amb un paper fonamental de l'Estat.

La colonització, en cadascun dels nostres països, va necessitar de l'Església, de la guerra i de l'Estat, no només per justificar aquest atropellament sinó també per legalitzar-ho.

El fet és que la propietat privada no va ser la primera forma de propietat de la humanitat, sinó que el recorregut històric va ser justament a la inversa. Fins avui, no hi ha dubte que ha triomfat i és defensada aferrissadament per aquells que s'hi han vist beneficiats:

“El gran Cap de Washington ens envia un missatge per a fer-nos saber que desitja comprar la nostra

terra. També ens envia paraules de germanor i de bona voluntat. Agraïm el detall, ja que sabem que no necessita la nostra amistat. Però considerarem la seva oferta, perquè també sabem de sobres que, de no fer-ho així, potser l'home blanc ens arrabassarà la terra amb les seves armes de foc.

El gran Cap de Washington pot confiar en la paraula del Gran Cap Seattle, amb la mateixa certesa que confia en el retorn de les estacions. Les meves paraules són immutables com els estels del firmament.

Qui pot comprar o vendre el cel o l'escalfor de la terra? Aquesta idea se'ns fa molt estranya. Nosaltres no som amos de la frescor de l'aire ni de la lluentor de l'aigua: com podria algú comprar-nos-les? Tot i així, mirarem de prendre una decisió. Les meves paraules són com els estels: mai no s'extingeixen. Heu de saber que cada tros d'aquesta terra és sagrada per al meu poble. Cada fulla d'un avet, cada platja d'arena, cada boirina en la profunditat dels boscos, cada clariana entre els arbres, cada insecte brunzidor, és sagrat per al pensar i sentir del meu poble. La saba que puja pels arbres duu el record de la meva gent.”

Una minoria al món acapara fortunes immenses i genera les condicions polítiques perquè la propietat dels béns sigui absolutament inviolable. Es pot observar clarament la “globalització” política de la imposició: en tots i cadascun dels nostres països, s’ha anat inculcant aquesta idea de propietat de manera constant i per tots els mitjans.

El consum exacerbat, l’acaparament, la irracionalitat demostrada en l’escalfament global evidencien un sistema absolutament irracional i que no s’ajusta gens al desenvolupament harmoniós necessari per a una vida digna de la humanitat.

Una altra reflexió és que, pel que fa a l’habitatge, és imprescindible tenir accés al sòl però també diners per a la construcció. Així és com el sòl ha esdevingut una mercaderia més, inabastable per a la immensa majoria, amb l’afegit que és un bé inelàstic, impossible de reproduir: la terra és la que hi ha i se suposa que tothom al planeta hi ha de viure.

Recuperar les experiències de propietat social de la terra i de l’habitatge conté un valor suprem, ja que reivindica una altra forma de propietat.

Les cooperatives han prosperat a l'Uruguai, un país amb una base estructural capitalista, però on, malgrat això, s'ha pogut desenvolupar la propietat social dels habitatges.

En aquesta batalla ens trobem els cooperativistes d'habitatge d'usuaris des de fa més de 50 anys. I continuem avançant contra totes les traves que se'ns posa al davant. Es tracta d'una lluita amb un fort caràcter ideològic que va viure el seu moment

més àlgid quan la dictadura va impulsar la llei de propietat horitzontal per convertir els nostres habitatges en propietat individual.

Al febrer de 2024 es compliran 40 anys d'aquella extraordinària gesta de la FUCVAM, que, amb el suport solidari del nostre poble, va aconseguir reunir en un sol dia 330.000 signatures a favor de la defensa de la nostra condició d'usuaris.



