

ALT/BAU
ALTERNATIVE BUILDING
ACTIVATION UNITS



GUIA

Com reactivar edificis residencials
buits seguint l'enfocament ALT/BAU



ESCRIT PER

Nils Scheffler
scheffler@urbanexpert.net

URBAN EXPERT
Integrated Urban development
and Participation processes

I TOTS ELS SOCIS D'ALT/BAU:

Ciutat de Chemnitz, Ciutat de Constança, Ciutat de Riga,
Ciutat de Rybnik, Eriges/Ciutat de Seraing, Torino Urban
Lab, Ciutat de Vilafranca del Penedès

SOCI PRINCIPAL

Ciutat de Chemnitz
Martin Neubert, Westsächsische Gesellschaft für
Stadterneuerung mbH (WGS)
Coordinador del projecte de la xarxa de transferència
d'ALT/BAU i director del projecte Agentur StadtWohnen
Chemnitz
urbact@stadtwohnen-chemnitz.de

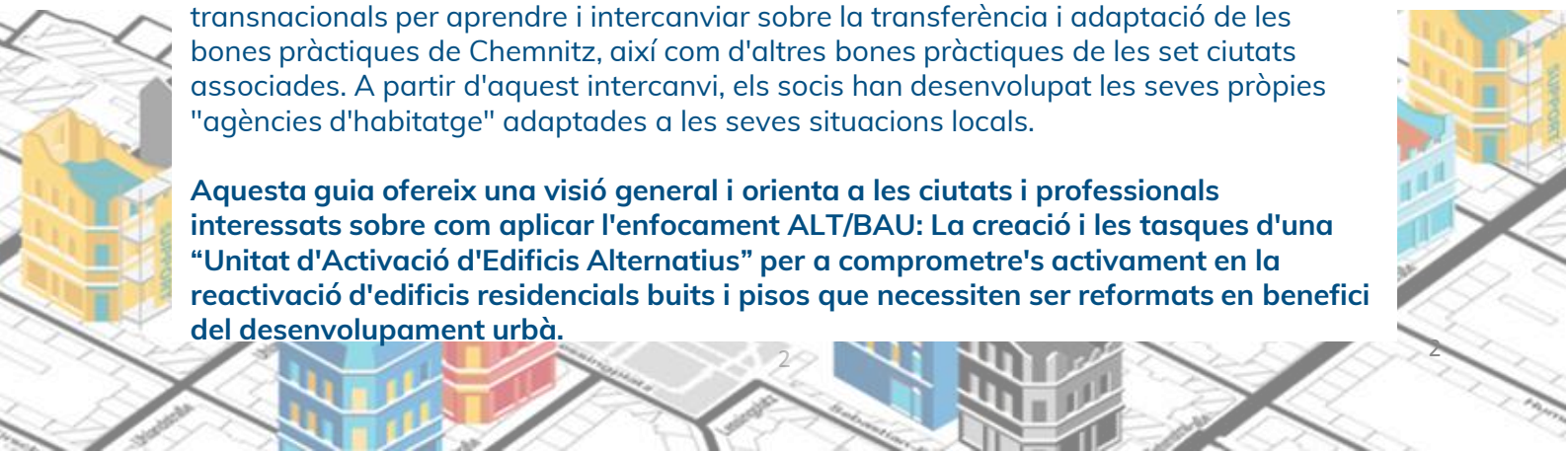


Disseny gràfic i paginació: Escenaris de disseny estratègic

Febrer de 2021

La xarxa de transferència URBACT d'ALT/BAU uneix a set ciutats europees en el seu esforç per donar suport a la reactivació i reutilització d'edificis i pisos residencials buits a les seves ciutats mitjançant la transferència i adaptació del model de bones pràctiques de l'"Agència de l'Habitatge" de Chemnitz. Per a això, s'han reunit en trobades transnacionals per aprendre i intercanviar sobre la transferència i adaptació de les bones pràctiques de Chemnitz, així com d'altres bones pràctiques de les set ciutats associades. A partir d'aquest intercanvi, els socis han desenvolupat les seves pròpies "agències d'habitatge" adaptades a les seves situacions locals.

Aquesta guia ofereix una visió general i orienta a les ciutats i professionals interessats sobre com aplicar l'enfocament ALT/BAU: La creació i les tasques d'una "Unitat d'Activació d'Edificis Alternatius" per a comprometre's activament en la reactivació d'edificis residencials buits i pisos que necessiten ser reformats en benefici del desenvolupament urbà.



QUÈ FA QUE L'ENFOCAMENT ALT/BAU SIGUI ÚTIL PER A REACTIVAR EDIFICIS RESIDENCIALS BUITS?

“Hem vist com diferents ciutats traslladen l'enfocament ALT/BAU, la qual cosa ha estimulat la nostra iniciativa; especialment repensant la cooperació públic-privada i obrint edificis buits per al seu ús temporal abans de rehabilitar-los”.

- **Jordi Cuyàs Soler, coordinador d'ULG Ciutat de Vilafranca del Penedès**

“L'enfocament ALT/BAU ha ofert a Riga la prova de noves eines. Això ens ha inspirat per a veure una forma més clara de com l'administració de la ciutat pot treballar juntament amb els interlocutors socials per aconseguir accions més integrades i reeixides per a reactivar les propietats buides.”

- **Mārcis Rubenis, Riga Lliure**

“L'aplicació de l'enfocament ALT/BAU ens ha ajudat a trobar noves solucions per a donar una segona oportunitat als nostres edificis buits”.

- **Diana Lepădatu, experta tècnica Ciutat de Constança**

“La transferència de l'enfocament ALT/BAU ens va empènyer a despertar un 'problema adormit'. Ens va obligar a reunir-nos entorn de la mesa amb altres parts interessades per a pensar en els recursos i les possibles solucions al problema de la desocupació d'habitatges.”

- **Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing**

“Gràcies a l'enfocament d'ALT/BAU, també hem trobat un concepte per a la reactivació d'edificis buits en Rybnik: després d'anys d'estancament, les coses avancen”.

- **Szymon Kiełkowski, equip del projecte Ciutat de Rybnik**

“La transferència de l'enfocament ALT/BAU ens ha donat l'oportunitat d'aprofundir en les metodologies i els enfocaments per abordar el problema dels edificis buits i enfortir les relacions existents amb els actors locals interessats en la regeneració urbana”.

- **Giulietta Fassino, Torino Urban Lab**

QUÈ FA QUE L'ENFOCAMENT ALT/BAU SIGA ÚTIL PER A REACTIVAR EDIFICIS RESIDENCIALS BUITS?

“La ciutat de Seraing porta diversos anys intentant motivar als propietaris perquè renovin els seus edificis buits, amb un èxit moderat. La idea d'un servei específic dedicat a aquest problema s'ha potenciat mitjançant la transferència de l'enfocament ALT/BAU, el seu mètode i les seves eines. S'està posant en marxa una nova dinàmica.”

- **Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing**

“Hem aconseguit cridar l'atenció dels ciutadans de Rybnik sobre el problema dels edificis buits. La majoria no era conscient de la despoblació i de la magnitud dels edificis i pisos buits al centre de la ciutat.”

- **Szymon Kiełkowski, equip del projecte Ciutat de Rybnik**

“Gràcies a la transferència de l'enfocament ALT/BAU, Torino Urban Lab ha pogut confirmar el seu paper com a centre de comunicació per a totes les parts interessades, promovent noves iniciatives i temes de debat”.

- **Giulietta Fassino, Torino Urban Lab**

“Centrar-nos especialment en el mapatge i l'inventari ha estat un dels moments clau del nostre procés de transferència de l'enfocament ALT/BAU, perquè va posar de manifest el poder de la creació de mapes per a recollir els interessos i el coneixement dels processos urbans”.

- **Giulietta Fassino, Torino Urban Lab**

“La nostra Agència de l'Habitatge, basada en l'enfocament ALT/BAU, obrirà aviat les seves portes per a oferir als ciutadans la informació que necessiten per a millorar el seu habitatge. Esperem, gràcies a aquest servei, promoure les oportunitats immobiliàries existents a Seraing i atreure a nous habitants perquè venguen a instal·lar-se en els districtes en regeneració.”

- **Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing**

“Gràcies a l'enfocament ALT/BAU, trobem l'estímul necessari per actuar utilitzant eines adequades com a mètodes d'estudi i anàlisi dels edificis buits; descobrint els mètodes d'actuació d'altres ciutats transferibles a Seraing i aplicant-los en unes primeres operacions pilot en col·laboració amb els agents locals del sector de l'habitatge; també identificant el palanquejament públic per a estimular la renovació i ocupació dels edificis buits”.

- **Valérie Depaye, directora d'ERIGES, Seraing**

ÍNDEX DE CONTINGUTS



Per què preocupar-se pels edificis residencials buits? 6

En què consisteix l'enfocament ALT/BAU? 10

Com aplicar l'enfocament ALT/BAU? 14

Creació d'una unitat responsable 16

Inventari i seguiment dels edificis buits 21

Activació i suport als propietaris 29

Activació i suport als possibles compradors i inversors 35

Connexió i coordinació de les parts interessades públiques i privades 40

Activitats de publicació i comunicació 45



Per què preocupar-se pels edificis residencials buits?





Per què preocupar-se pels edificis residencials buits?

- Impactes negatius, però també oportunitats.

IMPACTES NEGATius

Moltes ciutats europees s'enfronten al problema dels edificis residencials buits dins dels seus límits urbans. Han perdut la seva funció i comencen a deteriorar-se, també als centres urbans!

Aquests edificis abandonats solen convertir-se en un problema creixent a diversos nivells, entre ells:

- Pèrdua d'espai utilitzable per degradació de l'edifici.
- Impacte negatiu en les propietats circumdants, **disminuint el valor de la propietat**.
- Impacte negatiu en la imatge dels barris, intensificació **del cicle de decadència/despoblació i desinversió** en els barris afectats.
- **Perill per a la seguretat pública** a causa del mal estat de l'edifici.
- **Pèrdua de la identitat i dels valors del patrimoni cultural** per l'abandó i la demolició d'edificis amb valors patrimonials.
- **Pèrdua d'estructures urbanes històriques i del paisatge urbà històric** per demolició.
- **Pèrdua d'ingressos** per a la ciutat i possible necessitat que l'administració actuï.



“Quan es perd un edifici, es perd una història i part de la identitat”.

- **Martin Neubert, WGS/Agentur StadtWohnen Chemnitz**

“Els edificis i pisos buits poden privar a un barri de la seva ànima. Torí ho sap molt bé, diversos dels seus districtes obrers que estaven tan concorreguts en els anys 60 i 70 lluiten avui per sobreviure amb un elevat nombre de pisos buits.”

- **Erica Albarello, Torino Urban Lab**

“Si no es fa res, els edificis buits es degraden encara més i es converteixen en una font de perill públic, afectant negativament la imatge urbana i a l'atractiu del barri, disminuint també el valor dels edificis i dels veïns”.

- **Diana Țenea, subdirectora executiva del departament d'Urbanisme, Constança**

“Un nombre important d'edificis i pisos buits en el centre de la ciutat repercuteix negativament en la imatge de la ciutat i implica pèrdues tant per a la ciutat com per als seus residents, i provoca pèrdues en el teixit urbà”.

- **Piotr Masłowski, tinent d'alcalde de Rybnik**

PERÒ TAMBÉ OPORTUNITATS!

No obstant això, els edificis residencials buits també presenten oportunitats que, si són reconegudes per les ciutats, poden utilitzar-se per al desenvolupament urbà sostenible. La rehabilitació i reutilització d'edificis buits pot reportar diversos beneficis ecològics, econòmics, socials i culturals.

Beneficis ecològics

- Reutilització i provisió d'espai sense utilitzar més espai sense construir.
- Conservació d'una estructura d'assentament compacta.
- Millora de l'eficiència energètica del parc d'habitatges.
- Preservació dels recursos energètics i físics ("energia grisa") en contrast amb els nous desenvolupaments.

Beneficis econòmics

- Proporcionar ocupació local en el sector de la construcció i l'artesania.
- Major utilització de les infraestructures públiques.
- Proporcionar un espai de treball per a l'ocupació local.
- Augmentar el valor de la propietat.
- Crear ingressos per als propietaris a través de les rendes de lloguer, millorant la seva viabilitat econòmica per a mantenir l'edifici.
- Evitar més costos per a l'administració de la ciutat.
- Canalitzar els fons cap als edificis que més ho necessiten.

Beneficis socials i culturals

- Modernitzar l'espai de l'edifici a l'altura dels temps actuals.
- Diversificar l'oferta d'habitatges per a diferents nivells d'ingressos, en particular per als habitatges assequibles.
- Oferir un espai per a ús temporal, cultural i comunitari.
- Salvaguardar els valors del patrimoni cultural i l'estructura i el paisatge urbà que han crescut històricament.
- Preservar la identitat local.

Beneficis del desenvolupament veïnal

- Millorar la imatge i l'atractiu del barri i crear incentius per a noves inversions.
- Incentivar la renovació dels barris creant nous espais d'experimentació i creació de prototips.
- Proporcionar l'espai necessari per a l'habitatge i les activitats socials, culturals i econòmiques amb valor afegit per al barri.
- Desenvolupar noves formes de cooperació entre l'administració de la ciutat, els ciutadans, les ONG i els operadors econòmics.



“Una ciutat ha de preocupar-se per la reactivació dels edificis i pisos buits per diverses raons: proporcionar un habitatge assequible a les persones que no la tenen, reduir les emissions de CO₂ en rehabilitar-los energèticament i millorar la imatge de la ciutat, ja que els edificis buits creen un ambient desagradable”.

- Jordi Cuyàs Soler, coordinador d'ULG ciutat de Vilafranca del Penedès

“La reactivació dels immobles buits del patrimoni edificat de la ciutat és una oportunitat fructífera per respondre a les noves necessitats d'habitatge i a les demandes de serveis relacionades”.

- Giulietta Fassino, Torino Urban Lab

“Els edificis buits solen veure's com un problema. No obstant això, és més beneficiós veure'ls com un recurs per a crear un nou espai obert per a l'experimentació i la creació de prototips d'una nova planificació urbana més integrada que ajudi a aconseguir els objectius de desenvolupament urbà, com la prevenció de la degradació i la preservació del patrimoni cultural, la creació de nous espais socials o la planificació integrada de baix a dalt en cooperació amb la societat civil. Aquests són només alguns dels objectius que poden aconseguir-se treballant amb edificis buits com a recurs.”

