



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

POSTGRAU EN ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA

TREBALL FINAL

**CREACIÓ D'UNA AGÈNCIA D'INTERMEDIACIÓ
IMMOBILIÀRIA I ADMINISTRACIÓ DE FINQUES A
SABADELL**

**Una iniciativa alternativa dins l'àmbit de l'Economia
Social i Solidària**

Pol Tintó i Selvi

Curs acadèmic 2023/2024

Data de presentació de la memòria:

06/2024

TUTOR/A DEL TREBALL: Xavier Ibars Garcia

Resum executiu

Aquest treball té per objectiu fer una proposta que representi una alternativa al model actual d'intermediació immobiliària, basat en la maximització dels beneficis a través de l'especulació en la intermediació d'un bé de primera necessitat. L'estudi proposa una nova iniciativa que permeti la creació d'una cooperativa de treball associat adreçada a la intermediació i gestió d'immobles, amb els valors de l'economia social i solidaria.

A través de l'estudi previ de les característiques del mercat immobiliari i en concret, en l'àmbit del lloguer d'habitatges de primera residència, es proposa un model d'intermediació i d'administració de finques que basa la seva activitat en satisfer les necessitats dels llogaters, i alhora posa en valor el manteniment i conservació del parc edificat.

Resumen ejecutivo

Este trabajo tiene por objetivo realizar una propuesta que represente una alternativa al modelo actual de intermediación inmobiliaria, basado en la maximización de los beneficios a través de la especulación en la intermediación de un bien de primera necesidad. El estudio propone una nueva iniciativa que permita la creación de una cooperativa de trabajo asociado dirigida a la intermediación y gestión de inmuebles, con los valores de la economía social y solidaria.

A través del estudio previo de las características del mercado inmobiliario y en concreto, en el ámbito del alquiler de viviendas de primera residencia, se propone un modelo de intermediación y administración de fincas que basa su actividad en satisfacer las necesidades de los inquilinos, y a su vez pone en valor el mantenimiento y la conservación del parque edificado.

Executive Summary

This work aims to make a proposal that represents an alternative to the current model of real estate sector, based on the maximization of profits through speculation of a basic need. The study proposes a new initiative that allows the creation of an associated work cooperative aimed at commercial real estate, with the values of the Social Economy.

Through the previous study of the characteristics of the real estate market and specifically, the field of renting homes for habitual residence, a model of commercialization and administration of estates is proposed that bases its activity on satisfying the needs of the tenants, and at the same time, emphasizes the maintenance and conservation of the housing sector.

ÍNDEX

1. Introducció	4
2. Marc legal en l'àmbit de l'habitatge	5
2.1. Reconeixement legal del dret a l'habitatge	5
2.2. Normativa per afavorir l'accés a l'habitatge	6
2.3. Conceptes que incideixen en la regulació dels lloguers	7
2.3.1. Zones de mercat residencial tensionat	7
2.3.2. Gran tenidor	8
2.3.3. Contracte d'arrendament de temporada	10
2.4. Pla territorial sectorial habitatge	11
2.5. Pla local de l'habitatge a Sabadell	11
3. El mercat immobiliari	11
3.1. Definició i marc legal del model d'intermediació immobiliària	12
3.2. El mercat de lloguer a Catalunya	13
3.3. Anàlisi del model actual d'intermediació immobiliària a Catalunya	14
3.4. Marc global del municipi de Sabadell	16
4. Proposta de valor des de l'ESS	17
4.1. Objecte i àmbit d'actuació	17
4.2. Missió, visió i valors	17
4.3. Forma jurídica i perfil professional dels seus integrants	17
4.4. Pla de màrqueting	19
4.4.1. DAFO	19
4.4.2. Oportunitat de mercat	21
4.4.3. Posicionament	21
4.4.4. Públic destinatari	21
4.4.5. Competència	22
4.5. Pla d'operacions	23
4.6. Pla d'organització i gestió	24
4.6.1. Proposta organitzativa	24
4.6.2. Gestió de les persones	25
4.7. Pla econòmic i financer	25
4.7.1. Pla d'inversions i finançament	25
4.7.2. Compte de resultats a tres anys	26
5. Conclusions	28
6. Bibliografia	30

1. Introducció

Quan parlem del dret a un habitatge digne, com a necessitat bàsica i com a eix central on la persona ha de desenvolupar la seva vida social, de salut, educació, laboral, etc., ens enfrontem amb un important repte. Tot i que podríem establir múltiples problemàtiques en relació a l'habitatge definirem tres grans eixos que considerem necessari destacar.

El primer perquè tot i que la pròpia Constitució i l'Estatut d'Autonomia recullen l'habitatge com un dret de tota persona a tenir un habitatge digne, aquest dret no s'ha desenvolupat mai pròpiament com un dret defensat i defensable, com ho és, amb matisos, la sanitat o l'educació. El segon perquè, derivat de la manca de protecció real definida anteriorment, l'habitatge s'ha convertit en un dels productes més intercanviat i amb major especulació en el sistema en el que vivim. El tercer perquè anem tard, doncs de la relació dels dos punts precedents, hi ha suficients exemples que evidencien que l'habitatge, durant tot aquest temps que ha estat en el mercat lliure, no ha aconseguit equilibrar-se per si mateix.

Davant d'aquest escenari descrit, si bé és cert que no es poden buscar solucions senzilles a problemes complexos, els intents per part de les Administracions públiques en les regulacions en matèria d'habitatge i les diferents línies d'ajudes o subvencions que giren al voltant d'aquesta, són del tot insuficients per poder superar la crisi de l'habitatge a les ciutats. Ens trobem, d'una banda que Espanya inverteix entre 15 i 20 vegades menys en polítiques d'habitatge que diversos països de l'entorn europeu. Amb dades, si de manera sostinguda els estats europeus de l'entorn europeu destinen l'1% del PIB a habitatge (i entre un 1,5 i un 2% en moments de bonança econòmica), a Espanya se situa a l'entorn del 0,1%. D'altra banda, amb una enorme diferència entre el parc d'habitatge públic i assequible d'altres països de l'entorn europeu i el d'Espanya. Així, mentre que als Països Baixos, més del 30% dels habitatges són d'aquest tipus, a Espanya aquest percentatge és inferior al 3%. Davant d'aquestes dades, és necessari la implicació tant de l'Estat, de la Generalitat com de les diferents administracions locals per fer front a la crisi d'habitatge i, en conseqüència cal que s'inverteixi en la promoció d'habitatge públic i assequible, així com que hi hagi regulacions fortes que protegeixin la funció social de l'habitatge, per tal que sigui real la defensa del dret a l'accés a un habitatge i no es quedin en meres declaracions d'intencions i la imposició de sancions sigui efectiva.

Ara bé, també cal que a nivell de societat entenguem que cal modificar les dinàmiques del sistema capitalista global que considera l'habitatge com un bé d'inversió i d'especulació financera. I és en aquest punt on amb el present treball es pretén plantejar una alternativa viable al model actual d'intermediació immobiliària que permeti recuperar la funció social i el valor d'ús a l'habitatge, posant el valor als criteris més representatius de l'Economia Social i Solidaria (ESS).

Per fer-ho s'analitzen els diferents aspectes que configuren el marc legal d'aplicació i la situació del mercat immobiliari actual, posades en relació amb la tendència demogràfica, l'estat del parc d'habitatges i la situació del lloguer després de l'esclat de la crisi hipotecària que va començar l'any 2007.

2. Marc legal en l'àmbit de l'habitatge

L'habitatge és un bé de primera necessitat i la importància del dret a l'habitatge se sustenta en el fet que és el suport d'altres drets socials i el lloc des del qual les persones poden organitzar la seva vida. És, per tant, un element indubtable de cohesió social i la base d'altres drets, com el dret a la salut, a l'educació, a la seguretat o a la intimitat.

La regulació de l'habitatge, la funció social d'aquest i la seva configuració com un servei d'interès general queda recollit en diferent normativa internacional, espanyola i catalana, detallant en els punts següents les més rellevants pel treball que ens ocupa.

2.1. Reconeixement legal del dret a l'habitatge

La configuració de l'habitatge social com a servei d'interès general es troba recollida en importants declaracions internacionals com la Declaració Universal de Drets Humans, que recull en el seu article 25.1 que *“Tota persona té dret a un nivell de vida que assegurï, per a ell i la seva família, la salut i el benestar; especialment quant a alimentació, vestir, habitatge, assistència mèdica i als serveis socials necessaris”* i configura com un servei d'interès general el conjunt d'activitats vinculades amb el proveïment d'habitatges destinats a polítiques socials, per assegurar un habitatge digne i adequat per a tots els ciutadans.

En l'àmbit de la Unió Europea, es compta amb diverses declaracions provinents de diferents organismes així com pronunciaments del TJUE, com per exemple en la sentència de 8 de maig de 2013, que senyala que l'habitatge social constitueix un servei d'interès general.

La constitució espanyola, en el seu article 47 reconeix el dret a gaudir d'un habitatge digne i adequat i imposa seguidament als poders públics el deure de promoure les condicions necessàries que garanteixin la igualtat en l'exercici dels drets, així com que estableixin les normes pertinents per tal de fer efectiu aquest dret, i regulin la utilització del sòl d'acord amb l'interès general per tal d'impedir l'especulació.

En el mateix sentit, l'Estatut d'Autonomia de Catalunya estableix en el seu article 26 que les persones que no disposin dels recursos suficients tenen dret a accedir a un habitatge digne, per a la qual cosa els poders públics han d'establir per llei un sistema de mesures que garanteixi aquest dret i, afegeix en l'article 47 que els poders públics han de facilitar l'accés a l'habitatge mitjançant la generació de sòl i la promoció d'habitatge públic i d'habitatge protegit, amb una atenció especial pels joves i els col·lectius més necessitats.

