

Vuit conceptes clau de l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús

Jordi de Miguel / @jordidemiguel

Princesa 49, La Borda, Clau Mestra, La Xarxaire, La Balma, Cal Cases, Cala Fou... Algunes en marxa, altres en construcció. Encara són poques, però han arribat per quedar-se: en els darrers anys, les experiències d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús han irromput amb força com una alternativa sòlida d'accés a l'habitatge, basada en l'interès social, l'apoderament, l'autogestió, la sostenibilitat i la vida comunitària. Però, **com s'articula aquest model de tinença? Quins són els seus pilars fonamentals? Et resollem dubtes a través de vuit conceptes clau.**

1. Propietat col·lectiva

Ni privada ni pública. Tret diferencial: **en el model de cessió d'ús és la cooperativa qui en té la propietat.** D'aquesta manera s'evita l'especulació, ja que queda impossibilitada la venda de l'habitatge de forma individual. A més de blindar l'interès social de l'habitatge, el model estimula la participació i la gestió democràtica dels socis de la cooperativa i residents, diferenciant-se així dels models de propietat pública on, malgrat l'interès general que se li suposa, aquesta participació i gestió democràtica dels residents és inexistent.

A Catalunya podem distingir dos tipus de cooperatives que aposten per aquest model: cooperatives amb un únic projecte d'habitatge (aquelles que tenen per objecte promoure l'habitatge on viuran les persones sòcies i desenvolupar el projecte de convivència) i cooperatives per fases (aquelles que tenen diversos projectes d'habitatge i que, a banda de la promoció per a les persones sòcies, impulsen la creació de nous grups). En aquest segon cas, algunes tasques es poden realitzar conjuntament entre les diferents iniciatives existents, la qual cosa facilita la creació d'una xarxa de suport mutu. **A Sostre Cívic, per exemple, aquesta xarxa permet que les aportacions a un fons de solidaritat realitzades per projectes ja amortitzats ajudin a desenvolupar-ne d'altres: 'replicabilitat' és un altre concepte clau.**

2. Cessió d'ús

Ni lloguer ni compra: a cavall entre els dos. **Considerats un bé d'ús i no d'inversió, els habitatges es poden gaudir de forma indefinida o per un període molt llarg.** Se signa un contracte similar al de lloguer, en què la cooperativa titular cedeix l'ús de l'habitatge al soci. El període de vigència del dret d'ús és indefinit o pel termini que disposi la titularitat de l'immoble (fins a 75 anys en el cas dels sols públics cedits en dret de superfície), de manera que es garanteix el desenvolupament d'un projecte de vida propi sense patir per una mudança forçada i inoportuna. Aquest dret d'ús es pot transmetre a familiars directes, que en cas de voler-lo gaudir s'han d'associar a la cooperativa.

La possibilitat de transmissió queda establerta als estatuts de la cooperativa i a les clàusules del contracte, al costat del pagament de les quotes mensuals i els drets i deures dels usuaris. **La comparació no ofereix dubtes: per als residents, el model d'habitatge en cessió d'ús és molt més estable que un lloguer i, alhora, més flexible que la compra.** Demana una inversió inicial moderada i el pagament de quotes mensuals estables (fins i tot decreixents) que deriven dels costos d'adquisició, manteniment i funcionament de la cooperativa. En cap cas del mercat.

3. Habitatge assequible

L'objectiu de generar habitatges sostenibles a un preu inferior al del mercat es pot assolir reduint tot un seguit de costos. El principal és el vinculat a l'autopromoció (cal restar, doncs, els beneficis que habitualment s'enduen les promotores), però n'hi ha més. Es poden retallar despeses a través de la participació dels socis-usuaris en els treballs de construcció, rehabilitació i condicionament dels habitatges; del plantejament d'habitatges perfectibles (és a dir, pensats per ser completats i millorats amb el pas del temps); o de la cessió de sòls públics per part de l'administració. Aquí és on topem amb un dels grans reptes del model: i és que **la manca de sòl i d'edificis reformables a un preu assequible fa que, sobretot a les grans ciutats, resulti quasi imprescindible que l'espai sigui de propietat pública**. A Catalunya, alguns ajuntaments, com els de Barcelona i Sant Cugat, han començat a oferir sòls i edificis existents en dret de superfície a cooperatives en cessió d'ús.

