

## Què necessitem?

### Grup amb un projecte comú

El motor principal d'un projecte cooperatiu és un grup de persones amb la voluntat d'impulsar-lo. Aquest pot ser més heterogeni o homogeni en qüestions com per exemple l'edat o el nivell de renda. La mida del grup determinarà en quin lloc es pot dur a terme la cooperativa o si caldrà incorporar més persones interessades.

El grup haurà de definir una visió i uns valors comuns, treballant en les inquietuds individuals i col·lectives. Consensuarà quins són els trets característics que definiran el projecte (sostenibilitat, integració, vida comunitària,...). Conèixer experiències inspiradores que ja funcionen pot ajudar a imaginar com volem viure. És important tenir espais de cura i dinàmiques saludables per a la resolució de conflictes, així com preveure mecanismes per l'entrada i sortida de sòcies.

### Lloc

Cal tenir presents les condicions per disposar d'un lloc:

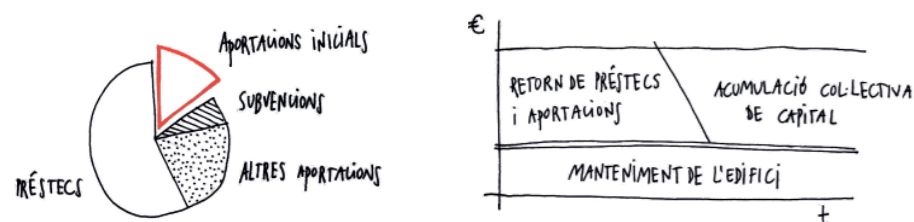
- El cost màxim assumible per la cooperativa.
- La tinença. La cooperativa pot comprar el solar o edifici, però també pot accedir-hi amb un contracte de dret de superfície. En aquests casos la cooperativa pot disposar del sòl temporalment, sense necessitat de ser-ne propietària, el que suposa una reducció significativa de la despesa inicial del projecte. La cessió es pot fer en base a uns criteris determinats i a canvi d'un cànon econòmic. Si la propietat és un organisme públic la cessió és de màxim 75 anys, si és privat és de 99 anys.
- Habitatge lliure o protegit. Si el sòl està qualificat com a protegit (HPO) els futurs usuaris han de complir els requisits establerts per part de l'administració.

També hi ha diversos condicionants segons les característiques de l'ubicació:

- Si volem un terreny sobre el qual construir o un edifici existent.
- La mida del sòl o edifici determinarà el nombre d'habitatges que hi poden cabre.
- Entorn urbà o rural. Caldrà que el planejament permeti realitzar habitatge.
- Les dotacions, serveis i condicions urbanes o ambientals a les que es dona valor.

### Finançament

La despesa de la promoció es finançarà a partir de les aportacions inicials de capital de les persones sòcies habitants i el finançament extern: capital de sòcies col·laboradores i el que es demana a entitats de les finances solidàries, banques ètiques o inversors privats. Normalment la cooperativa haurà d'aportar entre el 20 i el 30% dels costos de promoció per obtenir finançament del 70 o 80% restant.



Una vegada les sòcies puguin fer ús dels habitatges les quotes d'ús serviran, en primera instància, per retornar el finançament extern. Un cop finalitzat aquest retorn, les quotes nodreixen els fons col·lectius que vetllen per la continuïtat de la cooperativa i per la reproducció del model.

### Acompanyament tècnic

Caldrà comptar amb la col·laboració de professionals i equips de suport. Aquests hauran de treballar activament per acompanyar i apoderar a les futures usuàries en la presa de decisions, a la vegada que abordar qüestions tècniques específiques de naturalesa jurídica, financera, social, fiscal o arquitectònica. Però han de ser les pròpies cooperativistes les protagonistes del procés de creació d'un projecte i les que decideixin quines tasques deleguen en els equips de treball.



## OWVNICVT

en cessió d'ús  
cooperatiu  
d'habitatge  
un projecte  
Com crear



### Més informació

[www.ladinamofundacio.org](http://www.ladinamofundacio.org)

Aquesta guia té una llicència Creative Commons Reconeixement-CompartirIgual (CC BY-SA)

Aquesta llicència permet a altres persones remesclar, retocar i crear a partir de la teva obra, fins i tot amb fins comercials, sempre i quan se t'atorgui el reconeixement oportú i al mateix temps llicenciïn les seves noves creacions sota les mateixes condicions.

## Per què?

### L'habitatge com a dret

L'habitatge cooperatiu es concep com a bé d'ús i no d'inversió i aposta per la desmercantilització de l'habitatge en tant que dret fonamental. És un model col·lectiu impulsat per les futures usuàries que permet desenvolupar projectes de convivència comunitaris, participatius i solidaris.

### Assequible, estable i flexible

#### Preu assequible

L'ajust dels costos de producció, fruit del procés d'auto-promoció, permet reduir el preu final de l'habitatge. Això ajuda a plantejar unes aportacions inicials i unes quotes mensuals més assequibles.