- Mārcis Rubenis, Riga Lliure



ADOPTAR UN ENFOCAMENT ACTIU I ESTRATÈGIC

Les oportunitats superen amb escreix els reptes de la reactivació d'edificis residencials buits si el procés de reactivació s'utilitza de manera estratègica. Per això, val la pena que una ciutat s'activi i utilitzi la reactivació i reutilització d'edificis buits per al seu desenvolupament urbà sostenible. I aquest enfocament també està d'acord amb la [Nova Carta de Leipzig](#) i el concepte de Ciutat Europea.

LA BONA PRÀCTICA DE L'“AGÈNCIA DE L'HABITATGE” DE CHEMNITZ

La ciutat de Chemnitz va decidir ocupar-se del seu parc d'habitatges buits en 2006, quan la seva agència d'habitatge “[Agentur StadtWohnen Chemnitz](#)” va sorgir d'un projecte de recerca per a la renovació rendible d'edificis antics mitjançant la cooperació entre usuaris i propietaris, i amb èxit!

Al juny de 2017, l'“Agència de l'Habitatge” va ser premiada com a “Bona Pràctica URBACT” sota el títol “[Housing agency for shrinking cities](#)” (Agència de l'Habitatge per a ciutats en despoblació). El programa URBACT el justificava així:

Moltes ciutats s'enfronten al problema de la deterioració del patrimoni construït, amb desocupació i pèrdua de funcionalitat. L'“Agència de l'Habitatge”, com a projecte públic dut a terme per una empresa privada, ofereix un enfocament flexible i proactiu per posar en contacte a propietaris, possibles inversors o usuaris i autoritats públiques per a la revitalització d'aquests edificis. Els efectes positius són l'activació dels propietaris o el canvi de titularitat i la canalització de les subvencions públiques cap als llocs en els quals poden utilitzar-se amb major eficàcia.

- Panell d'avaluació del premi URBACT a les bones pràctiques 2017

Aquesta Bona Pràctica representa, per tant, no sols una millora d'actualitat per a les ciutats que sofreixen la desocupació del centre urbà, sinó també un bon exemple de

noves formes de cooperació i estructures intermèdies entre els organismes governamentals, la societat civil i les empreses, que poden transferir-se a diversos contextos.

En resum, l'agència de l'habitatge actua com a centre de coordinació entre els diferents actors rellevants per a la reactivació dels edificis històrics d'habitatges del centre de la ciutat de finals del segle XIX i principis del XX. Posa en contacte de manera proactiva als diferents agents públics i privats, dona suport als propietaris interessats en una rehabilitació i facilita els canvis de propietat.



Èxits

Des del 2012, l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz ha contribuït a:

- cooperar amb més de 95 propietaris o grups de propietaris diferents;
- més de 6.000 comunicacions individuals amb propietaris, inversors i altres parts interessades, incloses 260 visites in situ (2014-2020);
- 71 edificis amb canvis de propietat;
- 43 edificis buits rehabilitats;
- 20 edificis més en procés de renovació, en la seva majoria amb suport públic;
- més de 50 milions d'euros d'inversions privades al parc d'habitatges de Chemnitz secundades i/o iniciades per 5,2 milions d'euros de subvencions públiques per a la renovació urbana.

I les xifres no deixen d'augmentar.

Però no es tracta només dels números. L'“Agència de l'Habitatge” ha contribuït a reduir l'especulació tractant d'identificar als inversors que estan seriosament interessats en el desenvolupament oportú de l'edifici en qüestió i que no busquen una revenda especulativa.

A més, l'agència ha ajudat a canalitzar els diners de les subvencions cap als edificis buits, on pot utilitzar-se amb major eficàcia. D'aquesta manera, va ajudar a evitar futurs costos no sols per als propietaris dels edificis deteriorats, sinó també per al govern municipal. La rehabilitació d'edificis buits també ha contribuït a superar la imatge negativa dels barris afectats. I amb els primers exemples de reactivació amb èxit acompanyats per l'agència, es va mostrar un camí d'èxit per a altres inversors.

Com ho van fer? Trobi la resposta en els pròxims capítols!



En què consisteix l'enfocament ALT/BAU?



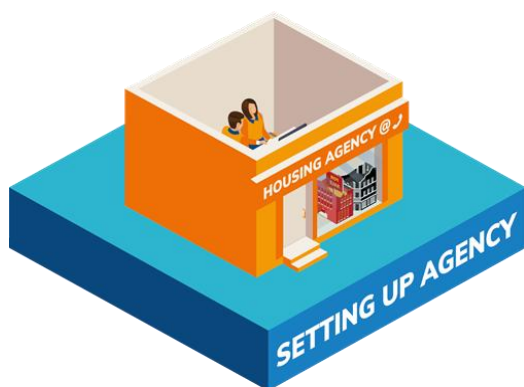
En què consisteix l'enfocament ALT/BAU?

L'enfocament ALT/BAU es va desenvolupar sobre la base de les bones pràctiques de l'"Agència de l'Habitatge" de Chemnitz, que va rebre el títol de "[Ciutat de Bones Pràctiques URBACT](#)" el 2017. ALT/BAU són les sigles d'"**AL**Ternative **B**uilding **A**ctivation **U**nit" (Unitat d'activació d'edificis alternatius).

L'"Agència de l'Habitatge" de Chemnitz és el model de l'enfocament ALT/BAU. Per a més informació sobre l'agència, consulti l'[estudi de transferibilitat](#) o la [recopilació de bones pràctiques](#) d'ALT/BAU.

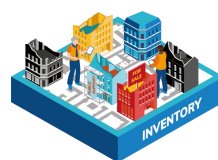
ESTABLIR UNA "UNITAT" PER A LA REACTIVACIÓ

L'enfocament d'ALT/BAU consisteix a comprometre's activament en la reactivació d'edificis residencials buits i pisos que necessiten ser reformatos i modernitzats. Per a això, és necessari establir una "unitat" encarregada de prestar serveis de consultoria gratuïts.



TASQUES CLAU DE LA "UNITAT"

Les tasques clau de la "unitat" són:



Inventari i seguiment dels edificis buits



Activació i suport als propietaris



Activació i suport als possibles compradors i inversors



Connexió i coordinació de les parts interessades públiques i privades



Publicació i comunicació per atreure als "inversors" i als usuaris



FUNCIONS IMPORTANTS DE LA "UNITAT"

Amb aquestes tasques, la "unitat" compleix importants funcions per a la reactivació d'edificis residencials buits, entre elles:

- Ser el recopilador i distribuïdor central d'informació i un punt de contacte central sobre els edificis residencials buits que necessiten rehabilitació.
- Recopilació proactiva de tota la informació pertinent sobre els edificis residencials buits que necessiten ser reformats per comprendre de la manera més detallada possible la situació actual i el potencial de l'edifici i l'interès del propietari.
 - Posar-se en contacte amb el propietari per prendre mesures.
 - Rebre informació de les institucions responsables per prendre mesures o posar-se en contacte amb el propietari.
 - Adoptar mesures de seguretat en nom i per compte del propietari.
- Acostament proactiu als propietaris d'edificis buits, així com a potencials inversors i usuaris, per a oferir-los serveis de consultoria gratuïts que els guiïn en el procés de compra, rehabilitació i reutilització de l'edifici buit.
- Posar en contacte a propietaris, usuaris potencials, inversors i autoritats locals per a facilitar la venda i/o rehabilitació d'un edifici buit.



- Contactar, mobilitzar i donar suport als propietaris;
- Identificar, contactar i donar suport als usuaris, compradors i inversors potencials;
- Informar/comunicar sobre les oportunitats d'inversió i finançament (subvencions i préstecs des de l'àmbit local fins al de la UE);
- Informar/comunicar sobre diferents solucions de renovació i bons exemples;
- Exemples de reactivació/rehabilitació de casos;
- Posar en marxa projectes pilot per a mostrar el cas;
- Orientar als usuaris i inversors potencials des del principi fins al final del procés de reactivació/rehabilitació (quin tipus de serveis són útils?).
- Mobilitzar a les parts interessades públiques i privades per a consultar/donar suport als propietaris;
- Mobilitzar als propietaris/interessats que reben suport perquè es converteixin en assessors voluntaris d'uns altres;
- Connectar i coordinar a les parts interessades/departaments públics pertinents; garantir la cooperació a llarg termini entre ells;
- Garantir la cooperació a llarg termini amb els propietaris.

UTILITZAR LA "UNITAT" PER A DONAR SUPOR ACTIVAMENT ALS OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT URBÀ

Perquè la "unitat" sigui el més valuosa possible per a la ciutat, és important utilitzar-la a propòsit per aconseguir els objectius de desenvolupament urbà de la ciutat i vincular les seves tasques a ells.

Com podem aplicar
l'enfocament ALT/BAU? En
què consisteixen les tasques
clau?

Trobi les respostes i les
pautes en el pròxim capítol.

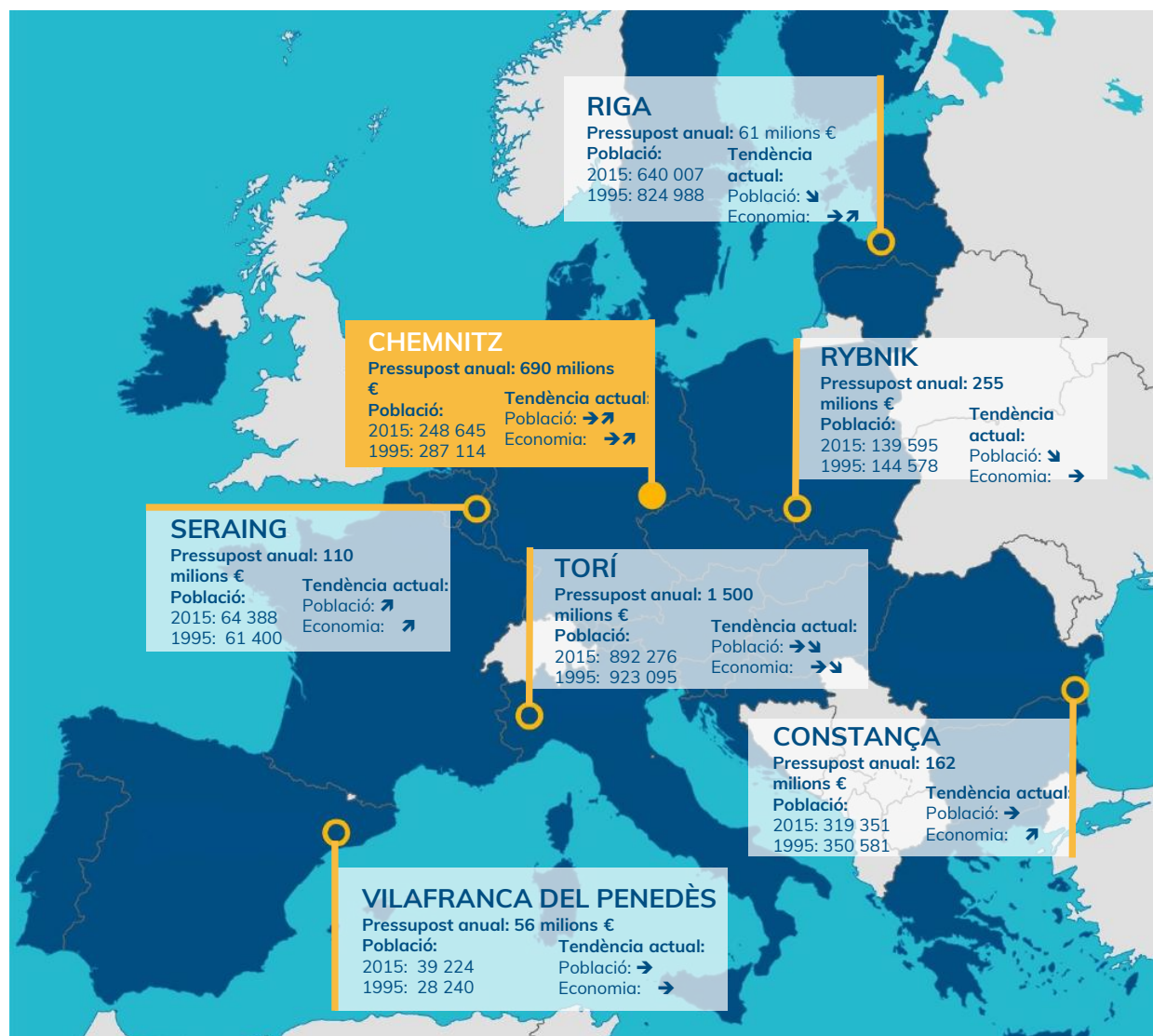


Com aplicar l'enfocament ALT/BAU?



Com aplicar l'enfocament ALT/BAU?

Entre 2019-2020, sis ciutats europees d'entre 40.000 i 900.000 habitants amb una població tant en creixement com en reculada van unir les seves forces. Sense o amb poca experiència en l'enfocament ALT/BAU, van estudiar, van adaptar i van transferir la bona pràctica de Chemnitz, l'"agència de l'habitatge". Els següents capítols expliquen com poden aplicar-se les tasques clau de l'enfocament ALT/BAU en ciutats de tota Europa, proporcionant plantilles, llistes de comprovació i recomanacions basades en les seves experiències.





**Creació d'una
unitat
responsable**



Creació d'una unitat responsable

OBJECTIU

Quan els edificis romanen buits i es deterioren, hi ha raons per a això. Una de les principals raons és que els propietaris han descurat el seu edifici, manquen de mitjans econòmics o se senten aclaparats per la tasca de rehabilitació. Es necessiten estructures d'activació i suport perquè aquests propietaris tornin a interessar-se pel seu edifici i es mobilitzin per participar activament en la seva rehabilitació i reutilització.

Així, l'objectiu de l'enfocament ALT/BAU és establir una "unitat" que:

- doni suport de manera proactiva a la reactivació dels edificis residencials buits i dels pisos que necessiten ser reformatos i modernitzats, i
- estigui disponible com a contacte principal i punt d'accés (recurs integral) per a les diferents parts interessades en la reactivació d'edificis i pisos buits, especialment els propietaris.