Mobilització de FUCVAM,
al centre de Montevideo.
Font: Ernesto Ryan

De llogateres a cooperativistes

Estratègies per treure l'habitatge
del mercat a partir de la Casa Orsola

Marta Ill-Raga, Laia Forné Aguirre,
Carme Arcarazo Sempere

Institut de Recerca Urbana de Barcelona (IDRA)



Concentració a Casa Orsola per aturar el desnonament

1. L'aliança sindical-cooperativa com a estratègia per superar la crisi de l'habitatge

En el darrer any i mig s'ha forjat una aliança estratègica entre el Sindicat de Llogaters i Llogateres de Catalunya i els principals representants del sector de l'habitatge cooperatiu català (Sostre Cívic, La Dinamo Fundació i Coop57). L'objectiu immediat de l'aliança és dur un pas més enllà els conflictes sindicals als quals fan front les comunitats de llogateres, i desplegar una estratègia que permeti als residents apropiar-se de les seves cases tot transformant-les en propietat cooperativa. L'objectiu de fons de l'aliança, però, és posar en pràctica un horitzó sempre desitjat: treure l'habitatge del mercat, teixint una estratègia que ajudi a posar les bases per un sistema d'habitatge més just.

En els darrers anys hem observat com la crisi de l'habitatge s'ha abordat fonamentalment com un problema d'assequibilitat i accessibilitat, tant del lloguer com de la compra, i s'ha conceptualitzat com una “crisi d'oferta”. Aquesta és la lectura que en fan els representants empresarials del sector immobiliari i la majoria de governs, pels quals la solució passar per augmentar la producció d'habitatge, tant públic com privat, amb la premissa que la introducció de pisos nous al mercat abaixarà els preus.

Però el problema no es pot reduir a una mera qüestió de quantitat d'oferta. Si ho examinem bé, veurem que també és clau la manera com es distribueix i s'utilitza l'estoc existent¹.

¹ IDRA (2024). De propietaris a llogaters. La creixent desigualtat en l'accés a la propietat. https://idrabcn.com/publicacio/propietaris_llogaters; Palomera, Jaime (2025). El segrest de l'habitatge. Capítol 1: Per què puja el preu del lloguer.

La crisi actual és el resultat de la utilització de l'habitatge –i en especial el de lloguer– com a font d'altres rendibilitats per als inversors. La captura de pisos com a actius financers és indeslligable de l'empitjorament de les condicions de vida de les llogateres. Cada cop més llogateres pateixen sobrecàrrega econòmica i pressió financera, inseguretat residencial i constants canvis forçats de residència. També s'observa un manteniment deficient dels pisos i espais comuns, problemes d'habitabilitat i discriminació en l'accés². Per tant, el problema no desapareixerà només amb la producció de més pisos. Cal treure l'habitatge de les lògiques especulatives que l'arrossegueu cap al mercat privat.

I és aquí on l'aliança sindical-cooperativa pot jugar un paper cabdal com a resposta a la crisi d'habitatge. L'estratègia que consisteix a transformar la propietat privada en propietat cooperativa és una aposta clau per la desmercantilització definitiva de l'habitatge. En les pàgines següents desglossem una proposta pel desplegament d'aquesta estratègia, posant el focus en el paper que hi pot jugar l'administració pública. El contingut que s'hi exposa és fruit d'una recerca liderada per l'Institut de Recerca Urbana de Barcelona, on s'han mantingut entrevistes i grups de discussió amb experts en matèria de polítiques públiques d'habitatge, així com membres de la Dinamo Fundació i el Sindicat de Llogateres de Catalunya³.

² IDRA (2024). Viure de lloguer: inseguretat garantida per llei. <https://idrabcn.com/publicacio/lloguer-inseguretat/>

³ La recerca és fruit de l'encàrrec realitzat per la Dinamo Fundació.



2. Protegir l'habitatge de l'especulació, blindar-ne l'ús residencial

El desplegament de l'estratègia sindical-cooperativa de convertir habitatges de lloguer en propietat cooperativa pot oferir tres avantatges crucials:

En primer lloc, l'estratègia de cooperativització d'edificis de lloguer permetria donar una seguretat de tinença més gran i dignificar les condicions residencials de les llogateres, que passarien a ser usuàries sota una fórmula de dret d'ús. El salt de llogatera a cooperativista permetria abolir, a la pràctica, la inseguretat residencial que les llogateres pateixen de forma sostinguda en les relacions d'arrendament. Aquesta seguretat rau principalment en el fet que les residents de les cooperatives controlen elles mateixes les

condicions residencials, és a dir, tenen poder de decisió sense estar subjectes o subordinades a l'amo del pis, com succeeix en les relacions de lloguer.

