

REFLEXIONS I PROPOSTES DE PERVIURE SOBRE EL PROCÉS DELS CONCURSOS DE COHABITATGE DE BARCELONA

AMB IL·LUSIÓ I AGRAIDES

Primer de tot volem reconèixer i agrair tot l'esforç que ha fet l'Ajuntament i el Patronat, tant polítics com tècnics per a poder fer realitat aquest somni que és de moltes de nosaltres i és que a Barcelona sigui possible que el model de cohabitatge pugui desenvolupar-se i créixer amb quantitat i qualitat.

També som conscients del repte que encara queda per endavant i us donem també les gràcies per avançat de tot l'esforç i il·lusió que segur seguireu posant en l'impuls d'aquest model que evita l'especulació i alhora cerca un millor model de convivència i per tant clau en la lluita pel dret a l'habitatge.

RECONeixEMENT DE LA DEMANDA

S'ha comprovat en aquest concurs que la demanda d'aquest model és real i que va en creixement. S'han presentat 15 propostes per a 5 solars, en un termini curt de temps i donat que eren a 5 barris. Això vol dir que a altres barris que no hi ha hagut concurs també hi haurà demanda i propostes i que ara que es veu com una possibilitat real d'accedir a sòl per a projectes de cohabitatge, la gent s'organitzarà abans i per tant és possible que en propers concursos hi hagi encara molts més grups a presentar-se. Per això creiem molt important que es cerqui la manera de treure més solars per aquest model, el més aviat possible.

COMPETICIÓ DE LA BASE SOCIAL

Creiem que és important tenir present que la base social de cohabitatge està en construcció i també el sector. I que el fet de generar més base social i sector des de la competició de concursos, no és la millor situació per a generar xarxa i confiança entre els actors.

Tot i que sabem que la fórmula del concurs és la que ha de ser, creiem important tenir aquest element en compte i cercar iniciatives i propostes entre totes per poder ajudar a tenir cura de la confiança i la xarxa entre actors.

RECONeixEMENT DE L'ESFORÇ

L'esforç d'inversió per a presentar-se a aquest concurs és molt elevat, doncs és un procés complex on intervenen molts perfils professionals i on un grup de persones han de prendre unes decisions estratègiques i definitòries molt importants el més consolidades i consensuades possibles claus per a la viabilitat del projecte i maximitzar l'èxit en el temps de la proposta.

La inversió dels professionals en el desenvolupament dels concursos ha estat al voltant de 15.000€, a més de la inversió que han fet amb hores de dedicació les persones futures usuàries del grup. Això vol dir que cada unitat de convivència, depenent del nº d'habitatges de cada solar, haurien d'invertir, a més del seu temps, entre 500€ i 1.000€ a presentar-se en el concurs, en cas d'assumir tota la inversió.

Per aquest fet d'inversió econòmica i d'energies, i també pel fet que és bo que un grup que està il·lusionat pugui accedir en un termini raonable a un cohabitatge, creiem que seria important pensar en algun sistema on els grups que ja s'han presentat en concursos anteriors de cohabitatge i hagin tret una mínima puntuació tinguin algun tipus de preferència per als següents concursos.

Aquest model s'aplica a l'Uruguai on els participants tenen una puntuació extra per haver-se presentat a un concurs anterior i si aquest és presenta a més de 3 concursos, al 4t que es presenten l'adquireixen directament.

POTENCIAR UN MODEL LEGAL EL MÀXIM DE TRANSFORMADOR POSSIBLE

Creiem que el model que s'ha de potenciar, sobretot en patrimoni públic, és un model que garanteixi, a demès dels temes expressat en els demès apartats, la no especulació, la propietat col·lectiva, la transparència, la assequibilitat, el retorn a la societat i la replicabilitat.

Creiem molt important cercar mecanismes i promoure lleis específiques per a protegir també aquests elements més legals i econòmics del model.

TERMINI PER A LA PRESENTACIÓ

Creiem positiu el fet que el termini estigui prou limitat en el temps ja que així és limita el temps i per tant la inversió inicial tant per part del grup de persones usuàries com per l'equip que els acompanya. I també creiem que en propers concursos ja es tindrà més experiència en el procés i hi haurà coses que podrem fer amb més celeritat.

Tot i així, creiem que estaria bé allargar el termini un o dos mesos més, doncs els grups han de prendre decisions molt importants que són estratègiques i de vital importància per a la seva viabilitat que creiem que és important que es puguin debatre i interioritzar amb més tranquil·litat i no amb tanta pressió del temps.

CÀNON ECONÒMIC ANUAL

Tot i que som conscients que hi ha d'haver una proposta econòmica al ser un concurs públic. Creiem que seria molt adequat i ajudaria a no potenciar la competència entre cooperatives, ni a la pujada indiscriminada i puja econòmica.

Per això creiem que estaria bé aplicar un altre model en el càlcul de la puntuació del Cànon. Per exemple:

“ Cada mil € - un punts. Fins a un màxim de 5 punts”

PUNTUACIONS

Hem trobat a faltar que es puntuessin alguns aspectes que són claus dels del nostre punt de vista per a potenciar la solidesa i viabilitat dels projectes en tots els seus aspectes i principalment en els aspectes econòmics i de relacions del grup.

- Viabilitat econòmica

En el concurs es demanava un estudi de viabilitat econòmica però aquest no es valorava. Creiem que és important que es valori, tant per la qualitat del document i serietat, com per la viabilitat del projecte i les propostes raonades de prioritat en les inversions, finançament ètic, aportació de les persones sòcies, quota final...