L'experiència de la ciutat de Chemnitz ha demostrat que amb la creació d'una "unitat" d'aquest tipus, la reactivació dels edificis buits pot avançar-se considerablement i no deixar-se a l'atzar. A través d'aquesta "unitat", la reactivació dels edificis buits també pot orientar-se millor cap als objectius de desenvolupament urbà de la ciutat.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Definir la missió, les tasques i els recursos necessaris.
2. Trobar un model d'organització adequat.
3. Instal·lar o provar prèviament la "unitat".

PRINCIPALS TASQUES DE ...

L'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz

- 1  Identification and monitoring of buildings
- 2  Data collection
- 3  Owner contact
- 4  Online publication
- 5  Visit of building with interested people
- 6  Connecting owners and potential buyers
- 7  Liaison of stakeholders

L'“Agència de l'Habitatge” de Seraing

Fase 1

- Assistència i assessorament als propietaris en tots els tràmits administratius necessaris per a la venda, el lloguer, la renovació i el manteniment del seu edifici: Permís de planificació, gestió de lloguers, solucions financeres, reglaments i procediments;
- Recepció i distribució d'informació;
- Documentació i orientació del procés;
- Vinculació amb socis actius en el sector de l'habitatge per a dirigir als propietaris als contactes adequats i respondre a les seves preguntes.

Fase 2

Ampliar els serveis a qualsevol persona que necessiti informació relacionada amb l'habitatge: propietaris, inquilins, compradors, venedors, inversors, etc.

Definir la missió i les tasques

La missió i les tasques de la unitat poden diferir en funció de la situació local i de les tasques que ja realitza una altra organització (eviti la duplicació: aposti per la cooperació!). Basant-se en l'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz, es recomana definitivament abordar les tasques descrites en aquesta guia. Però asseguri's que les tasques es basen en les necessitats reals de reactivació d'edificis i pisos buits i les aborden.

Per a això, discuteixi i defineixi la missió i les tasques de la seva Unitat d'Activació d'Edificis en cooperació amb les parts interessades pertinents (és a dir, els responsables de la presa de decisions, els departaments de la ciutat, els grups objectiu de la "unitat", els experts, etc.). Si ja existeix una institució o estructures similars, ampliar-les en lloc de fer el mateix de sempre o construir estructures paral·leles. Si és possible, visiti bons exemples en altres ciutats i intercanviï idees amb els responsables. Si llicita la "unitat" a una empresa privada o a una ONG, com a part de l'oferta demani als licitadors que esbossin un breu concepte de com farien el treball de la "unitat" i quines tasques veuen com a parts rellevants de l'oferta.

El personal i els recursos financers necessaris per a la "unitat" poden variar molt en funció de les tasques definides i les estructures existents. A Chemnitz, una plantilla de dues persones amb un horari de treball conjunt de dos dies a la setmana s'encarrega de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz. La ciutat de Vilafranca té planificat una persona un dia a la setmana. La ciutat de Rybnik comença amb una persona amb 16 hores setmanals. La ciutat de *Seraing té previst començar amb una persona 2 o 3 dies a la setmana i escalar fins a un lloc a temps complet compartit per diferents especialistes. A més dels recursos de personal, pot ser necessari un espai de treball addicional.

Per als serveis de la "unitat" dirigits als propietaris, vegeu la [p. 32](#); per als inversors, la [p. 39](#).

Definir el model d'organització

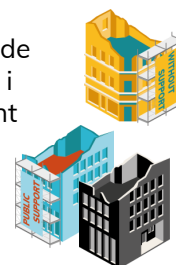
Hi ha tres models bàsics d'organització que els socis d'ALT/BAU estan experimentant per a la seva Unitat d'Activació d'Edificis:

- Unitat dins de l'administració de la ciutat;
- Empresa privada/social de propietat pública;
- Empresa privada/social encarregada/ONG.

Hi ha pros i contres per a cadascun dels diferents models (vegeu la taula al final d'aquest capítol). Es recomana comprovar i debatre quin és el model que millor s'adapta a la seva situació local, en particular pel que fa a la credibilitat i l'acceptació per part dels grups destinataris (responsables de la presa de decisions i, en particular, propietaris i inversors).

Quan hagi decidit el model d'organització, pensi què fer amb els "contres" relacionats amb la seva elecció: per exemple, si opta per una unitat dins de l'administració de la ciutat, però hi ha una falta de confiança en les institucions públiques, pensi què pot fer per establir la confiança necessària en la "unitat".

En general, és crucial que el model organitzatiu promogui l'acceptació expressant credibilitat, professionalitat, creativitat, eficiència i beneficis públics. Per a això, la "unitat" ha de comptar amb suficients recursos financers i humans qualificats i amb personal realment interessat en la seva tasca.



Abans de la implementació

En el procés de desenvolupament de la "unitat", asseguri la participació dels responsables de la presa de decisions (polítics, caps de departament, etc.) des del principi. Perquè definitivament necessitarà una resolució pública per a la "unitat", ja que hi haurà recursos financers pel mig. Per això també és important alinear la "unitat" i les seves tasques amb els objectius de desenvolupament urbà de la ciutat i utilitzar-la per promoure i donar suport a aquests objectius.

Si el tema de la reactivació d'edificis buits és nou a la ciutat i hi ha poca o cap experiència, es recomana realitzar una fase de prova de la "unitat" i les seves tasques, és a dir, definir una petita zona o identificar entre 5 i 10 edificis buits als quals aplicar les tasques de la "unitat". Amb l'experiència de la prova, pot "afinar" la "unitat" i les seves tasques abans de la seva implementació per assegurar-se que tot funciona segons el que es preveu. En general, cal estar obert a adaptar la "unitat" i les seves tasques al llarg del temps en funció de l'experiència, les necessitats i l'evolució de les condicions marc.



Ubicació

Alguns socis han decidit situar físicament la "unitat" en una de les zones de concentració d'edificis buits, separada de l'ajuntament/administració municipal. Això és per a estar més prop de l'"escena del crim" i ser més visible i proporcionar als grups objectiu un accés fàcil i de baix llindar a la "unitat". Això és especialment important quan hi ha una falta de confiança en les institucions públiques i la gent dubta a posar-se en contacte amb elles. A Seraing, per exemple, situaran l'agència de l'habitatge en una planta baixa comercial d'un edifici públic renovat en la plaça principal.

EXEMPLES DE CIUTATS

La ciutat de **Vilafranca** ja ha creat la seva "[Agència Municipal de l'Habitatge](#)". A més, al gener del 2021, la ciutat de Rybnik va crear una empresa d'habitatge social propietat al 100% de la ciutat. Encarregada de proporcionar nous habitatges socials i de reactivar els edificis i pisos privats buits de la ciutat.

Els altres socis d'ALT/BAU estan actualment en procés de creació de les seves unitats. No obstant això, tenen experiència amb les institucions d'habitatge:

- **Seraing** empra l'empresa autònoma controlada pel municipi [ERIGES](#) i l'agència immobiliària social - [AIS](#) (<https://conciergerieasbl.be/>)
- **Riga** compta amb una [Comissió Municipal d'Inspecció d'Edificis Degradats](#) i
- **Chemnitz** ha encarregat la seva [Agència de l'Habitatge](#) a l'empresa privada [WGS](#).



MODEL ORGANITZATIU DE LA "UNITAT" - AVANTATGES I DESAVANTATGES

	Possible avantatge	Possible desavantatge
Unitat dins de l'administració de la ciutat	- Major proximitat a les institucions públiques i a les estructures de decisió - Millor controlabilitat - Accés més fàcil a la informació necessària i menys problemes de seguretat de les dades	- Els propietaris no confien/tenen poca confiança en les institucions municipals - Els propietaris són poc inclinats a parlar amb els funcionaris de la ciutat - Els propietaris entenen pitjor la "llengua oficial" - Les persones de contacte adequades en les grans estructures són més difícils de trobar - Perill de perdre la creativitat i l'enfocament proactiu pels procediments administratius i l'ètica laboral
Empresa privada/social de propietat pública;	- Més fàcil de formar i/o contractar personal qualificat - Es pot permetre obtenir beneficis - Menys restringit que l'administració pública en la seva cultura i estructures de treball - És possible un millor control que amb una empresa privada encarregada	- Els propietaris poden no confiar/tenir menys confiança en les institucions municipals - El tancament de l'empresa pública podria ser complicat en cas que no funcioni com s'espera
Empresa privada/social/O NG encarregada	- Els propietaris confien més en les institucions privades que en les públiques - Si l'empresa no compleix les expectatives, pot contractar a una altra - En el moment de la contractació, l'empresa ha d'haver demostrat que compta amb el personal adequat - Els socis externs aporten coneixements addicionals no disponibles en les administracions	- La gent rumoreja per què es va contractar aquesta empresa - Pot ser que no hi hagi cap empresa adequada a la regió - Problemes de seguretat de les dades - Menys control directe del personal i de les estructures de treball





**Inventari i
seguiment dels
edificis buits**



Inventari i seguiment dels edificis buits

OBJECTIU

Molts municipis són conscients de quan els edificis buits es converteixen en un problema, però no solen fer-lo abans que aquests problemes s'agreguin. Sovint es manca de la informació pertinent necessària per adoptar mesures específiques i eficaces; per exemple, les ciutats no saben exactament on es troben els edificis buits. No saben per què els propietaris no reactiven els seus edificis buits. Aquesta informació ha de ser identificada per a una acció eficaç i eficient.

Així, l'objectiu de l'enfocament ALT/BAU és establir un sistema d'inventari i seguiment.

L'inventari i el seguiment dels edificis i el pisos buits que necessiten ser reformats tenen com a objectiu:

1. Adquirir una visió general sobre la desocupació i la decadència per poder:
 - identificar les àrees d'interès que estan particularment afectades i sobre les quals s'ha d'actuar;
 - identificar els edificis prioritaris i les seves condicions per actuar (llista de prioritats).
2. Entendre les raons de la desocupació de l'edifici respecte per poder donar suport al propietari d'una manera més específica per reactivar l'edifici.

Per tant, el sistema d'inventari i control no es limita a un inventari i control tècnic. El sistema serveix per a proporcionar-li una visió general i una comprensió de les desocupacions i la decadència per a orientar-li sobre on i com actuar. Això és especialment important quan es tenen més edificis o pisos buits sobre els quals es pot actuar immediatament i és necessari centrar el treball de la "unitat".

L'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz ha demostrat que l'inventari i el seguiment ajuden a crear una base comuna perquè el municipi i l'“Agència de l'Habitatge” decideixin on canalitzar els seus esforços de manera estratègica i més eficaç.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Decidir el mètode o mètodes per a l'inventari i seguiment dels edificis buits i provar-lo.
2. Definir les àrees d'interès i els edificis prioritaris sobre els quals actuar.
3. Definir les dades que (realment) necessiti.
4. Desenvolupar una base de dades digital (si no existeix ja) en la qual s'emmagatzemin les dades, s'actualitzin i es posin a la disposició de les parts interessades.

Decidir el mètode o mètodes per a l'inventari i el seguiment de les desocupacions.

Per poder reactivar els edificis buits que necessiten rehabilitació i definir quins han de ser secundats per la unitat, cal saber on i en quines condicions estan.

Així que, en primer lloc, defineixi el que vostè (i altres parts interessades) entén per "edifici buit" i com defineix l'“estat actual” d'un edifici. Alineï els seus criteris per a l'inventari i la supervisió amb la seva definició.



Categories de l'estat actual de l'edifici

Seraing utilitza quatre categories basades en l'estat exterior de la façana, la teulada, les finestres i la porta d'un edifici (bo, mitjà, dolent):

A: Estat de ruïna/perill per a la seguretat pública; B: Necessitat d'una forta renovació;

C: Necessitat de manteniment;

D: Bon estat.

Existeixen diversos mètodes per a realitzar l'inventari i el seguiment: anàlisi de les dades existents en l'administració de la ciutat, anàlisi de la premsa i d'Internet, visites al lloc i recompte dels immobles buits, cartografia o enquesta de la comunitat i entrevistes amb els propietaris, els gestors immobiliaris i els inquilins.

Consulti la taula que apareix al final del capítol per obtenir més informació sobre aquests mètodes. Per veure exemples pràctics, consulti els exemples de ciutats al final del capítol.

A l'hora de decidir quin mètode(s) aplicar, és important comprovar quin mètode(s) és(són) el(els) més adequat(s) i pràctic(s) per a la seva situació local i pot(poden) aplicar-se amb els recursos disponibles. Alguns socis d'ALT/BAU han tingut una bona experiència amb la contractació d'estudiants per a l'inventari sobre el terreny dels edificis buits, proporcionant-los un formulari d'inventari digital que emmagatzema les dades directament en la base de dades urbana digital. A Riga i Rybnik també es va aplicar el mètode de la "cartografia comunitària" a través d'un lloc web públic. Per a més exemples de ciutats, vegeu més a baix.

Altres departaments de la ciutat (per exemple, propietat, impostos/finances, desenvolupament urbà/planificació, habitatge, departament d'estadística) podrien estar interessats en els resultats de l'inventari i el seguiment dels edificis i pisos buits, i podrien aplicar ja mètodes similars, com es descriu en el quadre següent. Per tant, basant-se en les experiències dels socis d'ALT/BAU, és important posar-se en contacte altres departaments de la ciutat per a esbrinar si ja han recopilat dades rellevants per a la seva "unitat". Si és així, intenti obtenir d'ells les dades que necessita per a l'inventari i el seguiment dels edificis buits i eviti la duplicació del treball. Fins i tot pot accedir a informació addicional útil per a l'inventari i el seguiment dels edificis buits.

! Una important lliçó apresada pels socis d'ALT/BAU és que un inventari d'edificis i pisos buits mai és complet i totalment correcte i que no és necessària una base de dades perfecta perquè la "unitat" funcioni amb èxit. L'inventari "només" ha de proporcionar-li una visió de conjunt fiable sobre la situació dels edificis i pisos buits que li permetin definir les àrees d'interès i, a partir d'aquí, definir els edificis prioritaris sobre els quals actuar amb la "unitat". A més, una base de coneixements actualitzada facilita sempre un intercanvi informat amb els propietaris, els inversors i altres parts interessades.

Provi el(s) seu(s) mètode(s).

Abans d'aplicar els mètodes a tota la zona de la ciutat o a diverses zones d'interès, es recomana provar-los en una zona de referència. L'experiència adquirida pot servir per a millorar els mètodes i la seva aplicació.

Definir les àrees d'interès i els edificis prioritaris sobre els quals actuar.

El temps i els recursos de personal de la "unitat" seran limitats, per la qual cosa normalment la reactivació de tots els edificis buits de tota la ciutat no pot dur-se a terme al mateix temps. Amb la finalitat d'utilitzar els recursos de manera eficient i en la perspectiva dels objectius de desenvolupament urbà i la necessitat de reactivació dels edificis buits individuals, l'enfocament de les ciutats ALT/BAU és concentrar el treball de la "unitat" en àrees d'enfocament i/o edificis prioritaris.

Per a identificar-les i determinar-les, es poden utilitzar els següents criteris.



CRITERIS PER A DEFINIR LES ÀREES D'INTERÈS

- zones amb una gran quantitat o índex d'edificis i pisos buits
- zones d'interès públic (per exemple, el centre de la ciutat, els barris desfavorits, les zones d'interès en els conceptes de desenvolupament urbà)

CRITERIS PER A DEFINIR ELS EDIFICIS PRIORITARIS

- estat estructural/grau de necessitat de rehabilitació
- importància urbana/veïnal
- edat i valor patrimonial
- tipologia i grandària de l'edifici
- Ubicació
- durada de la desocupació
- interès de l'inversor privat/propietari
- oportunitats de desenvolupament

Per veure exemples de quins indicadors poden utilitzar-se per als criteris, consulti l'estudi [SIG d'ALT/BAU](#), annex II.

També es recomana supervisar el treball i els èxits de la "unitat". D'una banda, si el treball té èxit, la informació pot utilitzar-se per convèncer als responsables de la presa de decisions que continuïn donant suport a la "unitat" sobre la base dels fets. D'altra banda, la informació pot utilitzar-se per a identificar la necessitat d'adaptació i canvi tant de la "unitat" com de les seves tasques per a millorar el seu rendiment.

! Amb la realització de totes aquestes tasques et convertiràs en la persona més informada de la ciutat sobre els edificis i pisos buits que necessiten una reforma

Definir les dades que (realment) necessiti.

Al principi és important considerar quina informació es necessita (Què

necessito saber?) i on o com es poden obtenir les dades. Eviti un cementiri de dades que només li costa temps. Per a això, intenti respondre a les següents preguntes:

- Quina informació es necessita per poder complir les tasques de la "unitat"?
- Què necessito saber sobre els edificis buits per donar suport a la seva reactivació?
- Com o de quines fonts puc obtenir la informació/les dades?

Involucri a altres parts interessades que també podrien beneficiar-se d'aquesta informació per respondre a aquestes preguntes.

Per obtenir una visió més substancial i exemples de les dades que els socis d'ALT/BAU estan recopilant i de quines fonts, doni un cop d'ull a l'[estudi SIG d'ALT/BAU](#), annex I. Per conèixer els mètodes d'inventari i seguiment, consulti la taula que apareix més a baix.

Molta de la informació estarà disponible en fonts públiques, visites al lloc o als departaments de la ciutat (propietat, impostos/finances, desenvolupament urbà/planificació, habitatge, departament d'estadístiques, etc.). Així doncs pregunti als departaments de què disposen i demani que comparteixin aquesta informació. Altres dades només poden obtenir-se a través dels propietaris (vegeu la [p.33](#) "Qüestionaris") o amb un gran cost.



Per a utilitzar els recursos disponibles de manera eficient, consideri al principi quina informació necessita realment per a tots els edificis buits. És possible que es disposi d'informació addicional sobre edificis concrets en el transcurs dels treballs de la "unitat", per exemple en posar-se en contacte amb els propietaris. Amb el temps, comprovi quina informació necessita realment per al bon funcionament de la "unitat" i quina altra informació podria ser necessària. Adapti la seva base de dades en conseqüència.

! Tingui en compte el RGPD per a un bon tractament de les dades personals.

Desenvolupar una base de dades per a emmagatzemar, actualitzar i posar a disposició les dades.

Per poder treballar amb les dades i utilitzar-los, una experiència important dels socis d'ALT/BAU és registrar i emmagatzemar les dades digitalment en una base de dades.

POSSIBLES DADES RELLEVANTS

Informació sobre l'edifici

- Parcel·la: número, grandària, valor del terreny
- Edifici: grandària, nombre de pisos/unitats comercials
- Tipologia de l'edifici, any de construcció
- Estat tècnic i necessitats de rehabilitació (exterior/interior)
- Estat del monument/informació històrica
- Plans i imatges
- Informació administrativa, per exemple, impostos pagats sobre la propietat, procediments legals vigents, una altra informació departamental
- Restriccions, és a dir, deutes, contractes privats (dins i fora del registre de la propietat)

Informació del propietari

- Dades de contacte
- Perspectiva del propietari, és a dir, el preu
- Motius de la desocupació

Informació immobiliària i veïnal

- Preus previsibles de lloguer, venda i construcció
- Context/ubicació, és a dir, edificis veïns, caràcter del barri/carrers; objectius de desenvolupament urbà
- Ubicació en una zona de desenvolupament

Desenvolupar una base de dades integrada

Comprovi si ja existeix una base de dades que pugui ser utilitzada i millorada mitjançant l'ús de la "unitat". Així s'evita la duplicació de treball i estructures i es pot accedir a les dades existents. A més, disposar d'una base de dades conjunta facilita l'intercanvi i l'harmonització de dades.

Visualització de les dades

Utilitzi una base de dades que l'ajudi a visualitzar la informació. La visualització és, segons l'experiència dels socis d'ALT/BAU, d'especial importància per a l'èxit del treball de la "unitat", així com per aconseguir el suport d'altres parts interessades, com els responsables de la presa de decisions. Les visualitzacions a través de mapes (per exemple, utilitzant aplicacions SIG, [Google Maps](#), [Maps.me](#)) funcionen especialment bé per a entendre, presentar, conscienciar i tenir una base compartida per a les polítiques i accions.

Referent a això, organitzi una reunió amb les parts interessades en aquesta base de dades. Discuteixi i coordini la forma i l'establiment d'una base de dades que permeti un intercanvi d'informació, una gestió comuna de la base de dades, la visualització de la informació i les possibles restriccions (és a dir, qui té accés a quines dades).

Les eines preferides pels socis d'ALT/BAU per a la base de dades són les aplicacions basades en SIG, com [ArcGIS](#) o [QGIS](#). Aquests sistemes també permeten geolocalitzar fàcilment els edificis buits en un mapa i seleccionar-los segons criteris predefinitos. Si es manca de recursos tècnics i financers, també podria funcionar una base de dades basada en Excel que pugui vincular-se a eines cartogràfiques.

! Per a més informació sobre les àrees d'aplicació del SIG per a l'inventari i el seguiment dels edificis buits i com utilitzar-lo per a identificar els edificis buits, determinar les àrees d'interès, definir els edificis prioritaris i dur a terme una comercialització específica dels edificis, consulti l'[estudi SIG d'ALT/BAU](#).

Si es recorre a les visites sobre el terreny per a recopilar dades, aquests han de registrar-se digitalment immediatament per a evitar la lenta transcripció dels registres manuscrits a la base de dades. Per a això, aplicacions com a [INPUT](#), [Collector](#) o [ArcGis Collector](#) permeten la sincronització directa de les dades amb la base de dades del SIG a través de telèfons intel·ligents o tauletes. Per a més informació, faci clic en aquest enllaç.



Desenvolupar un pla per actualitzar les dades

a intervals regulars

Un dels principals reptes de les bases de dades és mantenir les dades actualitzades. Això ha de tenir-se en compte des del principi en crear la base de dades d'inventari i seguiment.

Establir procediments i automatismes, qui, a quins intervals i amb quines eines/mètodes està actualitzant les dades (per exemple, visites periòdiques al lloc i correlació de les dades de les empreses locals de serveis públics amb les dades del cens municipal). Preferiblement, el departament que recull o modifica les dades els actualitza immediatament en la base de dades. És útil que una institució responsable envii un recordatori (anual). També es pot proporcionar una plantilla per a la transferència de dades i que la institució responsable insereixi les dades en la base de dades.

EXEMPLES DE CIUTATS

Els socis d'ALT/BAU han aplicat diferents sistemes i mètodes de seguiment, que es poden trobar en la [recopilació de bones pràctiques](#) d'ALT/BAU.

Vilafranca correlaciona les dades del seu padró municipal d'habitants amb els de l'empresa de subministrament d'aigua per detectar i controlar els pisos buits. Els resultats es verifiquen mitjançant inspeccions in situ.

Constança utilitza el seu sistema d'informació geogràfica (base de dades de planificació urbana ArcGIS) amb el suport del departament de policia local per inventariar i controlar els edificis (buits) del seu centre històric. La base de dades del SIG també s'utilitza per a comunicar-se amb els propietaris mitjançant qüestionaris del SIG ([RO](#)) ([EN](#)) per rebre més informació sobre l'edifici i les necessitats i interessos dels propietaris. La [base de dades urbana](#) del SIG està oberta al públic a través d'una aplicació web.

Riga utilitza el lloc web grausti.riga.lv per permetre als ciutadans cartografiar els edificis buits i degradats i votar sobre quin edifici ha d'actuar la ciutat amb urgència. Es recull informació addicional d'altres departaments de la ciutat i la informació s'emmagatzema al SIG.



Seraing va prioritzar sistemàticament els carrers d'intervenció, cartografiant els edificis buits mitjançant visites al lloc amb el suport dels estudiants i classificant els edificis en funció de les seves condicions tècniques per a deduir les necessitats d'intervenció. Així, es van inventariar 350 edificis buits i es va recollir més informació a través d'altres departaments de la ciutat.

Altres exemples interessants en l'àmbit de l'"Inventari i seguiment" en la xarxa ALT/BAU són:

Chemnitz utilitza fulles de perfil d'"àrees d'interès" i "edificis". Ha elaborat una base de dades d'edificis i una llista de resultats i aplica qüestionaris als propietaris. Chemnitz realitza visites in situ en les seves àrees d'interès i recull informació de fonts externes. [Faci clic aquí](#) per obtenir més informació. A més, Chemnitz se centra en una sola tipologia d'edificis: les cases de veïnatge històriques.

Torí ha demanat al "Future Urban Legacy Lab" del Politecnico di Torino que s'encarregui de la recopilació de dades i la cartografia de les propietats municipals buides de Torí, juntament amb la descripció i definició de la seva possible transformació.



MÈTODES D'INVENTARI I SEGUIMENT DELS EDIFICIS BUITS

Eina	Explicació	Consell
Cartografia comunitària	La cartografia comunitària consisteix a implicar els ciutadans en la identificació d'edificis i pisos buits. Els ciutadans poden presentar edificis buits a través d'un lloc web o una aplicació per a telèfons intel·ligents i carregar informació i imatges. Els llocs web de cartografia comunitària també poden utilitzar-se per a conscienciar sobre les propietats buides i en mal estat, per publicitar aquestes propietats, per a organitzar vendes o per a incitar accions i comunicació sobre la reutilització de les propietats buides.	Si la ciutat disposa d'un sistema d'informació geogràfica (SIG), les dades introduïdes pels ciutadans haurien de transferir-se al SIG, una vegada verificats. Si s'utilitza un lloc web de cartografia comunitària per a anunciar els edificis buits, convidi als propietaris i administradors de finques a introduir també les seves propietats buides. Informi a la gent per què vol vigilar els edificis buits i què farà amb la informació rebuda. Doni a conèixer l'eina, per exemple, a través d'un concurs: qui informi de més edificis buits verificats guanya... Verifiqui les entrades i sigui transparent en la gestió de la informació.
Anàlisi de dades	S'analitzen les dades existents, la qual cosa permet treure conclusions sobre si un edifici o pis està buit. Es poden utilitzar i creuar les dades de l'oficina de registre de residents, dels departaments d'impostos i de les empreses locals de serveis públics (companyies d'aigua i electricitat) per comprovar si un edifici/pis pot no estar en ús.	L'anàlisi de dades és una eina que estalvia recursos, però pot ser difícil rebre dades de les empreses, sobretot si són privades. La protecció de dades i els interessos d'utilitat poden impedir que es comparteixin les dades. Les declaracions de confidencialitat que aclareixen per a què s'utilitzen les dades i quan s'eliminaran poden ser útils per a obtenir la informació.
Visites al lloc recompte d'immobles buits	Visites al lloc per comprovar visualment si un edifici està desocupat. Els indicis que indiquen que un edifici està desocupat poden ser: • Finestres buides (sense plantes ni cortines) • Bústies buides o plenes de publicitat • Galledes d'escombraries buides • No hi ha cap nom al timbre de la porta (qualsevol podria fins i tot considerar tocar el timbre)	Per a les visites a la ciutat, els recursos són normalment escassos. Per tant, aquest mètode ha de limitar-se a les àrees d'interès prèviament definides. Per a reduir el temps necessari per a processar les dades, durant la visita al lloc es poden utilitzar aplicacions per a telèfons intel·ligents que carreguen la informació i les imatges directament a la base de dades de l'edifici. Amb les aplicacions "Collector" i maps.me (https://maps.me), per exemple, les dades poden emmagatzemar-se automàticament al SIG. Les visites al lloc han de repetir-se periòdicament per a actualitzar la informació. La comprovació visual de la desocupació no ha de ser l'única eina, ja que els resultats són condicionalment fiables, però es poden verificar els resultats d'altres eines utilitzades. Abans de la visita al lloc, els criteris per a estimar si un edifici està desocupat han d'aplicar-se a alguns exemples per garantir que les diferents persones que realitzin les visites al lloc arribin a les mateixes conclusions.