De conformitat amb l'article 148.3 de la Constitució, totes les comunitats autònomes tenen assumida la competència plena en matèria d'habitatge. Davant d'aquesta competència, en el 2007 la Generalitat aprova la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge que té per objecte regular el dret a l'habitatge, entès com el dret de tota persona a accedir a un habitatge digne i adequat a la seva situació familiar, econòmica i social i a la seva capacitat funcional.

En l'àmbit espanyol fa poc més d'un any es va aprovar la Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge que si bé s'enfronta a diverses qüestions d'inconstitucionalitat, resulta rellevant destacar la recent sentència del Tribunal constitucional del mes de maig del 2024 que confirma el

dret a l'habitatge com un dret constitucional i que la competència de l'Estat és per regular les condicions bàsiques que garanteixin la igualtat en l'exercici del dret a gaudir d'un habitatge digne i adequat. Per tant, és important remarcar l'aprovació d'aquesta llei on per primera vegada a nivell estatal s'aposta per regular la funció social de l'habitatge.

Val a dir que la funció social de l'habitatge és un concepte que ja va establir Duguit al 1912, quan va afirmar que *“La propiedad no es un derecho, es una función social. El propietario, es decir el poseedor de la riqueza, tiene, porque posee esta riqueza, una función social que cumplir; mientras cumpla esta misión, sus acciones como propietario están protegidas. Si no lo cumple o lo cumple mal, si por ejemplo no cultiva su tierra o deja que su casa se arruine, es legítima la intervención de quienes están en el poder para obligarlo a cumplir su función social de propietario, que consiste en asegurar el uso de la riqueza que posee de acuerdo con su propósito previsto”*.

2.2. Normativa per afavorir l'accés a l'habitatge

La matèria de l'habitatge està inevitablement condicionada per altres títols competencials, ja siguin de titularitat autonòmica (exemple assistència social o urbanisme), compartida (fiscalitat), o estatal (legislació civil o processal). Per tant, resulta més que necessària una llei estatal que reguli matèries de dret processal, de dret administratiu, de la propietat privada, d'obligatorietat en la contractació de lloguer, entre d'altres, que permeti un desplegament amb més força de les lleis en matèria d'habitatge de les comunitats autònomes.

Tal i com apuntàvem en l'apartat anterior, la Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge, es presenta com la primera llei estatal reguladora del dret a l'habitatge des de l'aprovació de la Constitució. Tot i el reconeixement de que l'habitatge és una competència exclusiva de les Comunitats Autònomes, la llei pretén establir una regulació homogènia dels aspectes que considera més essencials de les polítiques d'habitatge, tant en la seva dimensió jurídica com privada. Les parts a destacar d'aquesta llei estatal per entendre que afavoreixen l'accés a l'habitatge i tenen major impacte en els contractes de lloguer d'habitatge permanent, són les que es detallen a continuació.

En virtut de la disposició final primera de la llei es modifiquen els següents articles de la Llei d'Arrendaments Urbans (LAU en endavant):

- Article 10 de la LAU, relatiu a la pròrroga del contracte, introduint-se noves modalitats de pròrroga contractual, sempre i quan ens trobem davant de zones de mercat tensat, d'un arrendador amb la condició de gran tenidor o d'un arrendatari en situació de vulnerabilitat residencial.
- Article 17 que implica una fixació de la renda. Així, s'introdueixen mecanismes, en forma de topall, que limiten la renda que les parts poden pactar en els contractes de lloguer, amb la finalitat de contenir o moderar el seu import.
- Article 20.1, relatiu a les despeses de gestió immobiliària i de formalització dels contractes. Amb la modificació aquestes despeses, amb caràcter imperatiu i amb independència de la seva condició personal, són a càrrec de l'arrendador. En la normativa vigent fins aleshores, aquestes despeses s'acordaven entre les parts, donant-se majoritàriament la situació en què era l'arrendatari qui les pagava.

Tot i que no suposen una gran novetat, en tant que en la legislació de consum o en les normes autonòmiques en matèria d'habitatge ja es regulen drets i deures d'informació, la llei incorpora en els seus articles 30 i 31 uns drets i deures d'informació de les parts contractants i deures a càrrec dels agents que presten serveis d'intermediació o de gestió en el mercat immobiliari. Aquests deures afecten tota mena de relacions contractuals per mitjà de les quals s'hagi de transmetre la propietat o l'ús d'habitatges, i molt particularment els contractes de lloguer d'habitatge.

D'acord amb la disposició final cinquena, es procedeix a modificar alguns preceptes de la Llei d'Enjudiciament civil (LEC) en relació al procediment de desnonament o llançament d'ocupants d'habitatge sense títol o per raó d'incompliment o venciment de contracte. En cas que es tracti d'habitatge habitual de la persona ocupant, que la part agent sigui un gran tenidor i que la part demandada es trobi en situació de vulnerabilitat econòmica, caldrà que la primera se sotmeti a un procediment de conciliació o intermediació establert per l'Administració pública competent.

També resulta important detallar la modificació que repercuteix a la Llei d'Hisendes Locals en relació amb l'Impost sobre béns immobles, regulada a la disposició final tercera. Amb aquesta nova modulació del recàrrec als immobles d'ús residencial desocupats amb caràcter permanent i l'increment d'aquells recàrrecs, s'afavoreix als ens locals a establir una pressió fiscal a aquells propietaris amb més de quatre immobles que tinguin habitatges buits durant més de dos anys, excepte causes justificades de desocupació temporal taxades per la pròpia llei. I, en conseqüència, aquesta pressió podria suposar un augment de l'oferta d'habitatges posats al mercat.

2.3. Conceptes que incideixen en la regulació dels lloguers.

2.3.1. *Zones de mercat residencial tensionat*

La zona de mercat residencial tensionat (ZMRT en endavant) es defineix com aquella en la qual s'acrediti que existeix un risc d'abastament insuficient d'habitatge (especialment assequible) per a la població resident. És un concepte ja utilitzat prèviament a la llei catalana 11/2020 que les va anomenar "àrees amb mercat d'habitatges tens" i inspirat en regulacions de diversos ordenaments estrangers, en què s'atribueix una qualitat a certes zones del territori (la qualitat de tenir un mercat d'habitatge residencial tens) que determina la producció de conseqüències jurídiques molt rellevants.

En concret, la declaració de ZMRT té dos grans objectius. D'una banda, orientar les actuacions públiques de les Administracions competents en matèria d'habitatge, a fi de facilitar l'assequibilitat d'habitatge en el mercat en els àmbits territorials en els que hi hagi un risc especial d'oferta insuficient d'habitatge per a la població (art. 18.1 Llei 12/2023). El concepte de ZMRT es posa a disposició de les Comunitats Autònomes, en tant que administracions competents en matèria d'habitatge, per tal que puguin utilitzar en el disseny de les seves polítiques d'habitatge si així ho consideren necessari. D'altra banda, amb la declaració es pretén operar com a àmbit territorial en el qual són aplicables determinades disposicions establertes pel legislador estatal en la pròpia Llei 12/2023 (per exemple, els deures de col·laboració i subministrament d'informació als grans tenidors en aquestes zones (article 19) o tal i com estableix en l'article 18.2 "als efectes de l'aplicació de les mesures específiques que preveu aquesta llei") o a la LAU, que té en compte aquestes ZMRT a efectes de la pròrroga d'alguns contractes i en matèria de fixació de les rendes del lloguer.

El passat 15 de març de 2024 en el BOE es va publicar la primera Declaració de ZMRT, resultant del procediment que preveu l'article 18 de la Llei 12/2023. Aquesta publicació es refereix a Catalunya, que el dia abans (14 de març) havia publicat la corresponent declaració al DOGC. Aquesta resolució (Resolució TER/800/2024, de 13 de març) indica les característiques de les ZMRT a Catalunya, que engloben un total de 140 municipis. En aquests municipis hi viuen 6,2 milions de persones, és a dir, el 80,6 % de la població de Catalunya.

Es tracta d'una resolució que no té caràcter de norma reglamentària, i amb una vigència limitada a 3 anys (encara que es podrà prorrogar per terminis anuals). L'efecte més conegut que té la declaració de ZMRT aprovada, és la limitació del preu màxim dels contractes d'arrendament que es formalitzin després de l'entrada en vigor de la declaració, essent una de les mesures impulsades pel Govern de la Generalitat per garantir el dret a l'habitatge. Aquest efecte es tradueix en què, en els nous contractes signats a partir del 16 de març de 2024, veuran limitat el preu dels contractes d'arrendament. En cas de propietaris grans tenidors (propietaris de 5 habitatges o més), el preu màxim serà el que resulti d'aplicar l'índex estatal de referència del mercat del lloguer, o bé el preu de la renda vigent al darrer contracte, actualitzat segons correspongui (IPC o 3%, per al 2024). En canvi, en cas de propietaris que no siguin grans tenidors, el preu màxim serà el que resulti d'aplicar l'actualització que pertorqui a la renda del darrer contracte. En cas que l'habitatge no hagi estat arrendat en els darrers 5 anys, el preu que resulti d'aplicar a l'habitatge l'índex de referència estatal.

Encara que el municipi hagi estat declarat ZMRT, la limitació del lloguer no s'aplica als habitatges que tinguin un règim específic de determinació de renda. És a dir, habitatges de protecció oficial integrats en xarxes públiques d'inserció o mediació per al lloguer social, o en el fons d'habitatges de lloguer destinats a polítiques socials de caràcter assistencial de lloguer social obligatori, habitatges d'ús turístic ni als habitatges destinats a altres usos i que, per tant, no estan destinats a residència permanent.

A banda, els contractes vigents es podran prorrogar (a petició de l'arrendatari), un cop arribat el seu venciment, en tres pròrrogues anuals.

La declaració aprovada també preveu l'ampliació del concepte de gran tenidor a tots els propietaris de 5 o més habitatges, als quals ara els seran d'aplicació les conseqüències intrínseques a aquesta condició, tant en relació a la limitació de preus dels contractes, com en relació a la submissió i tramitació de l'incident de mediació o intermediació, abans d'interposar demandes de desnonament, o de demanar el llançament (en els processos en curs), com hem apuntat en l'apartat anterior.