En segon lloc, aquesta estratègia permet guanyar terreny directament al mercat, propiciant l'expansió de les cooperatives en cessió d'ús en la ciutat consolidada i en sòl privat. Tot i que el parc cooperatiu en cessió d'ús a Catalunya ha crescut de forma exponencial en els cinc darrers anys, en zones com l'àrea metropolitana de Barcelona, on el sòl té uns preus elevats, ho fa majoritàriament en sòl públic, i mostra dificultats per penetrar el sòl privat. Aquesta estratègia permetrà recuperar sòl privat per posar-lo en

mans dels usos residencials, fet que suposarà una desmercantilització activa del sòl i de l'habitatge. A més, en entorns urbans on hi ha sòl públic escàs i poc espai per a obra nova, és imprescindible convertir els edificis de lloguer privat en parc cooperatiu per tal d'augmentar l'oferta d'habitatge lliure de dinàmiques especulatives. Si es fa amb determinació i a una escala prou ambiciosa, generarà pressió a la baixa sobre les rendes del sòl i el preu de les cases⁴.

En tercer lloc, l'estratègia permet blindar l'ús residencial dels edificis davant la possible desviació cap a altres usos (turístic, de temporada, buits o d'oficines) habituals en el mercat privat. Aquest blindatge s'assoleix a través d'un esquema

de copropietat, inspirat en el model clàssic dels Community Land Trust (CLT), que ja està explorant la Dinamo Fundació⁵. Els CLT es basen en una estructura de governança tripartida que inclou, a més de les usuàries organitzades en cooperatives, entitats socials o veïnals vinculades al territori i, potencialment, l'administració pública. Aquest model assegura que cap dels actors implicats pot prendre decisions unilaterals sobre el patrimoni —com ara vendre la finca a un fons d'inversió o canviar-ne l'ús—, ja que qualsevol decisió estratègica requereix consens. Així, es garanteix la preservació de l'ús residencial i del caràcter cooperatiu dels habitatges, evitant processos de reprivatització en el futur.

⁴ Austrian Institute of Economic Research (2024) "The Price-Dampening Effect of Non-Profit Housing" <https://www.wifo.ac.at/en/news/the-price-dampening-effect-of-non-profit-housing>

⁵ La Dinamo Fundació. 'La Titaranya'. <https://ladinamofundacio.org/project/la-titaranya>

3. Casa Orsola, la “compra social col·laborativa” i el paper clau de l’administració

Treure l’habitatge del mercat és possible. La compra d’edificis de lloguer privat, però, és cara. Accedir al sòl privat (construït o no) des del sector cooperatiu suposa haver de fer front als preus de mercat, fet que la majoria de les llogateres no es poden permetre. Els preus del lloguer minven la capacitat d’estalvi de les llogateres i contribueixen al fet que la majoria no tinguin expectatives de poder fer front als elevats preus de compra⁶. Tot apunta, doncs, que per desplegar l’estratègia de compra col·lectiva i cooperativa dels edificis on viuen les llogateres, caldrà el suport de l’administració.

El cas de Casa Orsola⁷ és un exemple clar que, amb el suport de l’administració, és possible

treure l’habitatge del mercat especulatiu. Després d’anys de resistència i organització comunitària de les llogateres, afiliades al Sindicat de Llogateres, van aconseguir deslliurar-se d’una propietat, Lioness Inversiones, que els havia fet la vida impossible. Aquest fons d’inversió es negava a renovar els contractes de lloguer, amb la intenció de destinar la Casa Orsola a pisos de temporada, desviant l’ús residencial dels habitatges cap a usos que esquiven el control de preus de lloguer i que generen rendibilitats altíssimes als inversors. El conflicte entre les llogateres i l’arrendador es va resoldre quan l’Ajuntament de Barcelona va comprar l’edifici, en col·laboració amb la Fundació Hàbitat3, gestora d’habitatge social. Aquesta operació va encetar una nova fórmula

⁶ IDRA (2024). De propietaris a llogaters. La creixent desigualtat en l’accés a la propietat. https://idrabcn.com/publicacio/propietaris_llogaters

⁷ Casa Orsola és el nom que les llogateres van donar a un edifici situat al Carrer del Consell de Cent número 122. Amb 23 habitatges, les llogateres van començar a fer front a les expulsions de la mà del Sindicat de Llogateres l’any 2021.

que el consistori va batejar com a “compra social col·laborativa”. Aquest cas marca un precedent i obre noves perspectives sobre el paper de l’administració pel que fa a les compres d’edificis i formes de copropietat amb entitats sense ànim de lucre.