Eina	Explicació	Consell
Enquestes i entrevistes	Realització d'enquestes i entrevistes a propietaris, administradors de finques, inquilins i veïns per rebre informació sobre els edificis i pisos buits.	Per a una enquesta i avaluació en tota la ciutat, normalment falten recursos. Per tant, aquest mètode ha de limitar-se a les àrees d'interès prèviament definides i utilitzar-se per obtenir més informació. Atès que l'índex de resposta no sol ser elevat, normalment no es pot obtenir un resultat exhaustiu. Les entrevistes solen variar entre les diferents parts interessades.
Anàlisi de periòdics i internet	Es comproven els periòdics i els llocs web del mercat immobiliari si s'anuncien repetidament determinats edificis.	Molts edificis buits no s'anuncien. Per tant, l'ús d'aquest mètode ha de ser complementari.
Notificació obligatòria als propietaris	Els propietaris tenen l'obligació d'informar el municipi sobre les desocupacions. Si no ho fan, seran multats. Amb la notificació, es pot sol·licitar més informació.	L'eina necessita una llei local que exigeixi la notificació de les propietats buides als propietaris. El compliment de la llei ha de verificar-se almenys de manera aleatòria. Els propietaris poden informar-se sobre la llei amb la informació fiscal anual de la propietat.

RECOMANACIÓ

Cap dels mètodes és suficient per si sol. Es recomana usar-los en combinació per a verificar i rebre els millors resultats. Al principi, és necessari definir el que s'entén per "edifici/pis buit" i el que es controlarà per poder alinear els criteris. En general, un edifici pot considerar-se vacant quan ha estat abandonat, desocupat o buit durant un cert temps. Els criteris rellevants són: Durant quin període de temps ha d'estar buit l'edifici perquè se'n digui desocupat? 1 mes, 1 any? I ha d'estar un edifici totalment desocupat o és suficient que la majoria dels pisos no estiguin en ús?





**Activació i
suport als
propietaris**



Activació i suport als propietaris

OBJECTIU

Els propietaris són fonamentals a l'hora de reactivar els edificis i pisos buits. Tenen poder de disposició i solen estar fortament protegits per la llei per fer el que vulguin amb els seus béns. En el cas dels edificis buits, els propietaris no solen ocupar-se de la seva propietat per múltiples raons. En alguns casos, els propietaris dels immobles buits són fins i tot desconeguts.

Així que l'objectiu és

- "reactivar" l'interès del propietari per rehabilitar i reutilitzar la seva propietat i
- donar-los suport en aquesta tasca.

O bé, en cas que el propietari no estigui interessat o no sigui capaç de reactivar la seva propietat, convèncer-li de la seva venda a una persona interessada a invertir o en codesenvolupar la propietat.

L'experiència de l'"Agència de l'Habitatge" de Chemnitz ha demostrat que, gràcies a l'enfocament proactiu de la comunicació sistemàtica i el treball directe amb els propietaris, fins i tot alguns dels casos més difícils han començat a mobilitzar-se. El nombre d'edificis desocupats reactivats podria augmentar significativament mitjançant un enfocament directe i personal.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Identificar als propietaris: Adquirir informació sobre la propietat.
2. Contactar i activar als propietaris perquè actuïn.
3. Donar suport als propietaris en els seus intents de reactivació.

4. Obtingui informació rellevant sobre l'edifici.

Adquirir informació sobre la propietat

Per poder posar-se en contacte amb el propietari, ha de saber qui és el propietari i necessita les dades de contacte. Hi ha tres fonts principals per obtenir aquesta informació: l'administració de la ciutat, el món digital i tercers.

FONTS D'INFORMACIÓ SOBRE LA PROPIETAT

Administració municipal

- Registre de la propietat/cadastre immobiliari
- Propietat, impostos/finances, desenvolupament urbà/planificació, departament d'habitatge
- Empreses de serveis públics

Món digital

- Internet, és a dir, anuncis de venda, el lloc web del propietari
- Mitjans de comunicació social

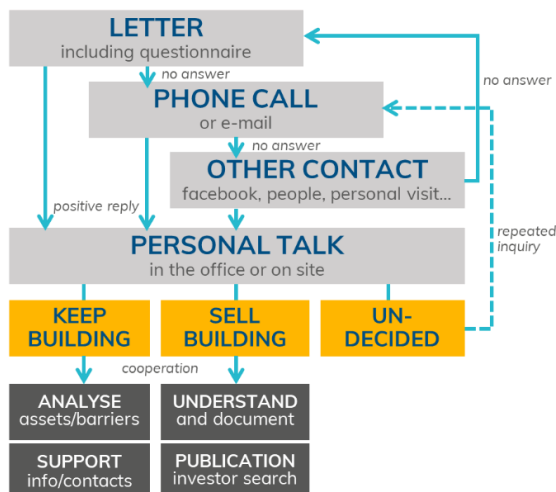
Tercers

- Propietaris d'edificis veïns
- Residents dels edificis veïns
- Antics inquilins
- En cas de diversos propietaris, preguntant a altres propietaris
- Col·locació de cartells en els edificis per recompensar a les persones que facilitin informació sobre la propietat
- Registre d'empreses per comprovar si hi ha empreses actuals o antigues en la direcció de l'edifici, preguntant-los pel propietari

Afegeixi la informació a la seva base de dades (vegeu [p.24](#)). Si no té una base de dades, creï un full de càlcul amb la informació sobre l'edifici i la propietat.

Contactar amb els propietaris de manera proactiva

Per avançar en la reactivació dels edificis buits, és important posar-se en contacte amb els propietaris per iniciativa pròpia i no esperar que ells facin el primer pas. Hi ha una raó per la qual l'edifici ha estat desocupat durant més temps.



Enviar una carta personal d'invitació.

Un enfocament comú dels socis d'ALT/BAU quan es posen en contacte per primera vegada amb els propietaris és enviar una carta personal (correu postal, correu electrònic, etc.). L'objectiu de la carta és despertar l'interès per la seva propietat i per voler posar-se en contacte amb la "unitat". En aquest sentit, la carta ha de ser informativa, mobilitzadora, de confiança i professional, utilitzant un discurs directe i una redacció senzilla. La redacció i el contingut poden diferir segons la mena de propietari (per exemple, un sol propietari privat enfront d'una empresa d'habitatges). Pensi en quin pot ser l'interès d'un únic propietari privat, d'un propietari professional (promotor de projectes, empresa d'habitatges), d'una comunitat d'hereus que posseeix col·lectivament un edifici, o dels pisos d'un edifici que pertanyen cadascun a un propietari diferent. Això ha de reflectir-se en la carta.

CONTINGUT DE LA CARTA DE PRIMER CONTACTE

màx. 2 pàgines

- Titular clar sobre el que tracta la carta, fent que el propietari s'interessi per continuar llegint
- Per què es posa en contacte amb el propietari
- Avantatges per al propietari de posar-se en contacte amb vostè i com la "unitat" pot ser de suport per al propietari
- Oportunitats perquè el propietari rehabiliti i reutilitzi l'edifici (han de ser raonables des del punt de vista del propietari)
- Referència a l'objectiu comú
- (Financer) Riscos de mantenir l'edifici desocupat
- Breu informació sobre la "unitat"
- Invitació a posar-se en contacte amb vostè per a una reunió personal (in situ) o una trucada telefònica per conèixer-se i parlar de l'interès, les perspectives i la situació del propietari respecte a l'edifici desocupat.

Pot trobar exemples de cartes aquí.

Pot adjuntar més informació sobre la "unitat" i els seus serveis (fullet o enllaç al seu lloc web/compte de xarxes socials). També pot afegir un breu qüestionari (en línia), que el propietari pot emplenar voluntàriament. Emplenar el qüestionari hauria de portar només uns minuts (és a dir, d'opció múltiple) i hauria de centrar-se en comprendre millor la situació, els problemes i les expectatives del propietari. També pot demanar més informació que pugui necessitar per poder preparar una primera reunió significativa. Asseguri's d'esmentar per què està interessat en aquesta informació.



! Contactar amb els propietaris professionals

Quan es posi en contacte amb propietaris professionals, com a empreses d'habitatges i promotors de projectes, esbrini primer qui és el responsable de la propietat en l'organització trucant a aquesta. Una vegada identificada la persona, envia-li la carta personal o truca-li directament.

! No faci el següent:

En la seva primera carta/qüestionari adjunt no demani massa informació. No pregunti per tota la informació que li falta sobre l'edifici o sobre el propietari. Això podria dissuadir al propietari. Primer cal crear un nivell de confiança. Llavors podrà sol·licitar més informació.

Realització d'un seguiment

No se sorprengui si l'índex de resposta a les cartes no és alt. Això és el que ocorre sovint. Per això cal fer un seguiment (intents cíclics de contactar amb els propietaris). Si té un número de telèfon, truca'ls i torni a explicar la seva intenció de contactar amb ells. L'experiència demostra que els interessos dels propietaris poden canviar, així que continuï intentant-ho i mantingui's en contacte.

Quan rebi una resposta negativa, torni a escriure una carta o realitzi una crida amistosa, oferint-li a seguir en contacte i que tornarà a contactar amb ells dins d'un any. Construeixi la comunicació.

Tenir una primera trobada personal

Si el propietari ha acceptat una reunió, reuneixi's en l'edifici buit o en l'oficina de la "unitat". El tema de la reunió ha de ser el propietari, no l'edifici. Es necessita que el propietari sigui actiu, no l'edifici.

Per tant, concentri la primera reunió a conèixer-se i comprendre la situació actual del propietari, els seus problemes i interessos (si vol o pot rehabilitar l'edifici o si podria estar interessat a vendre-ho) i per què l'edifici ha quedat desocupat des del seu punt de vista. Ha de dir clarament al propietari que vol ajudar a trobar una solució als seus problemes juntament amb la intenció de reactivar l'edifici. Per descomptat, en la reunió també es tracta que el propietari sigui conscient de la situació actual de l'edifici i dels riscos financers de deixar que l'edifici es continuï deteriorant.

Una alternativa a la reunió personal també pot ser la invitació a una vetllada informativa o a un seminari web amb altres propietaris.

Donar suport al propietari en el seu intent de reactivació

Reactivar un edifici, en particular un abandonat, no és una tasca fàcil i, sobretot, no és una tasca quotidiana. Cal planificar la rehabilitació, finançar-la, obtenir permisos, etc. Molts propietaris no tenen experiència en això i aquestes tasques desanimen als propietaris a rehabilitar els seus edificis. La "unitat" pot proporcionar suport de moltes maneres una vegada que el propietari ha decidit i acceptat fer passos per a rehabilitar, co-desenvolupar o vendre la seva propietat.

POSSIBLES SERVEIS DE SUPORT

Assessorament sobre opcions de construcció

- Discutir les opcions per a la propietat basant-se tant en la situació immobiliària i de l'edifici com en la situació/interès del propietari
- Informar sobre el mercat immobiliari i les necessitats d'habitatge (és a dir, la demanda de grandàries de pisos i comoditats)
- Informar sobre el procés de rehabilitació o venda (què cal fer i en quin moment, amb qui cal parlar per a cada assumpte, qui pot proporcionar quin suport)
- Assessorament per als permisos de construcció
- Assessorament sobre la normativa i els contractes de lloguer
- Elaboració de fitxes i diagnòstics d'edificis
- Informació sobre els passos a seguir per a la venda o l'eliminació de l'edifici

Indicacions sobre les opcions de finançament

- Informar sobre les oportunitats de finançament
- Comentaris sobre el pla financer
- Orientació sobre les sol·licituds de subvenció/finançament

Connectar amb les parts interessades

- L'administració municipal per als permisos i consultes i per a discutir el projecte
- Possibles inversors o usuaris per a la venda o el co-desenvolupament
- Programes i institucions de finançament
- Propietaris que han renovat amb èxit un edifici
- Altres propietaris del mateix edifici (en cas de multipropietat), moderant per trobar una solució comuna per a l'edifici
- Entitats de confiança (per exemple, arquitectes, assessors, consultors)

A l'hora de definir els serveis de la "unitat", cal tenir en compte dues qüestions:

- Recursos disponibles: temps i coneixements del personal
- Necessitats de suport dels propietaris



Garantir que els serveis reflecteixin i responguin a aquestes qüestions. Analitzar "[el que volen els propietaris](#)" i "[el que pot oferir una unitat](#)" a partir de l'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz (p.4-6).

Provi els seus serveis: Obtenir l'opinió dels propietaris.

Es recomana realitzar una fase de prova amb un nombre limitat de propietaris per a esbrinar quines són les necessitats típiques de suport del propietari i quins serveis responen millor a aquestes necessitats. També cal ser flexible per adaptar, afinar o ampliar els serveis de la "unitat" en funció d'aquesta experiència. Així, després d'haver donat suport a un propietari, obtingui la seva opinió sobre quins serveis van ser especialment útils i quins altres creuen que serien útils. D'aquesta manera, els serveis de la "unitat" poden millorar amb el temps.

Establir la cooperació en suport dels serveis de la "unitat".

Com els recursos són limitats, la "unitat" no pot prestar tots els serveis que serien desitjables. Per tant, ha d'establir-se una cooperació amb altres parts interessades perquè aportin els seus coneixements i habilitats per donar suport al propietari en el procés de reactivació. Per a això, vegeu el capítol "Connexió i coordinació de les parts interessades públiques y privades" ([p.41](#)).

Buscar suport financer.

Si existeixen programes de finançament que donin suport a la rehabilitació d'edificis en el seu context local, comprovi si alguns edificis buits poden optar a ells segons els criteris de finançament. Si és possible, discuteixi la seva llista de candidats amb l'organisme de finançament. En el cas dels edificis en qüestió, posi's en contacte amb els propietaris i ofereixi'ls el seu suport per a sol·licitar subvencions i préstecs.

Obtenir informació rellevant sobre l'edifici

Estar en contacte amb els propietaris proporciona a la "unitat" l'oportunitat única de rebre més informació sobre l'edifici i comprendre millor les raons de la desocupació, l'estat de l'edifici i l'interès i la situació dels propietaris. Aquesta informació l'ajudarà en la prestació dels serveis de la "unitat".

Enviar qüestionaris.

Per a això, els socis d'ALT/BAU han enviat qüestionaris als propietaris, preguntant-los per les seves dades de contacte, informació sobre

l'immoble (número i grandària dels pisos i locals comercials, danys estructurals, fotografies i plans), intencions del propietari, etc. Aquesta informació serveix per a esbossar els objectius de desenvolupament de l'edifici i ajudar el propietari a trobar una solució.

L'índex de resposta no sempre és alt, així que pensi en incentius per a emplenar el qüestionari. Per exemple, quan els propietaris ho emplenin rebran una consulta addicional gratuïta o un diagnòstic de l'edifici, o se sortejarà un guanyador entre tots els qüestionaris retornats que rebrà un cupó per a un bon restaurant. En enviar el qüestionari, expliqui breument per què és beneficiós per al propietari proporcionar la informació i què farà vostè amb ella.

[Aquí](#) es poden descarregar exemples de qüestionaris. La ciutat de Constança també va elaborar un [qüestionari en línia](#), en el qual les dades (després de la seva verificació) es transfereixen directament a la base de dades urbana digital.

Elaborar fitxes d'edificis o diagnòstics d'edificis

Els socis d'ALT/BAU també han elaborat fitxes d'edificis i diagnòstics d'edificis per donar suport a la reactivació dels edificis buits.

Les fitxes dels edificis poden utilitzar-se per a informar les parts interessades, en particular als possibles inversors, compradors i usuaris, sobre l'edifici. Per veure un exemple de fulla de construcció, consulti la [presentació de Rybnik](#), p.6-14. Pot trobar més exemples aquí.

Els diagnòstics dels edificis ajuden als propietaris o als inversors interessats a comprendre les obres de rehabilitació necessàries i a estimar els possibles costos. Per a veure un exemple de diagnòstic d'un edifici, consulti la [presentació de Seraing](#) o la de Nils Scheffler (expert principal de la xarxa ALT/BAU) sobre els [estudis de viabilitat](#). El desenvolupament podria finançar-se a través de la "unitat" o pel propietari. També es podria optar per compartir els costos o, en cas que es vagi a vendre l'edifici, que el nou propietari hagi de pagar el diagnòstic (regulat en el contracte de venda). També es pot signar un acord perquè la "unitat" financi el diagnòstic si l'edifici es rehabilita i reutilitza en un termini determinat

i la reutilització serveix a l'interès públic (és a dir, els pisos no tenen barreres, els apartaments tindran un lloguer assequible o la ciutat pot decidir qui serà l'inquilí). En cas que l'edifici no es rehabiliti a temps, el propietari ha de pagar el diagnòstic.



ACTIVACIÓ I SUPORT DE LES EINES “PUSH AND PULL”

L'activació dels propietaris a través de la "unitat" pot ser secundada significativament a través d'altres eines "push and pull" (atracció i impuls) en interacció amb altres organitzacions. Els socis d'ALT/BAU disposen de les següents eines (vegeu el quadre següent). En la recopilació de bones pràctiques d'ALT/BAU també trobarà exemples addicionals d'eines jurídiques i financeres de suport.

Atracció	Impuls
Informar sobre els incentius/serveis de suport a la rehabilitació: • Reducció de l'impost sobre béns immobles i incentius fiscals • Subvencions i programes de finançament • Ingressos que pot generar la reutilització de l'edifici • Plans d'inversió pública per al barri • Serveis d'assessorament gratuïts (assessorament jurídic bàsic, comprovació dels serveis de construcció, etc.) • Servei per comprovar els documents de construcció abans de sol·licitar la llicència d'obres • Donar suport a l'elaboració d'estudis de viabilitat i avaluacions d'estat • "Llistes de control": ○ passos necessaris per a la rehabilitació (planificació, finançament, construcció) ○ els permisos necessaris, com sol·licitar-los i els documents que cal preparar ○ llista d'arquitectes (recomanats) i model de contracte d'arquitectura ○ com calcular els costos de rehabilitació i com finançar la rehabilitació ○ com determinar el valor de la propietat i les taxes de lloguer potencials • Bones pràctiques dels edificis rehabilitats en el barri (utilitzar els mitjans de comunicació locals) • Visites de bones pràctiques a edificis rehabilitats amb xerrades amb els propietaris • Tallers temàtics de propietaris per informar sobre qüestions específiques • Reunions d'intercanvi de propietaris i fòrum (grups de suport) • Suport a la cerca d'inquilins i model de contracte de lloguer • Suport en la cerca de compradors, creació del perfil de l'edifici i de la plantilla del contracte de venda • Informació sobre l'ús temporal com a eina per mantenir i millorar l'estat dels edificis (és a dir, "cases tutelars")	Informar dels costos/accions que podrien produir-se si el propietari no fa res: • Augment de l'impost sobre la propietat • Multes (per exemple, per no realitzar el manteniment; per posar en perill la seguretat pública, per descuidar l'edifici) • Mesures de substitució a càrrec del propietari per part del municipi en cas que no es mantingui/posi en perill la seguretat pública • Gestió pública en cas que el propietari permeti la decadència de l'edifici • L'expropiació com a última raó



**Activació i suport
als possibles
compradors i
inversors**



Activació i suport als possibles compradors i inversors

OBJECTIU

Sovint, els ajuntaments no disposen de les eines adequades ni de la capacitat financera suficient per renovar els edificis per si mateixos o a través de programes de finançament. Per tant, els inversors que estan disposats a invertir en aquests edificis en nom dels objectius de desenvolupament urbà són un actor important en la reactivació dels edificis buits. Però no són fàcils de trobar.

Així, l'objectiu és

- cridar l'atenció dels inversors i usuaris potencials (adequats) sobre els edificis buits i
- donar-los suport en el procés de compra i rehabilitació.

L'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz ha demostrat que, gràcies a l'enfocament proactiu de la comunicació sistemàtica i el treball directe amb els propietaris, fins i tot alguns dels casos més difícils han començat a mobilitzar-se. El nombre d'edificis desocupats reactivats podria augmentar significativament mitjançant un enfocament directe i personal.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Aclarir quin tipus de "inversors" està buscant.
2. Preparar la informació per als inversors.
3. Contactar i activar als inversors.
4. Donar suport als inversors en el procés d'adquisició.

Aclarir el tipus d'inversor que es busca

Quan un pensa en "inversors", sol pensar en grans empreses immobiliàries anònimes i promotors de projectes. De fet, hi ha diversos "tipus d'inversors" (vegeu el quadre de text) que no sols busquen el seu propi benefici, sinó que també inverteixen en benefici del veïnat. Cadascun d'ells aporta punts forts i febles específics. Per tant, és important que la "unitat" identifiqui quins inversors són adequats per a la reactivació dels edificis buits (interessats en els objectes corresponents i amb capacitat financera) i desenvoluparien els edificis en interès dels objectius de desenvolupament urbà.

TIPUS D'INVERSOR

Propietaris

- Inversors privats individuals
- Grups de cohabitatge
- Joves i famílies que busquen un habitatge en propietat
- Antics habitants que tornen a la ciutat

Inquilins i propietaris

- Inversors privats individuals
- Empreses financeres: bancs, fons immobiliaris
- Empreses d'habitatge: amb ànim de lucre, sense ànim de lucre
- Cooperatives d'habitatges
- Organitzacions socials i fundacions que proporcionen allotjament o instal·lacions complementàries
- Universitats que ofereixen allotjament als estudiants

Venedor després de la rehabilitació

- Promotors de projectes amb ànim de lucre
- Empreses financeres: bancs, fons immobiliaris

Per determinar els inversors "adequats", és útil tenir clars els següents aspectes:

- **Cartera d'edificis buits: tipus, grandària, estat general.** Comprovi quin tipus d'inversor podria estar interessat en els edificis buits que té disponibles.
- Prioritats de desenvolupament basades en els seus objectius de desenvolupament urbà: Quin tipus d'espai (d'habitatge) desitja que es desenvolupi, és a dir, habitatges d'alt nivell per atreure a treballadors qualificats, habitatges assequibles, habitatges per a grups d'usuaris autònoms, habitatges per a inquilins, preservació dels valors del patrimoni cultural, habitatges d'alt nivell energètic, etc.?
- La demanda en el seu mercat immobiliari i de l'habitatge local: Quin tipus de pisos, grandària, qualitat i rang de preus es demanen? Lloguer o propietat? Quins preus de venda i lloguer es poden aconseguir? Aquesta informació ajuda a informar els inversors sobre la demanda del mercat i el que es pot finançar.

A partir d'aquesta mescla, es poden identificar els inversors que més s'ajusten a la demanda d'habitatge, els objectius de desenvolupament urbà i la cartera d'edificis buits.

Per exemple, la ciutat de [Vilafranca del Penedès](#) ha iniciat una col·laboració amb [HABITAT 3](#), una fundació d'habitatge social, per a rehabilitar edificis buits recentment detectats i llogar-los a un preu assequible.

En la majoria dels casos, sorgeixen diferents tipus d'inversors que poden assignar-se a un determinat tipus de desocupació. Per exemple, és més probable que els petits inversors es vegin desbordats per la tasca de reformar edificis més grans que necessiten una gran renovació. En aquest cas, són més adequats els inversors amb la corresponent experiència i capacitat financera. Els inversors locals estan més ancorats a la ciutat i és més probable que actuïn en interès dels objectius de desenvolupament urbà. Els grups d'usuaris alternatius no disposen de grans capacitats financeres i solen ser més lents a l'hora d'actuar, però tenen més possibilitats d'oferir models d'habitatge alternatius.

Va ser molt interessant debatre quins inversors volem.

- Katharina Richter, WGS Chemnitz

Preparar la informació pertinent per als inversors

Quan sàpiga a quina mena d'inversor es dirigeix, prepari informació que pugui interessar-los i que pugui captar el seu interès en l'edifici desocupat en qüestió. La informació rellevant podria ser sobre:

- Mercat immobiliari local: demanda, lloguer i preus de venda
- Edificis buits en venda: fitxa de l'edifici amb el preu, la grandària, l'estat, etc. o el diagnòstic de l'edifici ([vegeu p.33](#))
- Potencialitats de l'edifici desocupat en funció de l'interès de l'inversor.
- Informació sobre el barri en el qual es troba l'edifici desocupat: ubicació, accessibilitat, instal·lacions, qualitats, inversions públiques previstes
- Incentius financers: incentius fiscals, subvencions, programes de finançament

Identificar als inversors amb els quals cal posar-se en contacte

A diferència dels propietaris, els inversors no solen ser coneguts directament com a individus o empreses individuals al principi. Si aquest és el cas, pregunti en el seu cercle per recomanacions d'inversors adequats. Investigar quins inversors adequats estan ja actius a la regió o estan buscant les oportunitats corresponents (per exemple, fòrums de cohabitatge). Quan investigui, intenti trobar informació sobre l'inversor (interessos, fiabilitat, referències, etc.).

Al mateix temps, pot cridar l'atenció sobre els edificis "unitaris" i buits de la seva cartera a través de les seves activitats de relacions públiques i publicacions ([vegeu "Desenvolupar eines de publicació i comunicació específiques per al grup objectiu", p.48](#)), perquè els inversors interessats es posin en contacte amb vostè.

Contactar activament amb els inversors

Igual que amb els propietaris, contacti activament amb els inversors que hagi identificat. Envii cartes personals, truíls, etc. Aquí s'apliquen recomanacions similars a les del capítol "Enviar una carta personal d'invitació", [p. 31](#).

En general, comuniqui's en l'"idioma" de l'inversor i mantingui una relació professional, allunyi's de tractes, suborns, regals, etc. Documenti la seva comunicació amb l'inversor i sàpiga quina informació

li transmet (especialment les dades personals del propietari). Tingui paciència amb els grups de propietaris; el seu procés de decisió és més llarg.

Una altra possibilitat d'arribar als inversors és a través de les relacions públiques, els multiplicadors o els esdeveniments. Aquestes oportunitats poden aprofitar-se al mateix temps per a informar sobre els serveis de la "unitat".

POSSIBILITATS DE CONTACTE ALTERNATIVES

Relacions públiques

- Publicar els edificis buits en venda als llocs web del mercat immobiliari, al lloc web de la ciutat i de la "unitat", als periòdics locals i a les xarxes socials
- Publicar cartells i fitxes d'edificis buits en venda (incloent a qui dirigir-se)
- Exposar els diagnòstics/resums de l'edifici en els llocs que visitaran els possibles inversors: bancs, oficines d'agents immobiliaris, ajuntament, en l'edifici buit

Esdeveniments

- Realització de visites individuals a les instal·lacions
- Participar en fires immobiliàries i de l'habitatge
- Seminaris web per informar sobre les oportunitats d'inversió en edificis buits
- Organitzar un esmorzar d'inversors amb visites a edificis buits en venda i/o una visita de bones pràctiques a edificis rehabilitats, coneixent als propietaris
- Taller d'informació per a usuaris autònoms i grups de co-habitatge, presentant edificis buits (visita al lloc)
- Festival del carrer dels edificis buits, cridant l'atenció sobre els edificis buits en venda

Multiplicadors

- Informar les organitzacions de promotors, empreses immobiliàries, propietaris, agents immobiliaris locals, assessors fiscals, etc. sobre el treball de la "unitat" i les propietats en venda

Cap inversor sol ser millor que l'inversor equivocat.

- Martin Neubert, WGS Chemnitz

Em va sorprendre la varietat de maneres d'"activar" als inversors.

- Frank Feuerbach, Ciutat de Chemnitz

En estar en contacte amb els inversors, intenti comprendre quin tipus d'inversions busquen:

- Definició del perfil de cerca: tipus d'edifici, ubicació, grandària, etc.
- Plans i objectius: autoconsum, lloguer, revenda, etc.
- Capacitats financeres i sistemes de finançament
- Necessitats de suport i informació

! Amb el temps, l'equip de la "unitat" adquirirà habilitats interpersonals per distingir entre especuladors i inversors de confiança. Les converses personals, la recerca sobre projectes de referència i les visites a les instal·lacions solen ser molt útils per conèixer els antecedents i les capacitats d'un inversor i filtrar quin inversor pot oferir els resultats desitjats.

Donar suport als inversors

Els inversors reben el mateix suport que els propietaris des que es converteixen en propietaris (vegeu "Suport als propietaris", [p.32](#)). Abans de completar la venda, es recomanen serveis addicionals.