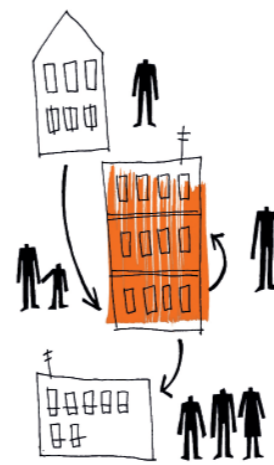
Els projectes que s'estan duent a terme en l'actualitat en sòl públic protegit contemplen unes aportacions inicials d'entre 20 i 30 mil euros, i unes quotes mensuals mitjanes entre els 450€ i els 650€ mensuals. Les cooperatives que optin per sòl no protegit o per compra de terrenys, hauran de fer front a quantitats superiors.

### Estabilitat

El dret d'ús sobre un habitatge té caràcter indefinit. Això permet oferir a les persones usuàries una estabilitat en el temps, ja que podran disposar de l'habitatge al llarg de tota la seva vida sempre que es compleixin els drets i deures del projecte. També el podran adequar i modificar d'acord a les seves necessitats.

### Flexibilitat

A la vegada, permet a les usuàries deixar l'habitatge que ocupen només renunciant al seu dret d'ús i recuperant l'aportació de capital inicial. També existeixen mecanismes per adaptar o canviar d'habitatge dins de la pròpia cooperativa.



### Repensa la forma d'habitar

#### En comunitat i compartint espais

La forma cooperativa i el procés d'auto-promoció permet que les futures persones usuàries decideixin sobre el model de convivència que volen impulsar. Es poden fomentar models d'habitar en col·lectiu que apostin per una major convivència, col·laboració i solidaritat entre usuàries de la cooperativa.

A la vegada que s'optimitzen certs serveis i equipaments que normalment incorporem en els espais privats de cada habitatge (com la bugaderia, taller d'eines, espai per cures, sala polivalent, menjador amb major capacitat, pis per a convidats, etc.).

### Sostenible

La participació de les persones sòcies en el procés de definició de l'edifici, així com la posterior gestió col·lectiva d'aquest, permeten introduir sistemes passius i actius d'estalvi energètic i millora del confort, per reduir l'impacte ambiental i alhora els consums, suposant també un estalvi econòmic.



## Què és l'habitatge cooperatiu?

El sistema d'habitatge cooperatiu en cessió d'ús es basa en l'organització cooperativa i sense ànim de lucre per a proveir habitatge digne i a un preu assequible a les persones sòcies que la conformen. Les cooperatives transmeten el dret d'ús indefinit sobre un dels habitatges a les seves sòcies.

### De propietat col·lectiva

La propietat del conjunt de l'edifici és de la cooperativa i, per tant, col·lectiva. El fet de mantenir la propietat de forma col·lectiva com a aposta per la generació d'un patrimoni comú i irrepartible entre les sòcies, així com l'accés a l'habitatge a través d'un dret d'ús, són els elements singulars i diferencials del model.

Es tracta, per tant, d'un sistema no especulatiu, en què l'habitatge sempre es considera com un bé d'ús. Es treballa activament pel caràcter assequible dels habitatges alhora que s'impossibilita la generació de plusvàlues o lucre individual.

### En cessió d'ús

Les persones sòcies poden ser usuàries indefinides d'un habitatge i dels espais comunitaris, fent una aportació de capital inicial i pagant una quota mensual assequible. En cas que la sòcia habitant decideixi abandonar la cooperativa o canviar d'habitatge, pot renunciar al dret d'ús recuperant l'aportació de capital inicial i la cooperativa torna a assignar l'habitatge a una altra sòcia expectant amb les mateixes condicions assequibles que gaudia la sòcia anterior.

El dret d'ús, per tant, sempre serà atorgat per la cooperativa. Es pot transmetre entre les persones convivents, sempre i quant aquestes siguin sòcies de la cooperativa i que els estatuts ho permetin.

### Impulsat per les futures usuàries

Les sòcies de la cooperativa, de manera col·lectiva, són les encarregades de governar el procés i decidir sobre el projecte.

La fórmula de cooperativa sense ànim de lucre ofereix un model d'organització democràtic, horitzontal, transparent i participatiu que posa les persones i les seves necessitats, i no el capital, en el centre de l'activitat.

L'organització cooperativa supleix la figura del promotor i comercialitzador present en la majoria de promocions immobiliàries, fet que permet:

- reduir costos de promoció, en eliminar el benefici de promoció i comercialització existent en les promocions tradicionals.
- dissenyar i adequar l'edifici i els habitatges d'acord als interessos i voluntats de les persones usuàries finals, definint, per exemple, els espais comunitaris dels quals es disposarà, mesures d'estalvi energètic, materials de construcció, etc.
- reduir costos a través d'un major control del projecte, del disseny i procés de construcció de l'edifici.

### Fomentant una economia social i solidària

El procés de promoció i construcció o rehabilitació dels habitatges, així com la posterior gestió i administració de l'edifici i la cooperativa són una oportunitat per impulsar i dinamitzar el teixit de l'economia social i transformadora, ja que té una gran activitat econòmica associada. Podem col·laborar i intercooperar amb projectes i iniciatives existents, com els que trobem en el camp de les finances o l'arquitectura, els serveis jurídics i de gestió. Per exemple es pot finançar la promoció a través de cooperatives i banca ètica. També es pot impulsar projectes de base cooperativa i transformadora que puguin procurar serveis o productes que en l'actualitat només es troben dins l'economia convencional.



Guia realitzada per:

**LADINAMO**

Amb el suport de:



