

# La capacidad de regeneración urbana de los frentes comerciales abandonados. Sant Just Desvern como caso de estudio

PONSATÍ CAÑO, Pere

## Resumen

La actualización de los hábitos de consumo como consecuencia de la importación de los modelos comerciales americanos, la progresiva franquiciación y réplica de los ejes comerciales centrales, o el crecimiento del comercio electrónico, son factores que inciden en las estructuras comerciales urbanas de la metrópolis. Uno de sus principales efectos sobre la forma urbana es el fenómeno del abandono comercial que, en ámbitos con poca centralidad y accesibilidad, se muestra de forma acusada y genera paisajes urbanos de periferias bajas de difícil regeneración. Paralelamente, el acceso a la vivienda es uno de los principales problemas de la población del territorio metropolitano de Barcelona. A partir de la consideración de estos dos fenómenos se plantea la hipótesis (respaldada también por sectores económicos y políticos) de que determinados locales comerciales vacíos podrían contribuir a paliar el problema. Proponemos Sant Just Desvern como caso de estudio ya que se ha detectado una dinámica de enfriamiento de su sistema comercial. La recogida de datos sobre usos de las plantas bajas revela que, de un total de 469 locales, en el 75% hay actividad y el 25% están vacíos. ¿Cuáles de estos locales deberían ser recuperados por la estructura comercial para no alterar sus lógicas de continuidad, y cuáles podrían reconvertirse en nuevas viviendas? La propuesta de valoración será tan urbanística como tipológica, y deberá considerar factores de forma y estructura urbana, las restricciones de usos que determine el PGM o las exigencias tipológicas del Decreto de habitabilidad.

Palabras clave: *estructura comercial, comercio urbano, regeneración urbana, falta de vivienda*

## Urban regeneration capacity of abandoned commercial storefronts. Case study of Sant Just Desvern

### Abstrac

The updating of consumption habits caused by the import of American shopping mall and retail patterns, the progressive franchising and cloning of central commercial areas, and the growth of electronic commerce, are factors that have an impact on the urban commercial structures of the metropolis. One of the main effects on urban form is, in areas with less centrality and accessibility, the phenomenon of commercial shut down, which generates urban landscapes of closed blinds that might be difficult to regenerate. Furthermore, access to housing is one of the main difficulties for the population of the metropolis of Barcelona. Taking these two phenomena into account, we propose the following hypothesis (also backed up by economic and political sectors): some empty shops could contribute to alleviating the problem of access to housing. We propose Sant Just Desvern as a case study, since it is undergoing a strong weakening of its commercial system. Fieldwork collected data on ground floor uses reveals that, 75% of a total of 469 stores are active and 25% are empty. How many of these former shops should be recovered by the commercial structure, so as not to alter its logics of continuity, and which ones could be new homes? The proposed evaluation method needs to be both urban and typological, and should consider factors of urban structure, restrictions of zoning determined by the General Master Plan and the mandatory typological regulations.

Keywords: *commercial structure, urban retail, urban regeneration, lack of housing*

### 1. Importación de modelos comerciales y desertización

En las últimas décadas del siglo XIX, con la Segunda Revolución Industrial, se dispararon el crecimiento mercantil, industrial y científico técnico. También se fueron estableciendo legislaciones que hicieron aumentar los salarios, con plena consciencia de que el desarrollo de la demanda interna permitía el crecimiento del beneficio. Poco después, como reacción a la Gran Depresión de 1929, se desplegaron políticas basadas en las teorías de J. M. Keynes, que promovieron un aumento constante de la demanda de los consumidores privados, generalizándose en el mundo capitalista en las décadas de los 1950 y 1960. En aquel contexto, recayó en el arquitecto Victor Gruen la responsabilidad de diseñar el primer ensayo de centro comercial cubierto y climatizado (Southdale Center) en Edina, Minnesota. Fue inaugurado en 1956 y todavía hoy está abierto al público. Southdale Center y Northland Center en Detroit (1954) fueron solo los pioneros en un proceso colonizador que, en Estados Unidos, se consolidó en menos de veinte años. Implicó un cambio social que modificó los hábitos cotidianos populares hasta el punto de refundir en un mismo lugar los espacios de consumo con los de ocio.

El modelo comercial de los shopping malls y los regional malls (hasta el momento totalmente dependiente del vehículo privado y las infraestructuras viarias de alta capacidad) no tardó en adaptarse e implementarse también en los centros urbanos más densos en forma de centro comercial urbano. Dado que se trataba de un modelo de desarrollo inmobiliario lucrativo y con capacidad para regenerar áreas urbanas desvalorizadas, no tardó en exportarse también hacia Europa, a veces como paradigma de la rehabilitación y revitalización urbana. Sólo en la ciudad de Barcelona entre 1993 y 2001 fueron inaugurados hasta siete centros comerciales urbanos que sumaban un total de 736.500 m<sup>2</sup> de oferta comercial y de ocio. A pesar de relacionarse de forma más o menos integrada con las tramas urbanas existentes, el centro comercial urbano lleva implícita la privatización de los espacios colectivos por lo que no sólo modifica hábitos de consumo, sino que también incide significativamente en la forma y el paisaje del espacio comercial de la metrópolis contemporánea.

De forma más reciente, los indicadores de los hábitos de los consumidores

respecto la consolidación y tendencia creciente del comercio electrónico son muy claros. Según el portal de BBVA Research (2019), mientras que en el año 2015 el e-commerce solo representaba el 11% del volumen de las ventas con tarjeta en España, ese porcentaje subió durante el 2018 hasta el 20%. El primer trimestre del año 2014 las ventas del negocio electrónico se situaban en cerca de 1.450 MEUR, y en el último trimestre de 2018 esa cantidad ya se situaba en 3.600 MEUR. Lógicamente, el porcentaje del comercio electrónico en la facturación de las empresas españolas se incrementó, alcanzando el 10% en 2018, mientras que el comercio minorista tradicional se redujo en más de un 4%. Es decir, que los canales digitales (con gigantes del marketplace como Amazon, Ebay, o Alibaba) ya están sustituyendo en algunos casos a los presenciales.

La lógica formal del eje comercial tradicional (una tienda detrás de otra con aparador o capilaridad hacia la calle) obedece a sinergias de concentración y centralidad, pero también a la generación de un recorrido o paseo puesto que la compra comparada es una de las principales actividades contemporáneas de ocio urbano. Ésta cuestión conlleva un riesgo intrínseco del modelo: como las partes del conjunto son interdependientes, se puede dar el colapso de un sistema comercial por el fallo de alguna de ellas.

El vaciado y posterior sustitución de usos de las plantas bajas urbanas no es negativa en sí misma, pero presenta dos riesgos principales para el paisaje y las formas de vivir en la ciudad. En primer lugar puede darse que un proceso de desertificación simplemente ya no revierta. En segundo lugar, que la situación mejore y se consiga revitalizar los locales con actividad comercial pero ¿y si, aún así, la nueva oferta no equilibra compra comparada y de especialidad con compra de conveniencia? El comercio de proximidad es una dotación para la vida cotidiana de cualquier barrio, y si éste mengua o desaparece otros indicadores harán lo mismo (monocultivo funcional, movilidad obligada insostenible, control social del espacio público, etc.).

La evolución del contexto económico y social se presenta pues como uno de los principales motores de transformación de las estructuras comerciales del Área Metropolitana, en constante evolución. Para el caso de estudio del presente artículo (Sant Just Desvern -en adelante SJD-), partimos de la detección por parte de agentes locales (técnicos, políticos, y sociales) de una dinámica de enfriamiento acusada de su sistema comercial.

La intuición de que muchos de los locales cerrados ya no serían reabiertos (a corto o medio plazo) por nuevas actividades generaba una fuerte inquietud por sus implicaciones directas para la vida urbana. Esta cuestión motivó un estudio exhaustivo inédito del sistema comercial de SJD, que pretendía validar la siguiente hipótesis: ¿si los locales comerciales han cerrado sin posibilidad de ser reutilizados por nuevas actividades, cuan conveniente y posible es

ofrecerlos al mercado de la vivienda?



Fig. 04 Locales cerrados en SJD en mayo de 2017. EP.

Si la hipótesis se validara, ¿sería posible CUANTIFICAR el número de nuevas viviendas potenciales para el conjunto del municipio? Si consideramos además la dificultad de acceso a la vivienda, especialmente por parte de los colectivos socialmente más vulnerables, se justifica también el interés del estudio.

## 2. Sant Just Desvern. Situación actual e incidencia del planeamiento

SJD es un municipio del Área Metropolitana de Barcelona con 18.670 habitantes (2020). Gran parte de sus tejidos urbanos residenciales son de tipología unifamiliar con las excepciones del centro histórico, el ensanche menor de la calle Roquetes, las operaciones de vivienda colectiva sobre la Carretera Real, y los entornos de la plaza del Santo Pastor.

En el contexto metropolitano, el centro comercial urbano de SJD se encuentra separado del resto de centralidades comerciales cercanas y sin posibilidad de generar estructura o continuum comercial con ellas. Además, su tejido residencial está muy próximo a varios hipermercados con aparcamiento situados sobre la carretera, y a menos de quince minutos en coche de varios centros comerciales y de ocio urbanos.