Amb tot, cal tenir clar que la prioritització d'algunes característiques de l'habitatge difícils de trobar al mercat, com l'eficiència energètica o espais comunitaris de més dimensions i amb serveis comuns, poden suposar un encariment del preu final.

4. Autogestió

Un altre dels grans trets diferencials del model d'habitatge en cessió d'ús és la participació dels futurs residents en tot el procés de promoció. Per descomptat que moltes de les tasques poden ser desenvolupades per professionals (contractats per la cooperativa o externs), que poden complir un rol d'assessorament i suport tècnic, però correspondrà als usuaris el lideratge i la presa de decisions sobre un ampli ventall d'aspectes: des del model de convivència i les quotes a pagar fins a la distribució d'espais i els materials de construcció.

Aquesta implicació dels socis, inexistent en altres models com el lloguer (sigui públic o privat), fomenta la corresponsabilitat i alimenta un procés d'apoderament en què la lluita col·lectiva contribueix a satisfer una necessitat bàsica des del compromís amb la comunitat.

5. Cohabitatge

La propietat col·lectiva permet transformar la concepció de l'espai domèstic quotidià, generant maneres de viure més comunitàries sense renunciar al gaudi privat.

La possibilitat de compartir espais (cohabitatge) pot contribuir a la convivència i a reduir costos, però sobretot permet disposar d'espais que normalment no es tindrien en habitatges particulars: poden ser espais de cura (cambres on descansar, recuperar-se o ser atesos; guarderies...); espais de tipus productiu (horts, cuines, espais de treball...) o logístics/de serveis (criança, bugaderia, habitacions per acollir convidats...). **El seu ús compartit ajuda a teixir xarxes de suport mutu que, entre d'altres, poden contribuir a trencar determinats rols de gènere.**

6. Arrelament

L'oportunitat d'obrir algun dels espais comuns a la interacció amb el veïnat (per exemple, cedint una sala perquè s'hi reuneixi una entitat) i l'estabilitat que proporciona la cessió d'ús (període de temps llarg i preu assequible) són elements que **afavoreixen l'arrelament dels usuaris al barri o poble on es desenvolupa el projecte.**

En molts casos, el projecte és endegat per persones que ja hi viuen o treballen i que troben en la cooperativa una eina útil per a incidir en la transformació social de la comunitat de residència.

7. Sostenibilitat

Malgrat que el cost inicial pugui ser més elevat, compartir espais i serveis prioritzant el mínim impacte ambiental i emprar materials amb menor petjada ecològica suposa una inversió de futur en estalvi i confort. Es pot optar per un sistema de calefacció centralitzat, pel reciclatge i reutilització d'aigües pluvials i grises (provinents de piques i rentadores) o per plaques fotovoltaiques que beneficiïn tot el col·lectiu.

Participar en totes les fases del projecte permet tenir la possibilitat d'escollir materials d'origen vegetal o biocompatibles i reciclables, o sistemes de bioconstrucció industrialitzada per a l'estructura, com la fusta contralaminada, aïllaments tèrmics de fibres naturals o finestres de fusta. **També l'ús eficient dels espais permet reduir costos i l'impacte energètic.** A banda d'aprofitar i flexibilitzar al màxim aquests espais, es poden preveure mecanismes per adaptar-los a possibles canvis que es produeixen a les unitats de convivència (per exemple, l'ampliació d'una família), de manera que en puguin variar les dimensions segons les necessitats.

8. Mercat social

Les cooperatives en cessió d'ús no només formen part del mercat social en tant que permeten satisfer una necessitat partint dels principis de l'Economia Social i Solidària (democràcia, transparència i compromís socioambiental); també el promouen potenciant la col·laboració amb altres cooperatives o entitats de diferents àmbits. Des dels subministraments elèctrics i de telecomunicacions (contractant, per exemple, els serveis de Som Energia i Som Connexió) fins a la provisió d'aliments, l'arquitectura, l'apoderament de grup, la gestió econòmica o el finançament: **l'amplitud i riquesa d'un projecte d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús permet que el cercle virtuós de l'economia social no s'aturi.**

Aquest article està basat en la guia "[Les claus de l'habitatge cooperatiu en cessió d'ús](#)", editada per Sostre Cívic.