SERVEIS PER A INVERSORS

- Informació i suggeriments sobre edificis buits en venda
- Visites a edificis buits en venda
- Informació sobre oportunitats de finançament
- Connectar amb els propietaris, l'administració de la ciutat, els experts i les institucions financeres per discutir el projecte potencial
- Orientació en el procediment de compra
- Informació sobre els procediments legals i administratius

Serveis particulars per a grups de propietaris/co-habitatge

- Suport per a organitzar-se i finançament
- Assessorament sobre les possibilitats financeres i jurídiques
- Orientar-los en el procediment administratiu
- Informar-los i connectar-los amb bons exemples

A l'hora de definir els serveis de la "unitat", cal tenir en compte dues qüestions:

- Recursos disponibles: temps i experiència del personal
- Suport a les necessitats dels inversors

Garantir que els serveis reflecteixin i responguin a aquestes qüestions. Si és necessari, incorpori socis amb experiència complementària rellevant.

Provi els seus serveis: Obtenir l'opinió dels inversors.

És probable que al principi només tingui un nombre limitat d'inversors. Utilitzi aquesta fase per provar els seus serveis. Sigui flexible per adaptar, afinar o ampliar els serveis de la "unitat" i la informació que proporciona en funció d'aquestes experiències. Després d'haver donat suport a un inversor, obtingui la seva opinió sobre quina informació i serveis li han resultat especialment útils i quins altres creu que continuen sent necessaris/manquen. D'aquesta manera, els serveis de la "unitat" poden millorar amb el temps.





**Connexió i
coordinació de les
parts interessades
públiques i privades**



Connexió i coordinació de les parts interessades públiques i privades

OBJECTIU

Els propietaris i els inversors no són els únics que intervenen en la reactivació dels edificis buits: altres institucions públiques i privades participen en aquest procés. Han de prendre decisions o poden donar suport a la reactivació. Perquè aquest procés es dugui a terme de manera eficaç i selectiva, la "unitat" pretén informar, intercanviar, comprometre i coordinar a aquestes parts interessades en suport de la reactivació dels edificis buits.

L'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz ha demostrat que, a través de la cooperació i l'intercanvi amb les parts interessades públiques i privades pertinents, la "Unitat d'Activació d'Edificis" de Chemnitz ha arribat a ser reconeguda i valorada per les parts interessades com recopiladora i distribuïdora central d'informació sobre edificis problemàtics amb un clar enfocament en solucions per al benefici comú.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Definir què cal coordinar i intercanviar amb quines parts interessades per donar suport a la reactivació dels edificis buits.
2. Definir i aplicar estructures i procediments per garantir la cooperació i l'intercanvi.

Pluja d'idees sobre els passos necessaris i les parts implicades en la reactivació dels edificis buits

- Faci una pluja d'idees sobre els passos necessaris per reactivar un edifici desocupat i el que cal coordinar amb qui al llarg d'aquests passos.

- Descrigui els interessos i responsabilitats de les diferents parts interessades i els vincles i procediments existents entre elles.
- Pensi en com podria simplificar-se el procés per al propietari mitjançant la coordinació de les parts implicades en el procés.
- Generar idees sobre com es podria secundar i complementar la "unitat" en els seus serveis de reactivació i viceversa.

Faci que altres parts interessades participin en la pluja d'idees. Pregunti'ls com podrien donar suport als passos individuals i com podrien contribuir a la reactivació dels edificis buits en general. Però també pregunti quin suport i informació de les seves activitats pot ajudar-los a complir les seves tasques perquè la cooperació i l'intercanvi siguin una situació en la qual tots surtin guanyant.

POSSIBLES PARTS INTERESSADES QUE HAN DE PARTICIPAR

Administració local (departaments municipals i organismes públics d'habitatge i desenvolupament)

L'objectiu és intercanviar de manera activa i contínua amb aquestes parts interessades sobre la reactivació dels edificis buits, ja que són importants responsables de la presa de decisions i aporten informació i orientació. També disposen d'uns certs poders administratius per a influir en el desenvolupament (normes de planificació, impostos i multes, codi de construcció). Aquest intercanvi pot dur-se a terme mitjançant reunions periòdiques de coordinació i visites in situ.

Institucions de finançament (bancs locals, fundacions, institucions de finançament regionals i estatals)

L'objectiu és comprovar les oportunitats de finançament, així com desenvolupar programes de suport i crèdit per a la compra i rehabilitació d'edificis buits.



Experts (arquitectes, agents immobiliaris, assessors, empreses de construcció, associacions de propietaris)

L'objectiu és accedir a la seva experiència i donar-los a conèixer les oportunitats (d'inversió) que els edificis buits ofereixen als seus clients. Atès que pot haver-hi diners o comissions pel mig, sigui transparent sobre les activitats de la seva "unitat".

ONG i grups d'interès locals (en l'àmbit de la reactivació d'edificis buits, la conservació d'edificis del patrimoni, la revitalització de barris, els usos temporals i les activitats socials i culturals)

L'objectiu és activar-los per donar suport a la reactivació d'edificis buits i el seu ús social i cultural o fins i tot el seu co-desenvolupament. En la recopilació de bones pràctiques d'ALT/BAU es poden trobar interessants exemples de com s'utilitzen els edificis i pisos buits per proporcionar habitatges i espais assequibles als inquilins més febles econòmicament.

Institucions de recerca (universitats)

L'objectiu és accedir a la seva experiència i al suport dels estudiants, és a dir, identificar les raons de les desocupacions, donar suport al seguiment o l'elaboració del diagnòstic de l'edifici.

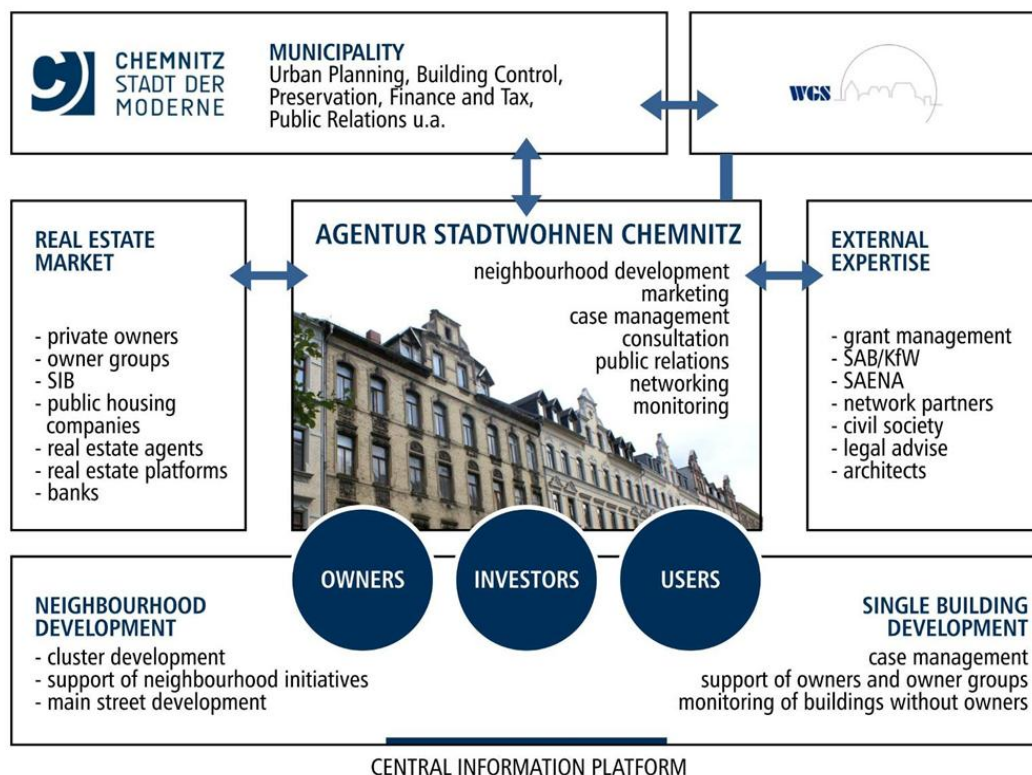
Consulti el quadre que apareix al final d'aquest capítol per conèixer els temes de coordinació que han definit els socis d'ALT/BAU.

Definir i aplicar estructures i procediments de coordinació i intercanvi

A partir de la seva pluja d'idees, defineixi les estructures i els procediments de coordinació i intercanvi en consulta amb les parts interessades que han de participar. També és possible que se li ocorrin noves eines i instruments per aplicar a la seva ciutat.

També pot ser que ja existeixin estructures i activitats per reactivar els edificis buits. Integrar i racionalitzar aquestes estructures i processos. Eviti la duplicació. Consideri, juntament amb les parts interessades, com es poden millorar o donar suport a les seves activitats.

Molts socis d'ALT/BAU tenen la intenció de crear grups de coordinació i intercanvi o reunions temàtiques periòdiques per abordar qüestions concretes de les parts interessades. Fins i tot s'ha fundat un consell de l'habitatge amb actors públics i privats. Uns altres volen utilitzar les plataformes digitals per intercanviar informació i comunicar sobre els edificis buits i les activitats i serveis pertinents.

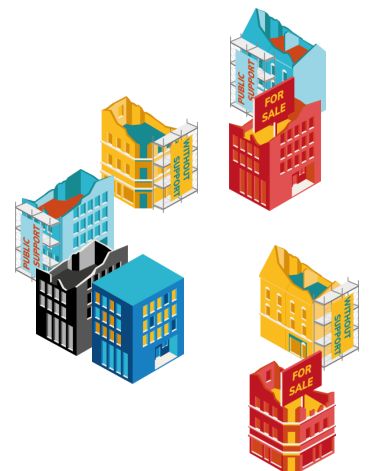


Per veure què i com es coordina l'Agència de l'Habitatge de Chemnitz i amb quines parts interessades, doni un cop d'ull a aquesta [presentació](#), diapositives 7-18. També celebren reunions semestral del comitè de direcció per supervisar els resultats i objectius de la "unitat".

! Tingui en compte: La coordinació i el flux d'informació no són unidireccionals. Les altres parts interessades també han de beneficiar-se de les activitats i estructures. Per això cal tenir en compte els seus interessos a l'hora de definir les estructures i els procediments.

Provar els procediments i estructures.

Igual que amb les altres tasques, provi les estructures i els procediments. Adapti-les en funció de l'experiència perquè, amb el temps, siguin cada vegada més útils per a totes les parts implicades.



TEMES DE COORDINACIÓ EN LA REACTIVACIÓ D'EDIFICIS BUI TS

Tema de coordinació	Institució per involucrar/informar	Eina
Qüestions de política general	Ajuntament, planificació i altres departaments pertinents	Reunions temàtiques
Propietat (canvi) Intercanvi d'informació sobre la propietat	Registre de la propietat Control d'edificis Departament d'impostos	Correu electrònic Base de dades de propietats compartides
Situació actual i necessitat d'actuació en els edificis prioritaris Seguiment del progrés de la reactivació; discussió dels casos difícils; actualització dels últims esdeveniments; plans del propietari i de l'inversor; definició de les tasques i accions legals, és a dir, mesures de seguretat, multes fiscals, execucions hipotecàries, subvencions públiques, pròxims passos	Control d'edificis Desenvolupament urbà Autoritat de conservació Departament d'impostos	Reunions periòdiques del comitè de direcció o del grup de treball Base de dades de resultats compartida
Informació sobre els edificis buits per exemple, per aplicar multes fiscals, per definir nous edificis sobre els quals actuar	Departament d'impostos Control d'edificis Autoritat de conservació	Correu electrònic, trucada telefònica Base de dades de propietats compartides
Permisos de rehabilitació/construcció Perquè els diferents permisos no es contradiguin entre si i puguin obtenir-se sense majors esforços per part dels propietaris; Garantir procediments que facin "fàcil" per al propietari rebre els permisos necessaris per a la rehabilitació de l'edifici	Control d'edificis Autoritat de conservació Departament de Desenvolupament Urbà Propietari	Reunió del comitè directiu Reunions ad hoc Recurs integral/persona de contacte central per al propietari
Obres de construcció d'infraestructures tècniques i espai públic Perquè no interfereixin amb les accions de rehabilitació dels edificis buits	Oficina d'enginyeria civil	Reunions ad hoc Reunió del comitè directiu
L'evolució del mercat de l'habitatge i les consegüents necessitats de reactivació dels edificis buits	Experts immobiliaris Departament de Desenvolupament Urbà i Habitatge	Reunions individuals amb experts Anàlisi de les plataformes immobiliàries
Introducció de les dades/la informació pertinents en la base de dades de propietats/sistema d'informació geogràfica (SIG) Definir qui recull, insereix, actualitza i qui té accés a quina informació.	Departament d'informàtica Departaments municipals competents	Plataforma central d'informació i intercanvi: SIG; base de dades de propietats compartida; arxiu compartit
Problemes i idees dels residents per als edificis i pisos buits és a dir, debatre la seva reutilització social/cultural/temporal o gestionar els problemes derivats de la seva desocupació.	Ciutadans ONG Iniciatives locals Grups d'usuaris	Reunions de veïns Persona de contacte oficial Fòrums d'Internet i xarxes socials



Activitats de publicació i comunicació



Activitats de publicació i comunicació

OBJECTIU

Si no es coneixen els serveis de la "unitat" i els propietaris i inversors no disposen d'informació rellevant sobre els edificis buits, serà difícil reactivar-los amb l'ajuda de la "unitat".

Per això és important desenvolupar i posar en marxa activitats de publicació i comunicació que perseguixin dos objectius

- publicar els edificis buits que necessiten ser reformats i les seves oportunitats per atreure a possibles compradors i usuaris (inversors) perquè inverteixin en els edificis buits i
- donar a conèixer els serveis i el suport de la "unitat" als seus grups objectiu (propietaris i inversors).

L'experiència de l'“Agència de l'Habitatge” de Chemnitz ha demostrat que, a través de les activitats de publicació i comunicació, la informació sobre els edificis pot difondre's per tot el món per guanyar un major interès o dirigir-se a públics específics segons l'estratègia que prefereixi la ciutat o el propietari.

TASCA I RECOMANACIONS

1. Defineixi els grups destinataris de les seves activitats de promoció i comunicació i el que pretén aconseguir amb ells.
2. Desenvolupi eines i activitats de publicació i comunicació específiques per al grup objectiu.
3. Posi en marxa i provi les seves eines i activitats de publicació i comunicació.