- Metodologia i procés

Creiem que pel desenvolupament del concurs i per les fases següents al concurs és bàsic el mètode i el procés que el grup desenvolupi, doncs en un projecte d'auto-promoció és clau com el grup consolida les decisions, cuida les relacions i atén els conflictes, com s'atenen els aspectes de gènere i com és la governança.

En part semblaria que això es podia valorar en l'àmbit de la proposta social del projecte, però aquesta sembla més encarada a valorar l'arrelament al barri i les propostes socials una vegada les persones ja vivien en els habitatges, que no pas quin procés s'havia seguit en la definició del concurs i quina es seguirà en el procés d'auto-promoció.

- Valoració de la densitat d'habitatges

La classificació urbanística dels solars determinaven un màxim d'habitatges que hi podrien haver al solar del concurs. En els grups es va debatre quin nombre d'habitatges es volien fer i per tal de generar el màxim d'habitatges socials a la ciutat es va optar per fer el màxim de la densitat possible.

A les bases no es puntuava i no quedava clar si aquest fet puntuava com a positiu i creiem que així hauria de ser.

REFLEXIONS I PROPOSTES DE PERVIURE SOBRE EL PROCÉS DEL 1R CONCURS DE COHABITATGE DE BARCELONA

- **Valoració de les decisions argumentades dels grup**

Hem detectat alguna valoració que per nosaltres era una decisió de grup i que el concurs es valorava com a qualitat arquitectònica. Per exemple, si un grup decideix amb arguments que cada unitat de convivència ha de disposar dels mateixos m² d'espai privatiu i que el fet que el n^o de persones major d'alguna unitat de convivència necessitís més espai, aquest l'assumís de l'espai col·lectiu i així es podria disminuir al límit l'espai privatiu, és una decisió d'un grup, consensuada i raonada, que en el concurs s'ha valorat negativa per a que s'ha considerat una mancança de qualitat arquitectònica.

Creiem que tot i que el concurs ha fet ja un esforç important en que no es basi només amb el projecte arquitectònic, encara té un pes de més del 50%. I animem a que en posteriors concursos encara pugui disminuir més per potenciar els altres aspectes legals, econòmics, socials i de les relacions del grup, que finalment seran els més definitoris en l'èxit del projecte.

DOCUMENTACIÓ DEL CONCURS:

- **Límit de documentació**

Creiem que seria bo que encara es limiti més el límit de documentació a presentar per tal d'acotar i obligar a resumir i prioritzar els continguts i també per intentar disminuir al màxim la inversió inicial a risc dels grups que es presenten al concurs.

- **Errors i ambigüitat en la redacció**

S'han detectat alguns errors i ambigüitats en la redacció que s'han de solventar, sobretot en la redacció de la puntuació en la part objectiva (fórmula del cànon i n^o assajos). Però també que en la part subjectiva la puntuació i la documentació a presentar sovint no encaixaven. També la puntuació subjectiva de vegades no era prou precisa o podia donar peu a diferents interpretacions.

POTENCIAL DELS SOLARS

Hem detectat algunes característiques dels solars que poden ajudar a que els projectes siguin més viables i amb major potencial en els diferents àmbits.

- **Rehabilitació**

Per un tema de sostenibilitat, però també per un tema econòmic creiem que seria molt bo cercar edificis per a rehabilitar enlloc de solars d'obra nova, així es pot incorporar més l'autoconstrucció i altres mecanismes que poden fer els projectes més enriquidors.

- **N^o d'habitatges**

REFLEXIONS I PROPOSTES DE PERVIURE SOBRE EL PROCÉS DEL 1R CONCURS DE COHABITATGE DE BARCELONA

Creiem que per a les primeres experiències és més desitjable un projecte amb un nº d'habitatges entre 15-25. 15 perquè econòmicament és bo que hi hagi una quantitat d'habitatges per a poder repartir més algunes despeses fixes i sobretot la inversió inicial i perquè per a generar espais comuns de qualitat té més facilitat si hi ha més m2. 25 perquè gestionar un grup més gran de persones cada vegada és més complex i amb més risc.

- **Ubicació**

La ubicació dels solars del concurs ha estat majoritàriament en els barris perifèrics, i el resultat de la demanda verifica que hi ha més propostes en els barris on hi ha més moviment social i la mida dels edificis fa més viable els projectes.

Ens agradaria que es repetissin els barris on hi ha hagut més demanda i també que es cerquin ubicacions en d'altres barris nous i que hi ha moviment associatiu ja fent propostes i demandes concretes per aquest model de cohabitatge.

El solar que ha quedat desert, a Penitents, tenia diverses dificultats que creiem important tenir en compte. Ubicació molt perifèrica, pocs habitatges, i inquietud amb les característiques del terreny, amb un gran pendent i canalitzacions subterrànies.

- **Aparcaments**

Hem pogut contractar amb els estudis econòmics que la repercussió de fer aparcament soterrani als edificis encaria molt la quota, sobretot per l'increment en la inversió inicial a fer i per les creixent necessitats de finançament que això provoca. Per aquest motiu i per altres de caire sostenible i circulació a la ciutat, seguim creient clau anular aquesta obligació.

- **Planta baixa comercial**

El fet de no poder fer habitatge en planta baixa i haver de fer comerç també encareix i dificulta l'obtenció de finançament. Així que creiem que s'ha de prioritzar solars que no tinguin planta baixa comercial o cercar fórmules per poder-ho convertir en habitatges. O que computi pel càlcul d'habitatges, però que només es puguin ubicar espais comuns.