La compra per part del consistori es va justificar jurídicament com una mesura d’interès públic, davant la urgència social provocada pel desnonament d’un dels veïns que va mostrar resistència. A més, l’operació va comptar amb la participació d’una segona entitat social, fet que va permetre abaratir els costos públics i facilitar la gestió posterior de l’immoble. Així i tot, malgrat l’existència d’una comunitat de veïnes organitzada i articulada a través del Sindicat de Llogateres, el procés es va dur a terme sense la participació de les residents, que en van quedar excloses.

Aquest cas, però, crea un precedent que permet plantejar millores d’aquesta fórmula de compra social col·laborativa i imaginar, de forma aterrada, un model de copropietat públic-comunitària, on les residents, així com entitats veïnals i sindicals, hi juguin un paper central. Si bé el grau de combativitat de les veïnes de Casa Orsola és excepcional i difícilment replicable, la compra col·laborativa fa possible pensar en models de copropietat que no excloguin les llogateres i que serveixin a la vegada per ampliar el parc d’habitatge social i no especulatiu. Permet estirar el fil i pensar en l’articulació d’una estratègia que sistematitzi fórmules per treure l’habitatge del mercat a partir de col·laboració directa entre l’administració, les cooperatives d’habitatge i les residents, amb esquemes d’acció i governança tripartida.

4. Cap a un horitzó de compra públic-cooperativa?

L'aprenentatge clau de Casa Orsola és que és possible implicar l'administració, fins i tot en compres cares al cor de l'Eixample de Barcelona. Però per plantejar un escenari on aquestes compres es produeixin de forma sistemàtica, és necessari comprendre quins serien els incentius de l'administració local per donar suport a un plantejament de compra públic-cooperativa.

D'entrada, es poden assenyalar tres motius que podrien moure l'administració cap a aquest tipus d'estratègia. En primer lloc, la compra públic-cooperativa generaria un parc d'habitatge social i protegit, la gestió directa del qual no recauria sobre l'administració. Els recursos públics no es dedicarien a la gestió del parc sinó a donar suport a la creació de mecanismes de governança de les usuàries, de forma autònoma o amb el suport de les entitats comunitàries copropietàries.

L'estratègia públic-cooperativa és orientada, doncs, a l'autogestió de l'habitatge i l'autonomia de les llogateres, que esdevenen cooperativistes. A més, aquest tipus de projectes pot reforçar els vincles socials i el sentiment de pertinença, fet que enforteix el teixit veïnal i contribueix a generar formes d'habitatge arrelades al territori. En segon lloc, tot i delegar la gestió a les usuàries o entitats, l'administració no perdria poder de decisió: segons l'esquema de la copropietat, com a copropietària, l'administració continuaria gaudint de poder de decisió sobre la gestió patrimonial de l'immoble, de manera compartida amb els altres agents copropietaris.

Finalment, la compra públic-cooperativa permetria multiplicar la capacitat de l'administració d'ampliar el parc social i protegit. Col·laborar amb altres agents promotors sense

⁸ Ajuntament de Barcelona (2025). Aprovada inicialment la nova ordenança del dret de tanteig i retracte. <https://ajuntament.barcelona.cat/premsa/2025/03/18/aprova-da-inicialment-la-nova-ordenan-ca-del-dret-de-tanteig-i-retracte>

⁹ Ordenança reguladora de la subjecció d'immobles destinats a habitatge als drets de tanteig i retracte en desenvolupament de la modificació del Pla General Metropolità per a la declaració d'àrea de tanteig i retracte a la ciutat de Barcelona i definició dels terminis d'edificació, al terme municipal de Barcelona. <https://ajbcn-decidim-barcelona.s3.eu-west-1.amazonaws.com/61k34vbf7jkyzuq7rprtzyl0-c29l>

¹⁰ Ajuntament de Barcelona, Habicoop, Cohabitac i XES. (juliol 2024). Conveni ESAL: habitatge en sòl municipal amb gestió social. <https://habitatge.social/barcelona/conveni/sobre-el-conveni>

ànim de lucre, com és el cas de les cooperatives en cessió d'ús, és una fórmula per optimitzar recursos públics i arribar a complir amb el Pla 50.000 de la Generalitat de Catalunya, que preveu la construcció de 50.000 nous habitatges públics fins a l'any 2030. La fita sembla difícil d'assolir únicament a través de l'obra nova, i deixaria sense habitatge protegit algunes zones urbanes consolidades on no hi ha solars disponibles o potencial edificable. La compra pública cooperativa permet aprofitar la infraestructura existent, i proposa un ús eficient dels recursos públics.

Més enllà dels avantatges esmentats –l'ampliació de l'habitatge social i protegit, la gestió i governança d'aquest–, la compra públic-cooperativa seria tècnicament viable sempre que hi hagi voluntat política de posar a disposició els instruments legals, polítics i financers necessaris. A Barcelona, ja s'han anat creant eines que podrien fer realitat la compra públic-cooperativa. Un exemple és la nova ordenança de tanteig i retracte⁸, que ofereix la possibilitat que les llogateres d'un mateix edifici, si el 60% es posen d'acord, comprin l'edifici amb una participació d'un 30% de l'Ajuntament⁹. A més, el tanteig i retracte permet –i ho seguirà fent amb

la nova ordenança– delegar el dret d'exercici del tanteig i retracte a entitats com promotores socials d'habitatge de protecció oficial, com ara les cooperatives d'habitatge.

L'ordenança justifica l'ús del tanteig i retracte en edificis amb concurrència de diferents dinàmiques –com ara la utilització anòmala, el mal estat o la presència d'ocupants vulnerables–, especialment aquells situats en àmbits afectats per processos de substitució del veïnat. Aquest supòsit obre la porta a una actuació pública sistemàtica en edificis que han estat adquirits per fons inversors amb l'objectiu de funcionar com a actius financers, per tal de preservar-ne la funció social.

Un altre instrument pioner de la ciutat de Barcelona en matèria de política pública i de col·laboració públic-cooperativa que podria ser adaptat per a la compra d'edificis de lloguer és el conveni ESAL¹⁰. Aquest conveni regula la cooperació de l'Ajuntament de Barcelona amb entitats sense ànim de lucre per a la promoció d'habitatge protegit. És en el marc d'aquest conveni que s'ha donat un impuls al sector cooperatiu a la ciutat de Barcelona. Des del 2021 fins al 2025, l'Ajuntament de Barcelona ha adjudicat un total de 10 solars municipals a

¹¹ Ajuntament de Barcelona, XES, Habicoop, Cohabitac. (s.d.). Solars adjudicats — Conveni ESAL. Habitatge.social. Recuperat el 14 de juliol de 2025, de <https://habitatge.social/barcelona/solars/adjudicats>

¹² Ajuntament de Barcelona. (17 de gener de 2025). L'Ajuntament renova el conveni amb les entitats d'habitatge social i incrementa els ajuts per la construcció i la rehabilitació d'habitatge protegit. Nota de premsa. Recuperat el 14 de juliol de 2025, de <https://ajuntament.barcelona.cat/premsa/2025/01/17/lajuntament-renova-el-conveni-amb-les-entitats-dhabitatge-social-i-incrementa-els-ajuts-per-la-construccio-i-la-rehabilitacio-dhabitatge-protegit/>

El conveni ESAL impulsa la promoció de deu cooperatives d'habitatge



La Dinamo

- En Convivència
- En Promoció

Sostre Cívic

- En Convivència
- En Promoció

Projectes Autònoms

- En Convivència
- En Promoció

Perviure

- En promoció

cooperatives d'habitatge en règim de cessió d'ús en el marc del conveni ESAL, per a la construcció de prop de 250 habitatges¹¹. Malgrat que el conveni s'hagi paraitzat durant l'any 2024, el 2025 ha tornat a posar-se en marxa amb quatre adjudicacions, dues de les quals en la modalitat de cessió d'ús¹².

Davant de l'eficiència d'aquest conveni en l'ampliació del parc protegit, no sembla esbojarrat pensar anar més enllà i plantejar un nou conveni que facilités no només la cessió de sòl públic, sinó també ajuts a fons perdut, així com condicions favorables d'accés a crèdit públic (l'Institut del Crèdit Oficial, ICO, o l'Institut Català de Finances, ICF). L'objectiu seria, precisament, ampliar el sòl i l'habitatge públic per mitjà de la compra públic-cooperativa, cedint posteriorment el dret de superfície a la cooperativa, tal com passa en l'actualitat.

5. *El futur de la cooperativització de blocs*

La transformació d'edificis de lloguer privat en habitatge protegit i cooperatiu és una estratègia que no només dota les usuàries de seguretat residencial i les empodera, sinó que també retorna la sobirania pública sobre la gestió d'un sòl que era en mans del lucre privat. És una estratègia ambiciosa, però també a l'altura de les necessitats actuals, que es podrà desplegar amb èxit si se superen una sèrie de reptes.

Concentració davant de Casa Orsola per aturar el desnonament d'un veí, Josep Torrent. Font: Sindicat de Llogateres



5.1. *El repte financer*

Desplegar una estratègia de compra col·lectiva i cooperativa d'un edifici de lloguer requereix un accés àgil al finançament i al crèdit. És per això que seria necessari crear una línia de crèdit públic que millorés les condicions actuals (en termes d'interès i temporalitats de retorn del préstec) i permetés finançar el 100% de les promocions, per tal d'agilitzar la compra inicial, amb ajuts per abaratir les aportacions inicials de capital social requerides a les usuàries, i per tal d'obtenir un suport tècnic en el desplegament de l'estratègia. No caldria crear instruments nous, sinó mobilitzar institucions de crèdit públiques existents, com l'ICO o l'ICF, les quals tenen com a objectiu finançar infraestructures bàsiques claus

pel desenvolupament, entre les quals es troba l'habitatge.

Un altre instrument financer disponible a Catalunya són els fons de fiances dels habitatges de lloguer dipositats a l'Incasòl. Aquest fons, que hauria d'estar destinat a la generació d'habitatge de protecció oficial, es troba infrautilitzat i no s'està mobilitzant per a aquest fi. Finalment, el blindatge pressupostari per dedicar una partida a la compra activa d'edificis es podria incloure en el Pla Territorial Sectorial d'Habitatge, i permetria desplegar l'estratègia de forma àgil a escala autonòmica, sense dependre de mecanismes creats a escala municipal.

5.2. *El repte legal*

Les compres de patrimoni proactives per part de l'administració han de passar procediments de justificació complexos, fet que explica l'ús residual

de la iniciativa pública en la compra d'habitatges. Cal consolidar mecanismes legals que permetin la participació de l'administració en una oferta

de compra més enllà de les situacions de tanteig i retracte i que incentivin en les operacions de compra compartida quan aquesta es produeix en edificis que no tenen feta la divisió horitzontal. Aquests mecanismes legals haurien de tenir rang de llei, i estar basats en la senzillesa i claredat.

Podrien, per exemple, permetre l'oferta activa de compra públic-cooperativa en casos on es donin condicions com les que justifiquen les compres públiques en casos de tanteig i retracte recollits a l'ordenança de Barcelona esmentada a l'apartat anterior.

5.3. *El repte organitzatiu*

Per poder produir-se una compra cooperativa de l'edifici per part de les llogateres, aquestes han d'haver establert ja mecanismes d'organització i decisió col·lectiva i haver passat per un procés d'empoderament previ, que les mobilitzi per fer-ho. És important, doncs, que les organitzacions que formen part de l'estratègia (sindicats, entitats cooperatives) puguin dinamitzar un escenari d'implicació real de les veïnes, que hauran d'estar preparades per poder fer el salt a la compra quan

aquesta oportunitat es doni. Es tracta d'un repte majúscul, ja que el temps de maduració dels projectes cooperatius sovint topa amb els ritmes accelerats de les oportunitats de compra del mercat immobiliari¹³. El repte organitzatiu, a més, no desapareix un cop efectuada la compra: caldrà també desplegar mecanismes d'acompanyament extern per poder sostenir un esquema posterior de governança autogestionada.

¹³ Aquest és el repte al qual ha hagut de fer front La Closca, edifici adquirit per mitjà del dret a tanteig i retracte l'any 2021. La Dinamo Fundació (2021). La Closca. <https://ladinamofundacio.org/wp-content/uploads/2022/03/Dossier-informatiu-de-La-Closca.pdf>

5.4. *El repte polític*

Perquè una estratègia de compres públic-cooperatives es pugui desplegar amb garanties, és indispensable que hi hagi voluntat política i compromís institucional. Cal incorporar la lògica de la coproducció en les polítiques públiques d'habitatge i reconèixer que l'adquisició activa d'edificis del parc privat pot ser una via eficaç per assolir els objectius d'expansió del parc d'habitatge social i assequible que el mateix govern de la Generalitat s'ha fixat. Això implica habilitar mecanismes clars, estables i àgils que facilitin aquest tipus d'operacions.

L'exemple recent de Casa Orsola demostra que, quan hi ha voluntat política, l'administració pot jugar un paper clau per fer possible una operació de rescat col·lectiu. El repte, ara, és consolidar i institucionalitzar aquestes pràctiques, dotant-les d'eines i circuits que les facin reproduïbles i eficients.

D'altra banda, el desplegament d'aquesta estratègia no ha d'esperar exclusivament l'impuls institucional: les entitats del sector cooperatiu i els

sindicats de llogateres ja han començat a treballar conjuntament per obrir camí. Aquesta aliança sindical-cooperativa permet posar en marxa processos autònoms que combinen l'organització col·lectiva i la protecció de les llogateres amb la formació de projectes cooperatius preparats per fer el pas cap a la propietat col·lectiva. El suport públic pot arribar en una fase clau: quan la comunitat organitzada estigui en disposició de fer una oferta de compra, amb garanties jurídiques i financeres. Aquesta articulació de forces —sindicals, cooperatives i institucionals— és el que pot donar solidesa i escala a una estratègia transformadora.



Annex

Guia per a les entrevistes

Origen i context

1. D'on sorgeixen els projectes? Quines han estat les dinàmiques territorials locals (barri, ciutat, comunitat autònoma, etc.) que en constitueixen el context polític, econòmic i social?

2. De quina manera els projectes proporcionen respostes alternatives –des de l'economia social i solidària– a dinàmiques econòmiques i socials més àmplies? (Per exemple: especulació i financerització del mercat immobiliari i del sòl; precarietat residencial; falta de polítiques públiques de benestar i de cures).

3. Quin és el context sociodemogràfic actual de la comunitat/els grups?

4. Quin és el context actual legal d'habitatges públics/ socials/de lloguer?

Desenvolupament

1. Com s'han desenvolupat aquests casos des del seu origen fins al present?

2. Quines han estat les visions i accions dels actors externs i interns als projectes? Han canviat al llarg del temps, i si és que sí, com?

3. Quines han estat les motivacions, trajectòries polítiques i residencials-usos que han portat els integrants a involucrar-se en aquests projectes (especialment els habitants)?

Fortaleses i febleses

1. Quines han estat i són les fortaleses d'aquests casos?

2. Quines febleses s'han trobat, especialment amb relació a la replicabilitat i extensió, sigui a escala local o regional-estatal?

Desenvolupament futur

1. Des de la reflexió sobre fortaleses i febleses, com es podrien generar millores i extensió?

LADINAMO

ladinamofundacio.org
info@ladinamofundacio.org
@ladinamo_



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL



Pla de Recuperació,
Transformació i Resiliència