Definir els grups destinataris i els objectius de les activitats de publicació i comunicació.

Un element molt important és comprendre que els diferents grups tenen diferents necessitats d'informació i que se'ls aconsegueix amb diferents mitjans i enfocaments. Per tant, és important per al treball de la "unitat" saber qui són els grups objectiu, les seves necessitats d'informació i com arribar a ells de la millor manera. Això constituirà la base del treball de publicació i comunicació.

Definir els grups objectiu.

Al principi, defineixi els grups destinataris del treball de la "unitat". Aquests seran principalment els propietaris i els possibles inversors i usuaris dels edificis buits, però també pot haver-hi uns altres. Doni un cop d'ull a la taula més a baix.

Definir el que vol aconseguir amb els seus grups objectiu a través de les activitats de comunicació.

Una vegada definits els grups objectiu, pensi en el que vol aconseguir amb les seves activitats de publicació i comunicació cap a ells. Per exemple, podria motivar als propietaris a invertir en els seus edificis i pisos buits o inspirar als inversors i grups d'usuaris a fer-ho. En el següent quadre es poden trobar exemples de quins objectius es poden perseguir amb quins grups de destinataris.

Identificar les necessitats d'informació i els canals de comunicació dels seus grups objectiu.

Perquè els serveis de la seva "unitat" resultin atractius, pensi en la informació que pot interessar als seus destinataris i en els canals d'informació que poden utilitzar per a obtenir-



Tingui en compte: Diferents grups objectiu
= diferents interessos d'informació
= diferents canals de comunicació
= diferents activitats de comunicació

Totes aquestes respostes l'ajudaran a preparar materials de publicació i comunicació útils i orientats al públic objectiu per al treball de la seva "unitat". El reconeixement del treball de la "unitat" afectarà la seva eficàcia per arribar als propietaris i als possibles inversors.

Altres institucions també poden estar interessades a comunicar-se amb els seus grups objectiu. Comprovi la cooperació i el suport a les activitats de comunicació conjuntes per augmentar els seus recursos per a aquesta activitat.

GRUPS DESTINATARIS I OBJECTIUS DE LES ACTIVITATS DE PUBLICACIÓ I COMUNICACIÓ

	Grups destinataris de les activitats de màrqueting i comunicació						
Objectiu/ intenció de les activitats de màrqueting i comunicació	Propietari	Inversor/comprador	Iniciativa d'usuari/habitatge	Institució de finançament regional	Agència a immobiliària	Administració municipal	Mitjans de comunicació
Motivar-los perquè proporcionin l'espai necessari per a l'habitatge	x	x	x				
Posar en contacte a les persones perquè inverteixin conjuntament (rehabilitar/reutilitzar) o s'auto-utilitzin			x				
Aconseguir que s'interessin per invertir (rehabilitar/reutilitzar) o auto-utilitzar	x	x	x				
Proporcionar informació sobre els edificis buits i les seves oportunitats		x	x				x
Proporcionar informació sobre finançament i altres ajudes (de la "unitat" i d'altres institucions)	x	x	x				x
Informar-los i desenvolupar la confiança en el treball de la "unitat"	x	x	x			x	x
Per conèixer les seves intencions amb la propietat	x						
Transmetre els avantatges d'una venda quan no s'inverteix	x						
Atreure usuaris per als locals buits			x				x
Mobilitzar per donar suport a la "causa" amb els seus mitjans			x	x	x	x	x
Tenir una millor perspectiva de les zones afectades pels edificis buits i estar més oberts a finançar projectes en elles				x			
Transmetre una millor imatge de la zona afectada pels edificis buits	x	x	x			x	x

Per a més informació sobre els grups objectiu, les seves necessitats d'informació i els canals de comunicació, descarregui aquest document.



Desenvolupar eines i activitats de publicació i comunicació específiques per al seu grup objectiu.

Una vegada que conegui les necessitats d'informació i els canals de comunicació dels seus grups objectiu i el que vol aconseguir amb les seves activitats de publicació i comunicació, desenvolupi materials de publicació i comunicació orientats als grups objectiu i publiqui'ls a través dels canals de comunicació identificats.

QUÈ PUBLICAR?

Els socis d'ALT/BAU recomanen:

- Tasques i serveis de la "unitat"
- Casos d'èxit i aparadors d'edificis rehabilitats i reutilitzats amb el suport de la "unitat"
- Edificis buits en venda (amb l'autorització del propietari; vegeu també les "fitxes d'edificis" i el "diagnòstic d'edificis" en la [p.33](#))
- Fitxes de perfil de les zones d'interès on es troben els edificis buits: perspectives, plans urbanístics, etc.
- Espai d'intermediació que connecta als propietaris amb els mecanismes de suport i els possibles inversors i usuaris per al co-desenvolupament d'edificis buits
- Fonts de finançament per a la rehabilitació
- Guia de com rehabilitar amb èxit un edifici que necessita ser reformat: explicació pas a pas, consells per tractar els valors patrimonials, augmentar l'eficiència energètica, etc.

Sigui creatiu a l'hora de desenvolupar les seves eines de comunicació. És important que, sigui com sigui el canal de comunicació o el material que s'utilitzi, els seus materials reforcin la professionalitat de la "unitat" i fomentin la confiança en els seus serveis.

Un lloc web ha de tenir un aspecte oficial i oferir informació clara, transparent i fàcil d'entendre: en què consisteix l'agència, a qui i com pot ajudar amb els seus serveis, qui és l'equip que està darrere de la "unitat", primera informació útil per a la rehabilitació d'un edifici buit, preguntes freqüents, etc. Utilitzi elements visuals per transmetre la informació.

COM PUBLICAR

Avui dia, especialment en les condicions de la COVID-19, l'ús dels mitjans digitals és d'especial importància i tenen un gran abast. Els mitjans digitals són molt adequats per a la comunicació orientada al públic objectiu i es poden adaptar bé segons el públic objectiu i el missatge que es vulgui transmetre. Clàssicament, es poden utilitzar els llocs web i les xarxes socials. També els portals immobiliaris professionals poden ser útils per arribar a un públic informat.

- Però també es tracta d'altres "canals de comunicació" com
- Contacte directe mitjançant trucada telefònica, carta, correu electrònic i fins i tot visites personals.
- Llocs d'informació en fires immobiliàries i de l'habitatge
- Comunicats de premsa i articles en revistes de comunitats de propietaris i immobiliàries i en periòdics locals
- Pamflets i fullets, per exemple, exposats en els bancs
- Cartells en espais públics i transports públics
- Grans pancartes en els edificis buits amb informació sobre a qui dirigir-se si es vol rehabilitar o reutilitzar l'edifici.
- Visites guiades i esdeveniments per destacar els projectes locals d'èxit o els edificis buits en venda
- Seminaris temàtics amb experts per a propietaris, inversors i grups d'usuaris interessats
- Xerrades entre iguals amb propietaris i inversors/usuaris que han rehabilitat amb èxit un edifici amb el suport de la "unitat"

Campanya d'informació en obrir la "unitat"!

Doni a conèixer la "unitat" i els seus serveis de suport. Per això, quan obri la "unitat", acompanyi-la d'una campanya de relacions públiques sobre la "unitat" i els seus serveis, així com sobre les oportunitats que pot oferir la reactivació dels edificis buits. Publicar els primers èxits de la fase pilot en relació amb el treball de la unitat. Doni a la "unitat" un títol sòlid i utilitzi'l en la comunicació, perquè es converteixi en una marca coneguda.

! Tingui en compte: Hi ha una varietat d'activitats de publicació i comunicació. Utilitzi-les en combinació i sigui específic per al grup objectiu.

Provar les eines i activitats de publicació i comunicació.

La publicació i la comunicació poden requerir molt d'esforç i recursos. Per tant, és útil provar primer els materials i les eines d'informació amb un grup de companys. Sobre la base dels comentaris, es poden continuar desenvolupant i ampliant.

També iniciar activitats de publicació i comunicació en una mostra seleccionada d'edificis com a part d'una fase pilot.

Promoure el treball de la "unitat" constantment, és a dir, a través de petites històries d'èxit. Amb el temps, això augmentarà la confiança i l'abast de la "unitat" i també generarà interès, especialment si l'edifici és d'interès general a la seva ciutat.

! Tingui en compte: La publicació i la comunicació no han de subestimar-se. Es necessita un cert nivell d'experiència i professionalitat per a fer-ho bé. Busqui socis si no disposa dels coneixements necessaris dins del seu equip.

fer el mateix en línia: podrien posar xinxetes virtuals en els edificis que necessiten reformes en un mapa públic. Això va cridar l'atenció del públic i dels mitjans de comunicació sobre aquest tema. Per a més informació, consulti el lloc de Facebook de Rybnik.

Vilafranca i Seraing aprofiten els esdeveniments culturals i familiars per a cridar l'atenció dels residents (com a potencials inversors) sobre els edificis i pisos buits de la ciutat. Totes dues pràctiques es presenten en la recopilació de bones pràctiques d'ALT/BAU.

L'"Agència de l'Habitatge" de [Chemnitz](#) i el Urban Lab de [Torí](#) també compten amb sofisticats enfocaments locals de màrqueting i comunicació. Chemnitz va posar en marxa una campanya en els mitjans de comunicació locals titulada "Nova vida per als edificis antics", en la qual es destaquen històries interessants del treball de l'agència i projectes notables a la ciutat.

! Al llarg dels anys, Chemnitz ha tingut experiències molt positives amb les visites al lloc, tant com oportunitat de comunicació amb els propietaris, inversors i parts interessades com a mesura per a generar interès en un edifici. Sovint, els propietaris fins i tot lliuren les claus a l'"Agència de l'Habitatge" per facilitar l'accés.

EXEMPLES DE CIUTATS

[Constança](#) ha llançat una [pàgina web](#) dedicada al centre històric i a la reactivació dels seus edificis buits. La ciutat també organitza esdeveniments entorn d'aquest tema.

[Riga](#) desenvoluparà una plataforma de cerca en línia per promoure l'ús social temporal i el codesenvolupament d'edificis buits. La plataforma en línia contindrà un mapa interactiu i informació addicional d'utilitat sobre els llocs i edificis per facilitar la cerca.

[Rybnik](#) va organitzar una campanya de relacions públiques "Busco un canvi". Els residents van rebre adhesius que podien pegar en els edificis desocupats per mostrar que requereixen accions. També podrien





FINALMENT, PERÒ NO MENYS IMPORTANT...

La reactivació d'edificis residencials buits i pisos que necessiten ser reformats no consisteix "només" a establir una "unitat" amb tasques comparables a les descrites en aquesta guia. Es pot fer més, per exemple aplicant eines financeres i legals com a "premi i càstig" per a mobilitzar als propietaris a rehabilitar i reutilitzar els seus edificis buits. Per a obtenir més inspiració, doni un cop d'ull a la recopilació de bones pràctiques d'ALT/BAU. Pot trobar casos de ciutats sobre

- Inventari i seguiment dels edificis i pisos buits;
- Activitats de màrqueting per atreure a la gent als edificis buits;
- Eines legals per reactivar edificis i pisos buits;
- Assignació de pisos buits a inquilins econòmicament més vulnerables; i
- Utilització d'edificis i pisos buits per proporcionar habitatges assequibles.

I UNA ÚLTIMA RECOMANACIÓ

Quan desenvolupi la "unitat" i les seves tasques, no ho faci només en el seu escriptori. Impliqui les parts interessades que puguin donar suport a l'esforç de reactivació dels edificis i pisos buits. Els beneficis que pot obtenir s'expressen bé en les següents declaracions de dues persones implicades a nivell local en el projecte ALT/BAU.

"Hi ha molts recursos i persones actives al nostre voltant per a la reactivació d'edificis buits, però la majoria de les vegades no els coneixem per falta de comunicació, contacte i col·laboració entre les persones, les institucions i els seus serveis. Gràcies al treball d'ALT/BAU, vam tenir l'oportunitat de conèixer i parlar amb persones actives en el sector immobiliari, de la renovació o de les desocupacions, que probablement no hauríem conegut ni parlat d'una altra manera. Ens vam assabentar de les iniciatives i del que ja s'està fent sobre el terreny. Hem unit forces amb ells i ara treballem junts. Mai hi ha suficient comunicació."

- **Bénédict Borckmans, coordinador del projecte ALT/BAU de Seraing**

"Ser membre del grup de treball ALT/BAU de Torí ha estat una bona oportunitat per a nosaltres: un lloc on debatre qüestions, idees i necessitats comunes amb altres organismes i organitzacions que s'ocupen de la qüestió de l'habitatge a Torí. El valor afegit d'aquest projecte és la idea de reunir entorn d'una mateixa mesa a diversos actors que treballen en el territori: inversors en habitatge social com nosaltres, beneficiaris de projectes d'habitatge, organitzacions del tercer sector i investigadors. Sembla banal, però no ho és, ja que és bastant difícil organitzar aquests moments de confrontació amb tants interessats. D'aquesta confrontació va néixer el projecte del "mapa de serveis d'habitatge", un resultat del procés de transferència que pretenem seguir i desenvolupar més."

- **Bianca Viarizzo, Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, membre del grup de treball ALT/BAU de Torí**



Xarxa ALT/BAU

La xarxa de transferència URBACT d'ALT/BAU uneix a set ciutats europees en el seu esforç per donar suport a la reactivació i reutilització d'edificis i pisos residencials buits a les seves ciutats mitjançant la transferència i adaptació del model de bones pràctiques de l'"Agència de l'Habitatge" de Chemnitz. Per a això, s'han reunit en trobades transnacionals

per aprendre i intercanviar sobre la transferència i adaptació de les bones pràctiques de Chemnitz, així com d'altres bones pràctiques de les set ciutats associades. A partir d'aquest intercanvi, els socis han desenvolupat les seves pròpies "agències d'habitatge" adaptades a les seves situacions locals.



Aquesta guia ofereix una visió general i orienta a les ciutats i professionals interessats sobre com aplicar l'enfocament ALT/BAU: La creació i les tasques d'una "Unitat d'Activació d'Edificis Alternatius" per a comprometre's activament en la reactivació d'edificis residencials buits i pisos que necessiten ser reformats en benefici del desenvolupament urbà.