Una de les crítiques més significants a fer d'aquesta declaració, així com dels efectes que de la resolució se'n desprenen és front les conseqüències davant l'incompliment d'aquesta limitació de preus. La llei 12/2023 no ho regula específicament, però si bé sembla previsible que s'hi apliquin les previsions de la normativa de protecció dels consumidors, a la pràctica pot comportar que tingui poca aplicació.

2.3.2. *Gran tenidor.*

En la legislació vigent en matèria d'habitatge, el concepte de gran tenidor no és uniforme. La legislació catalana el va definir ja a l'article 5.9 la Llei 24/2015, del 29 de juliol, de mesures

urgents per a afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge i la pobresa energètica, a l'hora d'imposar el deure d'oferir una proposta de lloguer social, abans d'interposar demandes d'execució hipotecària o de desnonament per impagament de lloguer, si el procediment afecta persones o unitats familiars en risc d'exclusió residencial que no tinguin una alternativa d'habitatge pròpia. Els criteris que determinen la consideració d'una persona com a gran tenidora en aquesta Llei (tot i les modificacions permanents) inclouen les persones jurídiques que siguin titulars de més de 10 habitatges (amb algunes excepcions: promotors socials; titulars d'habitatges amb protecció oficial; determinades entitats no lucratives) i les persones físiques que siguin propietàries de més de quinze habitatges (o copropietàries, si la seva quota de participació en la comunitat representa més de 1.500 m² de sòl destinat a habitatge).

En canvi, la definició establerta en la Llei 12/2023, que és la que té aplicació a les modificacions introduïdes a la LAU i anteriorment nomenades, en el seu article 3.k relatiu a les definicions, disposa que són grans tenidors “la persona física o jurídica que sigui titular de més de deu immobles urbans d'ús residencial o una superfície construïda de més de 1.500 m² d'ús residencial, exclosos en tot cas els garatges i trasters”. Cal tenir també molt present que l'art. 3 k) examinat permet particularitzar la definició de gran tenidor “en la declaració d'entorns de mercat residencial tensat fins als titulars de cinc o més immobles urbans d'ús residencial ubicats en aquest àmbit, quan ho motivi la comunitat autònoma en la memòria justificativa corresponent”. Així, davant d'aquesta segona possibilitat atorgada a les comunitats autònomes, la Generalitat de Catalunya, en la resolució relativa a la ZMRT defineix com a gran tenidor aquelles persones físiques o jurídiques titulars de 5 o més immobles d'ús residencial o una superfície construïda de més de 1.500m² d'ús residencial, excloent garatges i trasters, que s'ubiquin en entorns que hagin estat declarats com a mercat residencial tens.

D'altra banda, cal tenir en compte que Catalunya ja compta amb una normativa anterior (Llei 1/2022, de 3 de març, de modificació de la Llei 18/2007, la Llei 24/2015 i la Llei 4/2016, aprovada per la Generalitat de Catalunya per afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge), que inclou com a grans tenidors les entitats financeres i les seves filials immobiliàries, i els fons d'inversió, i de capital i risc.

Davant d'aquesta defectuosa tècnica legislativa i de que també hi ha dubtes interpretatius en relació amb el concepte de “titular” particularment pel que fa als supòsits de tinença en copropietat per quotes o pel que fa a les modalitats de tinença no dominical (superfície, usdefruit, propietat temporal) o la falta d'homogeneïtzació en els casos d'exclusió en una i altra normativa, s'està generant gran confusió a l'hora d'establir un criteri clar sobre el còmput de les titularitats.

Davant d'aquesta situació, els jutges i les jutges de primera instància de Barcelona, amb competències en matèria civil, han adoptat de manera majoritària uns criteris orientadors per a aplicació de la Llei 12/2023, amb motiu de la seva entrada en vigor.

De conformitat amb els indicats Criteris publicats, i als efectes d'aclarir el concepte de gran tenidor, convenen que:

- A més de la plena propietat sobre un immoble, computaran les titularitats de drets reals que comportin per si soles la facultat d'ús i gaudi de l'immoble, o la possibilitat de fer actes d'administració ordinària sobre aquest, per la qual cosa s'hauran d'incloure les situacions d'usdefruit.

- Computaran aquelles finques identificades al Registre de la Propietat, encara que físicament estiguin dividides en diversos departaments, i sempre que siguin susceptibles de ser destinades, en tot o en part, a un ús residencial, ja que segons s'indica el concepte d'immoble d'ús residencial" de l'article 3 k) de la Llei s'ha d'interpretar en sentit registral i no cadastral ni físic.
- Pel que fa a l'entorn geogràfic on fer el còmput de titularitats: per fer el còmput general de titularitat de "més de deu immobles" es tindran en compte tots els ubicats al territori nacional de l'Estat, atès que Llei té un àmbit d'implantació geogràfic estatal. Quan s'hagi de fer el còmput amb la referència que resulti de la declaració d'entorn de mercat tensionat (cinc o més immobles urbans) es computen només aquells que estiguin ubicats en aquest àmbit.
- En caso de titularitats compartides, s'inclouran en el còmput les propietats d'una part alíquota superior al 50%. I per assolir el còmput dels 1.500 metres quadrats d'ús residencial en el cas de titularitats compartides, cal fer el càlcul, tenint en compte les parts alíquotes, incloent-hi totes les finques sobre les quals es tingui alguna quota de participació.
- Perquè la part demandant pugui acreditar que no té la condició de gran tenidor, podrà entendre's complert aquest mitjançant l'aportació d'una relació d'immobles extreta d'una nota de Servei d'Índexs del Registre de la Propietat.
- No hi ha un criteri clar de si poden ser grans tenidors les Comunitats de Béns, per la que caldrà esperar als pronunciaments judicials que es vagin resolent en el futur.

2.3.3. *Contracte d'arrendament de temporada*

El Govern català amb la voluntat d'intentar acotar una fugida de les obligacions en la limitació dels preus de lloguer i les demés obligacions i deures detallats en els apartats anteriors per part dels propietaris i afavorir un augment de contractes d'arrendament de temporada, va aprovar el Decret Llei 6/2024, de 25 d'abril de mesures urgents en matèria d'habitatge.

No obstant l'anterior, aquest Decret quedava pendent de validació pel Parlament, i en la sessió tinguda el 23 de maig de 2024, el Decret Llei no va superar la validació expressa que requereix l'article 64.2 de l'Estatut d'autonomia i, en conseqüència, el Decret Llei 6/2024 resta derogat (Acord publicat al DOGC en data 27 de maig de 2024, número 9170).

El Decret concretava que el lloguer de temporada és aquell amb finalitats de lleure, vacances, recreatives o culturals (certàmens, congressos, fires, festivals, esdeveniments, etc.). En tant que es consideren usos diferents dels d'habitatge no els és d'aplicació la contenció de rendes.

En canvi, delimitava que l'arrendament d'habitatge per a finalitats professionals, laborals, d'estudis, d'atenció o assistència mèdica o d'altres anàlogues és lloguer destinat a cobrir necessitats d'habitatge permanent, tot i que amb una durada temporal. Aquests casos, doncs, restaven sotmesos al règim de contenció de rendes i la resta de normativa sobre la renda (inclosa la prohibició de repercutir al llogater les despeses de gestió immobiliària i de formalització del contracte).

Per això, el Decret Llei obligava que en tots els contractes de lloguer hagués de constar la causa o finalitat de l'arrendament. I en cas que no s'especificués, es considerava habitatge permanent.

Pel que fa a l'arrendament de l'habitatge per habitacions, la norma especificava que la suma de les rendes pactades en els diversos contractes de vigència simultània d'un habitatge ubicat en una zona de mercat residencial tensat no podia superar la renda màxima que li seria aplicable si es llogués com a habitatge unitari.

2.4. Pla territorial sectorial habitatge

El Pla Territorial Sectorial de l'habitatge de Catalunya és l'instrument de planificació i programació a llarg termini de les polítiques d'habitatge al territori català.

El pla marca l'objectiu de solidaritat urbana consistent a disposar d'un parc mínim d'habitatges destinats a polítiques socials del 15 % respecte del total dels habitatges principals existents en municipis inclosos en àrees de demanda residencial forta i acreditada, i estableix un ritme d'assoliment de l'objectiu més o menys intens i per quinquennis depenent dels tipus d'àrees de demanda residencial forta i acreditada en les quals quedi inclòs cada municipi.

2.5. Pla local de l'habitatge a Sabadell

Un Pla Local d'Habitatge (PLH) és un document tècnic que, partint de l'anàlisi i diagnosi de la situació de l'habitatge en un àmbit territorial determinat i de les condicions de context (socioeconòmiques, urbanístiques, d'organització municipal, etc.), defineix, per un període de sis anys, les estratègies i propostes a desenvolupar des del govern local amb l'objecte de fomentar l'assoliment del dret de la ciutadania a gaudir d'un habitatge digne en condicions assequibles.

Davant la situació d'escassetat del mercat de l'habitatge a l'àmbit metropolità que afecta igualment Sabadell, l'any 2018 es planteja un pla d'habitatge pel període 2019-2024, si bé aquest es va aprovar inicialment però no es va realitzar l'aprovació definitiva pel canvi de govern municipal després de les eleccions de l'any 2019. Això ens porta a que el darrer PLH de Sabadell aprovat va ser el del 2008-2014 i actualment s'està en fase de redacció d'un de nou en mans de la cooperativa Celobert arquitectura, enginyeria i urbanisme SCCL, en tant que empresa adjudicada en la contractació dels serveis de redacció del pla local d'habitatge municipal de Sabadell per als anys 2024-2030.

3. **El mercat immobiliari**

Es pot definir el mercat immobiliari com l'oferta i la demanda de béns immobles, independentment de la seva naturalesa (residencial, comercial, industrial, rústic, urbà, etc.).

Segons la definició que en fa Alfonso Fernández Carbajal, professor d'Economia Aplicada de la Universitat d'Oviedo, el mercat de l'habitatge compta amb una sèrie de característiques que el distingeixen de la majoria dels béns i serveis intercanviats a l'economia, ja que el coneixement previ de les mateixes facilita la posterior identificació de les diferents variables que en determinen tant l'oferta com la demanda. D'entre totes elles, poden destacar-se les següents:

- La seva **necessitat**, atès que constitueix un bé de consum essencial imprescindible per a la realització de bona part de les activitats quotidianes i, per tant, per al desenvolupament d'una vida satisfactòria. Aquesta circumstància fa que sigui considerat com un bé preferent.
- La seva **durabilitat**, molt superior a la de la major part de les mercaderies. Això implica que és capaç d'oferir una corrent de serveis de forma gradual durant un llarg període de temps.
- El seu **llarg període de producció**, que sol situar-se generalment al voltant de dos anys com a mitjana. En aquest sentit, cal tenir en compte que en aquest període s'ha d'incloure no només el temps emprat en la construcció de l'immoble, sinó també el necessari per a l'elaboració del projecte, obtenció dels permisos i llicències corresponents, cerca de la finançament adequat, entre d'altres.
- El seu **alt cost de construcció**, degut en part a la característica anterior i també a l'elevat volum d'inputs que requereix la seva producció. D'això en deriva l'elevat preu que, en tot cas, adquireix al mercat en les seves diverses formes de tinença (propietat, lloguer, etc.), cosa que el fa ocupar un lloc preeminent en el pressupost de despeses de tota unitat familiar. Per tant, les decisions que en aquest sentit s'adoptin tindran sempre especial rellevància.

Aquest mercat està format per un conjunt de demandants amb la necessitat de satisfer l'adquisició (en forma d'arrendament o compra), mitjançant una transacció o un acord de negoci amb el propietari.

És un sector considerat com a essencial dins l'economia d'un país, però alhora és un sector que ha estat font de vulnerabilitat i crisis. A més, es tracta d'un mercat cíclic, és a dir, que és especialment sensible als cicles econòmics i es veu molt afectat per diverses variables que poden incidir en l'oferta i la demanda, generant canvis importants en els preus dels immobles.

3.1. Definició i marc legal del model d'intermediació immobiliària

La intermediació immobiliària es pot definir com el servei prestat per un professional que coneix el sector immobiliari, els seus procediments i que aporta l'experiència necessària per assessorar les persones involucrades, tant compradors com venedors, en el procés de compra, venda o lloguer d'un immoble.

Les noves plataformes d'intermediació immobiliària a través de canals digitals (internet, aplicacions mòbils...) han modificat el sector i les seves característiques, però el procés d'intermediació continua basant-se en que una persona o agència faci d'intermediària entre el comprador i el venedor.

Regular aquesta relació entre l'agent immobiliari o agència i l'interessat és important, ja que estem parlant d'una operació que implica el desemborsament d'una quantitat de diners molt important i

on habitualment els honoraris d'aquestes gestions tenen com a referència el preu de venda o lloguer acordat. Això fa que la comissió de l'agència immobiliària estigui directament vinculada a l'increment de valor que l'especulació en aquest àmbit pot generar i no al treball que la intermediació origina.

És per això que habitualment es redacten contractes d'intermediació immobiliària, que permeten a les parts saber què implica aquesta relació i a què es comprometen.

Es pot definir aquest contracte d'intermediació immobiliària com un document orientat al fet que una de les parts (agència) busqui i faciliti la localització d'un possible comprador per encàrrec d'una persona que vulgui vendre'n o llogar una propietat.

És important ser conscient que l'agent immobiliari, en cap cas, és representant legal ni està capacitat per fer la venda en nom del propietari de l'habitatge, local, o immoble en general.

La seva missió, i en la que es basa els seus honoraris, és apropar dues persones (comprador/llogater i venedor/arrendatari) que no volen o no poden dedicar temps a aquestes tasques.

3.2. El mercat de lloguer a Catalunya

En els darrers anys, el mercat de lloguer ha crescut de forma significativa, per la conjunció de diversos factors: les dificultats econòmiques de les famílies i d'accés al crèdit hipotecari després de l'esclat de la crisi, que han provocat un augment de la demanda del lloguer (amb una escassa oferta), els canvis en la LAU del 2013, que segons els moviments socials han contribuït a la pujada de preus, o la proliferació dels allotjaments turístics. El nombre d'habitatges de lloguer ha augmentat en almenys 1,3 milions des del 2007. El 2023, ja hi havia prop de 3,6 milions d'habitatges principals de lloguer on residien el 18,7 % de les llars, comparat amb el 13,5 % del 2007. L'augment de la població llogatera ha estat major en comunitats autònomes com Catalunya (24,9 %), Madrid (23,7 %), Balears (30,9 %) i Canàries (28,5 %), i es tracta d'un fenomen especialment intens a les grans ciutats: en el cas de Barcelona, la població llogatera ja supera el 40 %, mentre que la propietària ha anat disminuint fins al 55,8 %.

Per tal de fer un anàlisi de la situació global del mercat de lloguer a Catalunya es pren com a referència l'enquesta *Generació llogatera: la gran esquerda social*, publicat per l'Institut de Recerca Urbana de Barcelona (IDRA) el passat 10 de maig de 2023 i basat en dades recollides durant el període comprès entre 2018-2022. El document aporta dades sobre les condicions de vida de les llars i els impactes del mercat de lloguer a Barcelona, i dels seus resultats se'n desprèn que estem davant una situació de fractura social creixent.

L'estudi determina l'augment del pes de la població llogatera, en tant que augmenta el seu percentatge (del 38,2% al 40,1%) i disminueix el que té l'habitatge en propietat (del 57,6% al 55,8%).

L'edat mitjana d'aquesta població llogatera és de 40 anys, essent el tram d'edat més habitual (41,2%) el comprès entre els 35 als 40 anys. El 23,8% dels llogaters té més de 51 anys i el 35,1% menys de 35 anys.

L'estudi també determina que una de cada 5 persones llogateres pertany a una minoria ètnica (12,6% llatí o andí americana, 1,7% origen magrebí i un 1,3% Indopakistanés).

Pel que fa a la durada dels contractes de lloguer, s'indica que el 79,8% dels habitatges llogats tenen contracte per anys, el 2,2% són de lloguer de temporada per mesos, el 2,8% són de lloguer social i el 5,8% de lloguer indefinit.

Del 9,4% dels llogaters que no tenen contracte o són amb acord verbal, la majoria (un 68% són persones que relloguen habitacions).

Pel que fa la superfície i número d'habitacions dels habitatges llogats, gairebé la meitat del parc, es concentra en pisos de 61 a 90m², mentre que 31,5% es concentra en pisos de menys de 60m² i un 11,6% dels llogaters viuen en habitatges d'una única habitació.

Quant a les condicions del parc edificat el 59,1% de les llars pateixen almenys 3 problemes que afecten la seva "habitabilitat", essent els més importants el mal aïllament tèrmic i acústic, necessitat de reformes, humitats i portes i finestres en mal estat de conservació.

Una part rellevant de l'estudi és la mobilitat i la inestabilitat residencial. En concret s'aporten dades que demostren que el 70,5% de les llars han canviat d'habitatge un o més cops en els últims 5 anys, però que 4 de cada 10 mudances dins de la ciutat són "desnonaments invisibles" sense ordre judicial, és a dir mudances forçoses provocades per la no renovació o pujada del lloguer, la incapacitat per seguir pagant, o l'assetjament immobiliari.

Si bé es podria dir que el 62% restant de les mudances són canvis voluntaris (per motius laborals, familiars, etc), cal tenir en compte que alguns d'aquests poden amagar constreyniments estructurals, en tant que la meitat dels llogaters es queden en el mateix barri en la darrera mudança, i el 71,9% de les mudances són a barris d'igual o major renda per capita. En conseqüència, la tendència dominant és la inestabilitat residencial, més que l'expulsió de barris de major renda a barris de menor renda.

3.3. Anàlisi del model actual d'intermediació immobiliària a Catalunya

De l'anàlisi fet en el punt anterior, es fàcil deduir que un augment del mercat de lloguer hagi provocat un augment de les immobiliàries, que cada cop tenen més pes en el mercat. De tal forma que amb aquest augment en el mercat d'actors que es dediquen a la gestió immobiliària, cada cop queda més desplaçada la relació directa entre arrendador i llogater. En aquest apartat és pretén estudiar quin impacte té la professionalització del sector del lloguer, especialment a Catalunya.

Seguint el mateix estudi publicat per IDRA detallat en el punt anterior i, pel que fa les relacions de lloguer, les agències immobiliàries intervenen en el 71,9% dels contractes de lloguer. La majoria de les llars, gairebé el 45% només han tractat amb l'agència immobiliària o bé l'administrador de finques que gestiona l'habitatge, i un 27%, tot i que el contracte va ser redactat per l'agència immobiliària tenen tracte directe amb la propietat. En contra, un 24,3% tracta directament amb la propietat sense intermediaris.

L'estudi demostra amb xifres que els grans rendistes tendeixen a fer més augments de l'import de lloguer que els petits, fet que demostra la visió especulativa del sector. Així com que els llogaters

que tenen tracte directe amb el seu propietari sense cap intermediació de l'agència pateixen menys augments del cost de lloguer.

Així mateix, IDRA ha publicat recentment un estudi a partir de l'enquesta realitzada a Madrid i Barcelona, amb el nom "*Quin impacte tenen les immobiliàries en el mercat de lloguer i en les nostres ciutats?*". L'informe fa dues contribucions. Per una banda, les dades mostren que les immobiliàries controlen una part cada cop més gran del mercat de lloguer. Per altra banda, i al contrari del que se sol dir, aquesta professionalització del mercat ha empitjorat les relacions entre propietaris i llogaters. Això es compleix en totes les variables analitzades: discriminació en l'accés, cobrament d'honoraris, insatisfacció, problemes amb el propietari, pujades de preu, sensació d'inestabilitat residencial, desinformació.

De l'anàlisi d'aquestes dades i en concret d'aquelles vinculades a la proposta alternativa d'intermediació immobiliària objecte d'aquest treball, es poden llistar les següents problemàtiques:

- Inestabilitat residencial
- Les agències d'intermediació immobiliària com a actors principals del mercat especulatiu en el sector de l'habitatge.
- Les males condicions de conservació i manteniment del parc d'habitatge destinat a lloguer.
- La visió que es té de les agències d'intermediació immobiliàries com a garants dels interessos de propietaris i grans tenidors.

D'altra banda, si passem a analitzar les queixes més habituals dels usuaris interessats en accedir a un habitatge de lloguer a través de les agències d'intermediació, podem assenyalar les següents:

- Comunicació ambigua
- Poca professionalitat en la intermediació (agent immobiliaris sense la qualificació adequada requerida per assessorar en aquest àmbit).
- Pressió per part de les agències per formalitzar els contractes.
- Sol·licituds de pagament de reserves fins i tot abans d'accedir a negociar les condicions de contracte.
- Pujades de preu.
- Comissions i vinculacions abusives.

En referència a aquest últim punt, es té constància que des de la Direcció General de Consum, integrada al Ministeri de Drets Socials, Consum i Agenda 2030, s'han notificat a diferents mercantils immobiliàries dedicades a la gestió de lloguer d'habitatges que no poden cobrar una comissió pels seus serveis als llogaters.

Aquesta ha estat la resposta al coneixement de pràctiques il·legals que certes empreses haurien obligat les persones interessades a arrendar un habitatge a pagar una comissió per a la gestió de l'arrendament de l'habitatge.

Aquest pagament es tractaria d'una comissió equivalent a un mes de lloguer de l'habitatge més un 21% d'IVA, una pràctica que està fora de la llei, concretament de l'article 20.1 de la Llei d'Arrendaments Urbans duta a terme per la disposició final primera de Llei 12/2023, de 24 de maig, de dret a l'habitatge, en què es determina explícitament que "les despeses de gestió

immobiliària i formalització del contracte seran a càrrec de l'arrendador", tal i com s'ha desenvolupat en apartats anteriors.

3.4. Marc global del municipi de Sabadell.

En tant que l'àmbit d'actuació preferent com veurem més endavant és el de Sabadell, en el present apartat es procedeix a fer un breu detall de la situació global en aquest territori i amb allò que té afectació i/o implicació amb l'habitatge.

Sabadell és la cinquena ciutat catalana i co-capital, conjuntament amb Terrassa, de la comarca Vallès Occidental. Té una extensió de 37,79 km i està integrada per 7 districtes i 40 barris. Segons dades de l'Idescat, la població de Sabadell l'any 2023 era de 217.968 habitants amb una densitat de 5.767,9 habitants per kilòmetre quadrat (aquesta densitat al 2020 era de 4.821,0 hab/km²).

Pel que fa a l'estructura i distribució de la població, podem veure com l'edat mitjana de la població ha estat creixent cada any, passant de 39,94 l'any 2000 als 43 anys de mitja el 2023. Si bé l'any 2022 va tenir un taxa bruta de creixement total del 13,51 (l'any anterior havia tingut un decreixement de gairebé 8 punts) provocada per l'augment de la taxa del moviment migratori. El que explica, en conjunt, un augment de l'envelliment de la població.

Pel que fa a la creació de llars a Sabadell, tenim que en la darrera dècada la creació de llars s'ha reduït en relació al creixement de la població. La capacitat econòmica de la població és més petita que la mitjana catalana i de la pròpia catalana, així com la tendència és a la baixa.

El preu de l'habitatge de compravenda s'ha encarat de mitja un 45,4% respecte una dècada abans i sobretot, l'obra nova, que ha encarat un 64,7%. Pel que fa al preu del lloguer ha incrementat un 43,3% respecte el 2005 i el 2023, passant de 522,50€ a 748,6€ respectivament.

En relació al parc d'habitatges, cal tenir en compte que gairebé el 60% dels habitatges són anteriors al 1981, fet que comporta que en gran part d'aquest percentatge predomini construcció de baixa qualitat i, a més, tenint en compte la composició d'alguns barris de Sabadell, es tracta d'habitatges d'autoconstrucció, fets que provoquen problemàtiques de manteniment, baixa eficiència energètica i dificultats d'accessibilitat, com pot ser la falta d'ascensors en gairebé el 30% dels habitatges.

Per últim queda detallar que el percentatge d'habitatges buits d'un 6,1% del total. De totes maneres, es troba per sota de la mitjana catalana, que és del 10,7%. Encapçala la classificació la veïna Terrassa, amb un 9,5%, seguida de Barcelona (9,3%), Badalona (8,4%) i l'Hospitalet de Llobregat (7,4%). Les dades provenen de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), que recentment ha publicat aquestes xifres corresponents a l'any l'1 de gener de 2021, i permeten conèixer alguns detalls més del parc d'habitatges de cada ciutat. El parc total d'habitatges a Sabadell en aquella data és de 92.722 i, les dades que es tenen de la propietat d'aquests, són les publicades pel Crític l'any 2022, segons dades de l'Agència Catalana de l'Habitatge, i on constaven 968 pisos buits en mans de grans tenidors.

4. Proposta de valor des de l'ESS

Tenint en compte l'anàlisi realitzat fins el moment, sembla lògic pensar que des de l'ESS és necessari plantejar una alternativa que posi en valor el paper de l'habitatge com a eix central del desenvolupament vital de les persones, fent que sigui possible la creació d'un servei d'intermediació immobiliària que treballi en l'àmbit del lloguer i de l'administració de finques posant en valor l'habitatge com a bé d'ús i no d'inversió.

La formalització d'aquesta proposta de negoci, es planteja en forma de cooperativa, amb seu al municipi de Sabadell.

4.1. Objecte i àmbit d'actuació

L'objecte d'aquesta entitat és la prestació de serveis i solucions immobiliàries en el mercat residencial. S'estableixen quatre àrees de treball:

- Intermediació immobiliària en règim de lloguer
- Administració de finques
- Projectes d'arquitectura i millora de l'eficiència energètica d'edificis
- Construcció i manteniment (en l'àmbit de la gestió i coordinació)

En un primer moment es planteja que la cooperativa desenvolupi la seva activitat al municipi de Sabadell i el seu entorn més proper (Vallès Occidental).

4.2. Missió, visió i valors

Missió: Alternativa al model especulatiu d'intermediació immobiliària i administració de finques amb els valors de l'ESS.

Visió: Contribuir al canvi del model de negoci immobiliari actual basat en la maximització dels beneficis a través de l'especulació en la intermediació d'un bé de primera necessitat (habitatge).

Valors: Model que posa al centre de la seva activitat l'assessorament tècnic, legal i econòmic dels propietaris i demandants d'habitatge en règim de lloguer, fent que els habitatges fruit de la intermediació compleixin alts estàndards d'habitabilitat i eficiència energètica.

4.3. Forma jurídica i perfil professional dels seus integrants

De l'anàlisi fet fins al moment, s'evidencia que la intermediació immobiliària en les formes jurídiques d'empreses mercantils i autònoms, basades en el capital no representen una alternativa a la problemàtica actual.

Es planteja que la forma jurídica adient és la cooperativa de treball, formada per sòcies treballadores que disposin del perfil professional requerit per donar resposta als serveis de l'agència.

Es pren la decisió que la cooperativa sigui considerada sense afany de lucre com a resultat del compromís amb l'objecte social de l'entitat, i de la visió del bé comú per sobre dels interessos individuals i del capital. Així, en cas d'excedents, aquests es reinvertiran a la societat, fent possible per exemple, el seu retorn en projectes concrets que tinguin com a objectiu garantir el dret a l'accés a un habitatge digne.

La forma cooperativa és un model democràtic d'empresa en què preval la importància de l'activitat que fan les persones sòcies, posant al centre el projecte socioeconòmic col·lectiu. Representa una oportunitat d'implicar les persones treballadores en el projecte empresarial, cosa que permet aconseguir més capital, compartir responsabilitats i dotar l'organització d'un funcionament més participatiu i motivador. La cooperativa pot representar també una millora del marc d'autoregulació i de responsabilitat dels professionals que es volen agrupar per prestar serveis de manera conjunta.

A nivell extern, la creació d'una cooperativa de treball esdevé una oportunitat i representa un model innovador que potencia la implicació, la formació, la cooperació i la participació de les persones, creant una xarxa de treball que permet assolir èxits professionals i empresarials. La cooperació empresarial permet practicar economies d'escala, economies d'abast, accés al finançament, etc. L'entrada i la sortida de les persones sòcies a la cooperativa també és més àgil i transparent que en altres models.

Actuen, en definitiva, amb responsabilitat social amb les persones vinculades i amb el seu entorn.

A continuació es detallen els diferents perfils que integrarien inicialment la cooperativa:

- **Llicenciat/da en Arquitectura Superior:** Es requerirà d'un perfil tècnic en l'àmbit de l'arquitectura que s'encarregarà de l'avaluació tècnica i constructiva dels immobles a llogar. Alhora, serà la persona responsable de redactar i tramitar tota la documentació tècnica requerida per formalitzar els lloguers (Cèdules d'Habitabilitat, Certificats d'Eficiència Energètica, Inspeccions Tècniques de l'edifici, etc).
- **Tècnic/a d'administració, comercial:** Persona responsable de la gestió administrativa de l'entitat, realitzant entre d'altres les següents tasques, el control i agenda de visites als immobles, relació amb els clients i visites dels interessats, gestió de les ofertes als portals immobiliaris de referència, relació amb les comunitats de propietaris, seguiment i gestió de les diferents sol·licituds de pressupost, etc.

Tanmateix, degut als diferents serveis que la cooperativa vol oferir i a la poca recurrència que inicialment alguns d'ells poden tenir (assessorament legal, fiscal, comptable, gestió del finançament de projectes...) s'ha de preveure la formalització de col·laboracions amb altres entitats que facin possible la cooperació per assolir aquests objectius. En aquest sentit, es proposa la col·laboració amb l'Ateneu Cooperatiu del Vallès Occidental, per tal de trobar altres entitats del territori emmarcades dins l'Economia Social i Solidària, que puguin fer aquest paper.

En relació al comentat anteriorment i pel que fa referència a la unitat de negoci dedicada als projectes d'arquitectura i millora de l'eficiència energètica d'edificis, es preveu intercooperar amb altres iniciatives de l'Economia Social i Solidaria especialitzades en aquests àmbits.

A tall d'exemple, seria lògic plantejar establir un marc de col·laboració amb entitats que formin part de l'ESS com SOM ENERGIA per la creació de comunitats energètiques; amb la Fundació Habitat 3 per l'execució d'obres de reforma i rehabilitació d'edificis a través d'empreses d'inserció laboral; L'Eixida, per l'assessorament fiscal, legal i comptable de la gestió que se'n derivi de l'administració de les comunitats de propietaris, signatura de contractes o processos de facilitació i resolució de conflictes entre veïns; Fiare o Coop57 per l'obtenció de finançament adreçat a les obres a realitzar per la millora de les condicions dels habitatges.

4.4. Pla de màrqueting

A continuació es plantegen les bases que regiran el funcionament d'aquesta iniciativa, que tal i com s'ha indicat anteriorment, té per objectiu ser una proposta alternativa al model d'intermediació immobiliària i administració de finques actual, que pren com a referència els valors d'un mercat basat en l'especulació.

4.4.1. DAFO

A continuació s'analitzen les debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats que presenta aquest model d'intermediació immobiliària, obtinguts a partir de l'anàlisi realitzat prèviament:

	Debilitats	Fortaleces
INTERN	- Poc múscul financer - Econòmicament poc competitiu respecte el mercat existent - Manca d'un portal web de intermediació amb valors ètics i visibilitat reconeguda. - No disposar d'un perfil legal especialitzat en l'àmbit immobiliari. - Dificultat d'iniciar l'activitat d'administració de finques sense comptar amb un perfil específic que domini el sector.	- Diferenciació respecte l'actual sector que basa la seva activitat en la maximització dels beneficis a través de l'especulació en la intermediació d'un bé de primera necessitat. - Gestió 360° (assessorament legal, econòmic, tècnic, gestió incidències...) - Nou model que permet evitar les greus conseqüències derivades de la mala gestió de la conservació dels immobles. - Model idoni per a permetre l'accés a l'habitatge a grups vulnerables com les persones joves i unitats de convivència amb un baix nivell d'ingressos. - Experiència tècnica en el mercat de l'habitatge.

		- Evita la degradació general del parc d'habitatges i dels nuclis urbans, fet que fa més segur l'entorn. - Poca competència d'immobiliàries basades en l'ESS.
--	--	--

	Amenaces	Oportunitats
EXTERN	- Poc coneixement del model d'habitatge plantejat / Desconfiança pel fet que és un model diferent als que existeixen actualment - El lloguer entès com a primer pas d'accés a l'habitatge, però no com a model vitalici (tirar els diners). - Poca disponibilitat de lloguer al mercat de l'habitatge - Competència intensa en el mercat. - Monopoli dels grans tenidors (lobby) - Poca oferta de lloguer. - Inestabilitat política en matèria d'habitatge i el fet que no hi hagi un reconeixement real del dret a l'habitatge.	- Insatisfacció dels usuaris en les agències immobiliàries existents. - Nou model per a persones propietàries amb valors ètics i amb voluntat de manteniment i conservació dels seus immobles. - Deteriorament del parc d'habitatges existent. - Solució a la incapacitat d'una part dels tenidors d'afrontar amb garanties les tasques de manteniment i millora de les seves propietats. - Accés a finançament de l'administració per dur a terme obres de millora de l'eficiència energètica i accessibilitat (Fons Next Generation, ajudes varies...) - Influència en la regulació del mercat de lloguer en l'àmbit d'acció de la iniciativa (Sabadell). - Creació de comunitats energètiques. - Generació d'activitat econòmica per l'ESS (Comercialitzadores subministres, fiances ètiques, cooperatives en l'àmbit tècnic, legal, fiscal, comptable..., així com millora eficiència energètica amb acords col·laboració amb altres empreses).

		- La por a l'ocupació dels habitatges buits com a incentiu per convèncer a alguns propietaris de la necessitat de posar en lloguer els seus immobles encara que això signifiqui no poder extreure'n la rendibilitat que ofereix el mercat.
--	--	--

Taula 1: Anàlisi DAFO

4.4.2. Oportunitat de mercat

Prenent com a referència l'estudi fet fins ara, sembla raonable plantejar que el sector permet l'entrada d'una nova alternativa, que basa la seva activitat en el valor del treball dedicat a l'assessorament tècnic realitzat per professionals de l'àmbit de l'arquitectura i la construcció.

La demanda d'assessorament independent i qualificat als tècnics no vinculats a les agències immobiliàries, és una necessitat que tot sovint es sol·licita per part d'alguns interessats en comprar o llogar un habitatge, i en molts casos, és vist per part de les agències com una amenaça, o endarreriment per la formalització de les operacions.

4.4.3. Posicionament

Per tal de definir el posicionament del servei cooperatiu s'enumeren a continuació les propostes de valor que donen resposta a les carències més importants detectades a l'estudi:

- Concepció de l'habitatge com a bé d'ús i no d'inversió.
- Política de preus orientada al valor del treball.
- Assessorament tècnic realitzat per professionals qualificats de l'àmbit de l'arquitectura.
- Transparència i fiabilitat en la gestió dels encàrrecs.
- Assessorament tècnic i professional en tots els àmbits vinculats a l'habitatge (legal, fiscal, comptable, etc).
- Impacte social i ambiental: Compromís de realitzar la seva activitat amb l'objectiu de promoure millores a la vida de les persones i el planeta en general.

4.4.4. Públic destinatari

A continuació es determinen els diferents tipus de clients objectius en cada una de les línies de negoci:

Intermediació immobiliària:

- Client final: Persona o col·lectiu interessat en l'arrendament d'un habitatge de primera residència. Té especial interès en l'avaluació de l'estat de conservació de l'immoble i les seves condicions d'habitabilitat i eficiència energètica. Valora molt positivament que la seva propietat assumeixi els costos atribuïbles al manteniment de l'immoble i les condicions d'habitabilitat exigibles (tasques reparació d'humitats, desperfectes...).

- Propietari habitatge: Persona física o jurídica que té intenció de llogar el seu immoble com a habitatge d'us permanent. Té interès en la conservació i manteniment de la seva propietat i està disposat a arribar a acords per fer possible que el contracte tingui una durada major a l'establerta inicialment.

Administració de finques

- Client final: Comunitats de propietaris, o cooperatives d'habitatges interessades en la gestió i administració del seu edifici amb criteris de transparència, diligència i responsabilitat professional. Es dona especial importància a l'anàlisi de les patologies constructives que poden afectar al bon manteniment de l'edifici i es valora positivament l'adopció de mesures encaminades a la millora de l'accessibilitat i l'eficiència energètica.

Projectes d'Arquitectura i millora de l'eficiència energètica d'edificis

- Client final: Persona, o empresa interessada en la realització d'una obra de construcció que impliqui la participació d'un tècnic competent en aquest àmbit. Té interès en desenvolupar un projecte tenint en compte els criteris d'eficiència energètica, sostenibilitat social i ambiental i l'ús de materials ecològics.
- Client intermediari: Altres empreses vinculades al sector de l'arquitectura que requereixen recursos personals i tècnics que la cooperativa pot oferir com a "especialitats", per exemple: projectes de rehabilitació energètica d'edificis per entitats de l'Economia Social i Solidària, estudis de viabilitat econòmica per la millora de les condicions d'habitabilitat dels edificis d'habitatges, etc.

Construcció i manteniment

- Client final: Persona, empresa o comunitat de propietaris interessada en l'execució d'una obra de construcció i/o manteniment de la seva finca. Té especial interès en la gestió econòmica i planificació temporal de les feines a realitzar, per tal d'assolir els objectius marcats pel projecte tècnic de les feines a realitzar. Valora positivament la realització d'un pla de manteniment preventiu que faci possible la conservació de l'edifici.

4.4.5. Competència

A continuació es determinen les principals característiques de les empreses que treballen en els àmbits de negoci de la proposta de cooperativa objecte d'estudi:

Intermediació immobiliària:

- Agències immobiliàries locals (persones físiques o jurídiques) que fonamenten el seu negoci en la gestió comercial de l'oferta i la demanda d'immobles en règim de compra i lloguer.

- **Franquícies immobiliàries:** Model de negoci on una empresa reconeguda en el sector de la intermediació immobiliària ofereix assessorament, procediments i capacitacions perquè el seu franquiciat operi amb el mateix estil de negoci ja comprovat a canvi d'un percentatge de la seva activitat comercial.

En ambdós casos, el seu canal de treball es basa en la publicació de les ofertes a través de plataformes online (Idealista, Habitaclia, Fotocasa...). Des de fa un cert temps, és habitual que dins els seus serveis s'ofereixi la realització de cèdules d'habitabilitat, certificats energètics i assessorament financer adreçat als clients interessats en la compra d'habitatges.

- **Plataformes online:** A diferència de les agències tradicionals, les plataformes online ofereixen un servei basat en posar en contacte oferta i demanda de lloguer d'habitatges a través d'un servei de qualificació i selecció personalitzada de les característiques dels sol·licitants de lloguer en funció de les seves característiques (solvència econòmica, situació laboral i familiar, etc). En aquest cas, el propietari s'ha de fer càrrec de les visites dels interessats als immobles, i l'agència cobra segons el servei prestat (cerca d'interessats, accés a la plataforma d'inquilins, gestió documental contracte, assegurança cobrament lloguer, etc). A dia d'avui, encara tenen poca presència al mercat immobiliari. Exemples: Zazume, Rentola, Wolo...

Administració de finques

- **Empreses (persones físiques i jurídiques)** que ofereixen els serveis relatius a la gestió de comunitats de propietaris. Entre d'altres, les funcions més habituals són les següents:
 - o Gestió dels assumptes ordinaris de la comunitat.
 - o Control i realització d'actes per la correcta conservació i funcionament dels béns i serveis de la comunitat.
 - o Vetllar perquè els propietaris compleixin amb les obligacions legals i fer-los els advertiments pertinents.
 - o Preparació dels comptes i pressupost anuals.
 - o Executar els acords de la junta de propietaris.
 - o Resolució de conflictes entre els veïns.

En aquest cas, no es contempla estudiar la competència en l'àmbit dels estudis d'arquitectura i el sector de la construcció i manteniment degut a que no formen part de l'objecte principal de la cooperativa, sinó que representen un servei complementari.

4.5. Pla d'operacions

A continuació es detallen els processos que regiran el funcionament de cada àrea d'activitat, així com també les estratègies vinculades als valors de l'Economia Social i Solidària per diferenciar la proposta respecte la competència:

- **Intermediació immobiliària en l'àmbit del lloguer:** Amb l'objectiu de regular la relació amb els propietaris interessats en llogar els immobles de la seva propietat, es confeccionarà un contracte marc (nota d'encàrrec) que en determinarà les condicions

específiques. En aquest cas, i com a diferència respecte la competència, es planteja sol·licitar a la propietat, prèviament a publicar l'oferta de lloguer, que permeti realitzar als tècnics de l'entitat un informe tècnic de l'estat de conservació de l'immoble indicant i programant les actuacions a realitzar necessàries per aconseguir les condicions mínimes d'habitabilitat i eficiència energètica, així com també l'expedició del corresponent Certificat d'Eficiència Energètica i Cèdula d'Habitabilitat.

- **Administració de finques:** Per tal de plantejar una millora respecte la competència, es planteja incloure a aquest servei, la realització de visites tècniques periòdiques per fer el seguiment de l'estat de conservació de l'edifici, i programar les tasques de manteniment preventiu i correctiu necessàries per evitar patologies constructives. Alhora també es planteja utilitzar tècniques mediació comunitària i facilitació per reduir els conflictes veïnals derivats del dia a dia de les comunitats.
- **Projectes d'Arquitectura i millora de l'eficiència energètica d'edificis**
Aquesta línia de negoci pretén ser un servei associat a l'activitat principal de la cooperativa, fent possible la captació d'encàrrecs vinculats a la rehabilitació i millora de l'eficiència energètica dels immobles que siguin objecte d'intermediació o administració de les comunitats de propietaris gestionades. Alhora, el fet que aquesta línia de negoci pugui ser útil per captar inversió en rehabilitació energètica del parc edificat (Fons Next Generation, Subvencions per la millora d'accessibilitat en edificis d'habitatges, etc), suposa una diferenciació respecte l'oferta generalista d'estudis d'Arquitectura.
- **Construcció i manteniment**
A l'igual que el punt anterior, aquesta activitat, vol ser un servei associat a les necessitats recurrents de molts propietaris i comunitats que requereixen treballs de manteniment, reparació i conservació dels seus immobles, i que en molts casos, degut a la poca entitat de les feines a realitzar, són difícils de gestionar i contractar a un preu raonable a professionals qualificats.

4.6. Pla d'organització i gestió

Amb l'objectiu de planificar l'organització interna de l'entitat, es fa la previsió organitzativa a curt i mig termini.

4.6.1. Proposta organitzativa

Curt termini (1-2 anys): Es planteja iniciar l'activitat amb dos úniques persones sòcies treballadores. Els seus perfils professionals són els imprescindibles pel correcte funcionament de la cooperativa i són els indicats anteriorment al punt 4.4 (Llicenciat en Arquitectura Superior a jornada completa i Tècnic/a administració, comercial inicialment a mitja jornada).

Mig termini (2-5 anys): En aquesta fase de consolidació de l'empresa, es preveu incorporar més sòcies a la cooperativa i al mateix temps aprofitar per incorporar nous perfils professionals que hauran de donar resposta a les sol·licituds del mercat. Entre d'altres, es plantegen les següents posicions:

- Llicenciat en Arquitectura tècnica (aparellador): funcions de diagnòstic de patologies constructives i assessorament tècnic en manteniment preventiu i correctiu. Direcció d'execució de les obres participades per la cooperativa.
- Tècnic/a projectes: Tramitació de projectes i sol·licituds de pressupost per la realització d'obres de millora d'accessibilitat i eficiència energètica.
- Llicenciat/da en dret especialització en mediació: per a l'acompanyament de tota la documentació legal requerida en la contractació, així com en l'acompanyament en el suport a les comunitats i la resolució de conflictes.

També referent a aquesta fase del projecte, i amb l'objectiu d'assegurar la viabilitat dels projectes encarregats, com també la conciliació amb la vida personal i familiar de les sòcies de la cooperativa, és possible que sigui necessari ampliar la plantilla, fet que es planteja en forma de contractació de persones amb el perfil requerit, que inicialment no formarien part com a sòcies de la cooperativa, fins que es pugui avaluar la seva viabilitat.

4.6.2. Gestió de les persones

Les persones sòcies de la cooperativa es preveu que tinguin el mateix sou, en proporció a la seva jornada laboral. En aquest cas, es pren com a referència el Conveni Col·lectiu d'Empreses d'Enginyeria i Oficines Tècniques (27.113,82€ bruts/anuals)

El règim de Seguretat Social escollit serà el general.

4.7. Pla econòmic i financer

A continuació es detallen les diferents estratègies que s'han previst per formular la proposta economicofinancera de la cooperativa.

4.7.1. Pla d'inversions i finançament:

PLA D'INVERSIONS	ANY 1	ANY 2	ANY 3	Amortització
Actius intangibles				
Aplicacions informàtiques	1.500,00 €	500,00 €	0,00 €	33%
Drets de traspàs (adquisició cartera clients API en funcionament)	30.000,00 €			5%
Marques, patents, etc				
Inversions materials				
Obres local	10.000,00 €			10%
Maquinària				
Instal·lacions				
Equipament informàtic	2.500,00 €	300,00 €		25%
Equipament oficina	3.000,00 €		1.500,00 €	10%
Telefonia	600,00 €	600,00 €		25%
Elements de transport (moto)	1.500,00 €			16%

Altres inversions materials			
Fiances i dipòsits a llarg termini			
Despeses constitució	500,00 €		
Existències			
Provisió de fons			
TOTAL INVERSIONS	49.600,00 €	1.400,00 €	1.500,00 €

Taula 2: Pla d'inversions

Tal i com s'indica al quadre anterior, i com a resposta a una de les debilitats considerades a l'anàlisi DAFO, s'ha previst iniciar l'activitat de la cooperativa adquirint la cartera de clients d'un negoci d'administració de finques en actiu a la ciutat de Sabadell. Després d'estudiar el cost aproximat que aquesta inversió pot suposar, s'ha considerat una inversió en concepte de traspàs de 30.000€. Aquest negoci gestionaria un total de 25 comunitats de propietaris, amb una facturació anual de 28.500€.

Aquesta inversió permetria iniciar l'activitat amb una cartera fixa de clients i per tant amb la possibilitat de facturar des del primer mes d'activitat, i alhora permetria adquirir un coneixement del sector que els perfils que inicialment integrarien la cooperativa no tenen, tot i ser professionals qualificats per dur a terme l'activitat.

Pel que fa a la xifra total d'inversions considerades, que és d'aproximadament uns 50.000€, i tenint en compte les aportacions inicials previstes, es proposa el següent Pla de Finançament.

FINANÇAMENT	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Fons propis			
Aportacions de capital	3.000,00 €	0,00 €	1.500,00 €
Aportacions de capital voluntari			
Reserves			
Subvencions			
Finançament no bancari	7.000,00 €		
Préstecs	40.000,00 €		
TOTAL INVERSIONS	50.000,00 €	0,00 €	1.500,00 €

Taula 3: Pla de finançament

Pel que es pot veure al quadre anterior, a nivell de finançament es preveu demanar un préstec de 40.000€ per fer front les despeses inicials corresponent a la posada en marxa de l'activitat. Com es veurà al compte de resultats a tres anys, aquest préstec fa possible la viabilitat del projecte que ens ocupa, tot i que caldrà plantejar altres fórmules de finançament a curt termini per tal d'evitar tensions de tresoreria.

També cal fer esment que segons el que s'ha explicat al punt 4.8, el tercer any podria ser viable integrar un nou soci a la cooperativa fet que possibilitaria l'entrada de capital social.

4.7.2. Compte de resultats a tres anys

A continuació s'adjunta una proposta de compte de resultats amb un horitzó teòric de tres anys.

COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS

INGRESSOS	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Ingressos per serveis			
- Intermediació immobiliària	10.800,00 €	22.200,00 €	23.532,00 €
- Administració de finques	28.500,00 €	30.210,00 €	31.116,30 €
- Projectes d'arquitectura	44.000,00 €	44.000,00 €	48.400,00 €
- Obres i manteniment	20.250,00 €	27.360,00 €	41.864,00 €
Ingressos per subvencions a l'activitat			
Ingressos financers			
TOTAL INGRESSOS	103.550,00 €	123.770,00 €	144.912,30 €

DESPESES	ANY 1	ANY 2	ANY 3
Despeses personal	65.027,04 €	86.710,08 €	108.387,60 €
Lloguer	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €
Serveis professionals	3.000,00 €	3.000,00 €	3.600,00 €
Transport	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Assegurances	1.320,00 €	1.320,00 €	1.320,00 €
Subministraments	1.920,00 €	1.920,00 €	1.920,00 €
Manteniment i reparacions	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Dotacions a l'amortització			
- Obres local	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
- Mobiliari	300,00 €	300,00 €	300,00 €
- Equips informàtics	625,00 €	625,00 €	625,00 €
- Traspàs API	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Taxes i tributs	409,32 €		
Despeses financeres	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Altres despeses			
- Col·legiacions	2.408,40 €	1.209,40 €	1.209,40 €
- Màrqueting & comunicació	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €
TOTAL DESPESES	91.549,76 €	111.624,48 €	133.902,00 €

Resultat abans dels impostos	12.000,24 €	12.145,52 €	11.010,30 €
Impostos sobre els resultats*	960,02 €	971,64 €	880,82 €

Resultat després d'impostos	11.040,22 €	11.173,88 €	10.129,48 €
------------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------

**Aplicació del règim fiscal de cooperatives especialment protegides*

Taula 4: Compte de resultats a 3 anys

Els resultats del compte de pèrdues i guanys anterior, indiquen que la proposta és viable, però cal fer algunes consideracions per detallar-ne els resultats:

- Les dades introduïdes han estat elaborades en base a un pressupost teòric dels tres primers anys de funcionament de l'activitat, prenent com a referència, dades reals de les activitats econòmiques que integren les quatre línies d'activitat proposades.
- El préstec de 40.000€ sol·licitat representa una amortització de capital anual de 5.714,29€. Aquesta xifra no es veu reflectida al compte de pèrdues i guanys, però un pla de tresoreria permetria avaluar-ne el seu impacte. Tot i així, s'ha descartat adjuntar-lo a

aquest treball, ja que s'ha considerat que introduir aquest detall no forma part de l'objectiu del Treball Final de Postgrau i això faria necessari estendre'l més enllà dels límits establerts.

- El fet que en el resultat després d'impostos de cada any sigui aproximadament el doble que el valor de l'amortització del préstec (5.714,29€) evidencia que l'empresa té capacitat per retornar el préstec, però cal pensar que les fluctuacions en la facturació/cobrament, poden generar tensions de tresoreria. En aquest cas, serà necessari fer ús d'instruments de finançament a curt termini, com poden ser pòlisses de crèdit, que degut a les seves característiques són una solució adient per fer front als pagaments no ajornables (lloguer, nòmines...).

5. Conclusions

Tenint en compte les dades recollides en la primera part de l'estudi, podem assegurar que el model actual d'intermediació immobiliària, no suposa una mediació real entre les parts interessades. Al contrari, s'ha pogut demostrar que només treballa enfocada en oferir als propietaris augmentar la rendibilitat de les seves propietats, minimitzant alhora les inversions enfocades a la millora de les condicions d'habitabilitat i confort dels seus habitatges.

La proposta de valor resultant, permet plantejar una visió alternativa i alhora factible a l'actual model, basant la seva activitat en el valor del treball dedicat a l'assessorament tècnic i alhora desvinculant-lo dels augments de valor imposats per la tendència especulativa del sector (visió de l'habitatge com a bé d'ús i no d'inversió).

La conjuntura econòmica actual, marcada per una inflació sobre el cost de la vida en general i sobre els preus de l'habitatge en particular, pot tenir un impacte positiu que permeti generar un espai d'oportunitat a una alternativa com la que es presenta, aportant solucions innovadores a un problema que, en major o menor mesura, afecta gran part de la població.

Cal considerar també, que la iniciativa s'emmarca dins els principis i valors de l'economia social i solidària en tant que, orienta la seva activitat cap a l'interès general, entenent l'habitatge com a dret fonamental i generant un impacte social positiu pel fet de treballar per la millora de les condicions d'accés a aquest dret.

Tenint en compte la meua trajectòria professional com a arquitecte amb experiència en l'àmbit de l'habitatge, també es demostra la possibilitat d'un canvi de paradigma del model de negoci d'estudi d'arquitectura. En aquest cas, es proposa anar més enllà dels marges habituals de la professió, fent que una activitat professional dedicada a la redacció i tramitació de projectes d'arquitectura, intervingui directament en la intermediació immobiliària aportant els coneixements tècnics necessaris per la qualificació dels habitatges objecte d'intercanvi, així com també participar activament en les fases d'administració, manteniment, i rehabilitació del parc d'habitatges que gestiona.

És alhora, una proposta arrelada al territori, que tal i com s'ha recollit, preveu intercooperar des de l'inici amb altres entitats de l'ESS de l'entorn, per generar noves sinèrgies empresarials

capaces de vertebrar de manera col·lectiva propostes innovadores amb un alt valor afegit i capacitat transformadora.

Per últim, i prenent com a referència el model escollit per reconvertir una activitat que pot ser considerada la punta de llança de l'economia especulativa cap a una iniciativa amb els fonaments de l'ESS, cal fer esment a l'efecte “traccionador” que aquest exemple pot suposar per altres iniciatives que la pròpia cooperativa derivada de la seva activitat pot fer créixer (creació de xarxes de suport mutu, iniciatives encaminades a mancomunar serveis per comunitats de veïns, processos participatius i facilitació per resolució de conflictes, dinamització i impuls de nous models d'habitatge, etc).

6. Bibliografia

Ajuntament de Sabadell (2024). Dades número de llars del municipi. Disponible a: https://opendata.sabadell.cat/ca/?option=com_content&view=article&id=6679&Itemid=209

Aleix Pujadas Carreras (14 de juliol de 2023). Notícia del Diari de Sabadell. *Sabadell, per sota la mitjana de pisos buits*. Disponible a: <https://www.diaridesabadell.com/2023/07/14/dada-pisos-buits-ine-sabadell/>

Carme Trilla, Entrevista Revista l'Avenç 493 (setembre 2022). *Habitatge: concertació i inversió*. Disponible a: <https://uploads.strikinglycdn.com/files/2cf610c9-c6ba-4c49-acac-55d433f701d1/Entrevista%20a%20l'Aven%C3%A7%202022.pdf>

Fernández Carbajal, A. (2000). *El mercado de la vivienda. Características y principales líneas de actuación pública. Gestión y Análisis De Políticas Públicas*. Disponible a: <https://revistasonline.inap.es/index.php/GAPP/article/view/217>

Grupo cooperativo Tangente (2022). *Catálogo de acciones bloques en transición*. Ed.Tangente. Disponible a: https://tangente.coop/wp-content/uploads/2023/01/Catalogo-de-Acciones_Bloques-en-transicion.pdf

Irene Peiró (2019). Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona. *Resum de les ponències del Fòrum d'Habitatge i Rehabilitació de Barcelona (Octubre 2019)*. Disponible a: https://www.habitatge.barcelona/sites/default/files/web_dialegs_habitatge_cat_interactiu-comprimido.pdf

Jaime Palomera i Jordi González, Institut de Recerca Urbana de Barcelona (2023). *Generació llogatera: la gran esquerda social. Enquesta sobre les condicions de vida a Barcelona (2018-2022)*. Disponible a: <https://idrabcn.com/wp-content/uploads/2023/10/estudi-generacio-logatera-maig-2023-WEB-CAT.pdf>

Juli Ponce Solé, Catedrático de derecho administrativo. *El derecho de la Unión Europea y la vivienda. Análisis de experiencias nacionales e Internacionales*. Disponible a: <https://www.inap.es/documents/10136/1706294/PagInicia-El-derecho-de-la-UE%2520y%2520la%2520vivienda.pdf/9621e021-c9e8-3284-b7f1-b254a3c72191>

Jutjats de primera instància de Barcelona (2023). *Criterios orientadores aprobados por los jueces de primera instancia de Barcelona, con motivo de la entrada en vigor de la ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda*. Disponible a: https://www.icab.es/export/sites/icab/.galleries/documents-contingut-generic/Unificacion-Criterios-Ley-Vivienda_-Version-definitiva.pdf

Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona (2024). *Estructura i concentració de la propietat del parc de lloguer a la demarcació de Barcelona*. Ed. Disponible a: https://www.ohb.cat/wp-content/uploads/2024/02/O23010_Lab_Propietat-Demarcacio_2023.pdf

Pablo Ruiz Pérez i Jaime Palomera Zaidel, Institut de Recerca Urbana de Barcelona (2024). *Impacte de les immobiliàries en el mercat del lloguer*. Disponible a: https://idrabcn.com/wp-content/uploads/2024/06/InformeInmobiliaries_CAT.pdf

Secretaria d'Habitatge, Departament de Territori, Generalitat de Catalunya (Març 2024). *Memòria per a la declaració de determinats municipis de Catalunya com a zona de mercat residencial tensionat d'acord amb la Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge*. Disponible a: <https://habitatge.gencat.cat/web/.content/home/normativa/Zones-mercattensionat/20240313-Memoria-ZMRT-CAT.pdf>

Secretaria d'Habitatge, Departament de Territori, Generalitat de Catalunya (Febrer 2024). *Pla Territorial Sectorial d'Habitatge de Catalunya*. Disponible a: https://www.gencat.cat/territori/transparencia/normativa_tramit/pla-territorial-sectorial-habitatge/20240226-pla-territorial-sectorial-habitatge.pdf

Síndic de Greuges de Catalunya (2024). Informe al parlament març 2024. Disponible a: <https://www.idescat.cat/pub/?id=inddt&n=396&geo=mun:081878>

Webs consultades:

Clavell Canals, despatx professional especialitzat en dret administratiu, polítiques públiques i dret a l'habitatge i immobiliari. Articles de l'apartat d'actualitat. Disponible a: <https://clavellcanals.com/es/actualitat/>

Cooperativa Celobert: <https://celobert.coop/>

Idescat (n.d.). Disponible a: <https://www.idescat.cat/>