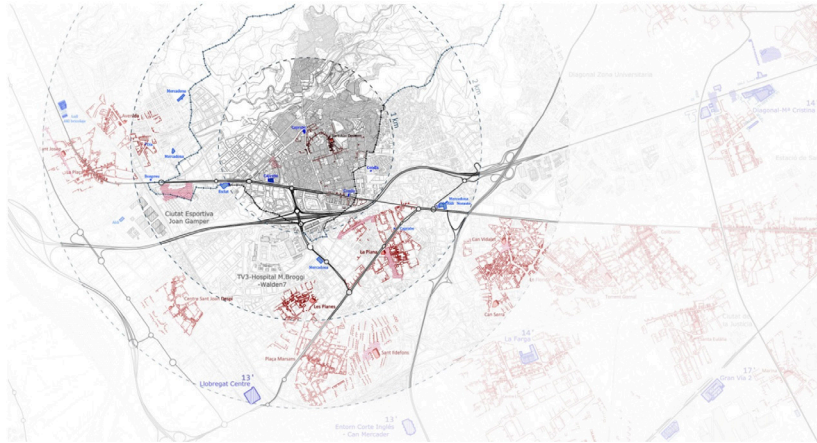


Fig. 06 SJD en relación a los sistemas comerciales colindantes. EP.

Se ha realizado (febrero 2017) un levantamiento completo de los usos de las plantas bajas del municipio donde se ha recogido la siguiente información: nombre de las actividades, locales vacíos, frentes residenciales, frentes de equipamientos, y frentes sin actividad. Se concluye que en el ámbito de estudio hay localizado un total de 469 locales comerciales y de servicios, de los que 353 (75%) tienen actividad y 116 (25%) están vacíos.

Cabe destacar que de los 116 locales vacíos de SJD, con los usos admitidos por el planeamiento vigente, se permitiría la transformación en vivienda de 105 locales (91%).



Fig. 07 Levantamiento de los usos comerciales en planta baja. Muestra ampliada. EP.



Fig. 08 Levantamiento de los usos comerciales en planta baja. Mapa completo. En verde local con actividad; en rojo local vacío. EP.

### 3. El sistema comercial dentro de la estructura urbana

#### 3.1. Identificación de los ámbitos comerciales

El volcado directo de los datos del trabajo campo sobre plano permite una primera lectura que distingue dos distritos funcionales diferenciados: (1) el distrito exclusivamente residencial, y (2) el distrito mixto, con actividades en PB y viviendas en las plantas piso, donde se observa la tendencia a la agrupación de las diferentes unidades comerciales. El comercio se sitúa, como era previsible, siguiendo mayoritariamente lógicas de concentración y únicamente en las plantas bajas de los tejidos plurifamiliares o densos, con un especial dominio de la alineación a la calle. Las diferentes concentraciones comerciales detectadas no tienen continuidad aparente entre ellas por la interrupción que representa el distrito funcional residencial. Las áreas con mayor concentración de comercio son las del entorno de la Carretera Real (con la excepción del tramo histórico central) y la calle Bonavista en el entorno del mercado municipal y del casco antiguo.

#### 3.2. Locales vacíos

El fenómeno de la desertización comercial afecta de manera desigual los ám-

bitos comerciales y se identifican áreas donde el “enfriamiento” es mucho más acusado. Se trata básicamente de (a) la calle Badó, continuidad de la calle Bonavista, (b) el tramo de los tejidos históricos de la carretera (donde el comercio en planta baja ha sido prohibido por el planeamiento derivado entre 1994 y 2015), y (c) algunas calles del ensanche menor de la calle Roquetes.



Fig. 09 Locales vacíos (2017) en SJD. EP.

### 3.3. Estructura o sistema comercial

A tenor de los resultados del levantamiento, concluimos que la función comercial no configura una estructura potente. Su formalización se asemeja más a un “negativo” de la función residencial. Existen áreas de concentración que están conectadas por la estructura viaria, pero son independientes entre ellas. A pesar de ser áreas próximas (en ningún caso continuas) no configuran un sistema unitario, ni con una misma dinámica.

Si obviamos los grandes contenedores corporativos o concesionarios de vehículos que hay sobre la carretera, se pueden delimitar cuatro ámbitos comerciales urbanos diferenciados en función de su localización, relación con la estructura urbana, y nivel de ocupación:

- I. Ámbito comercial del entorno del mercado
- II. Ámbito comercial de la carretera

- III. Ámbito comercial del Sant Pastor
- IV. Ámbito comercial del Walden-ensanche

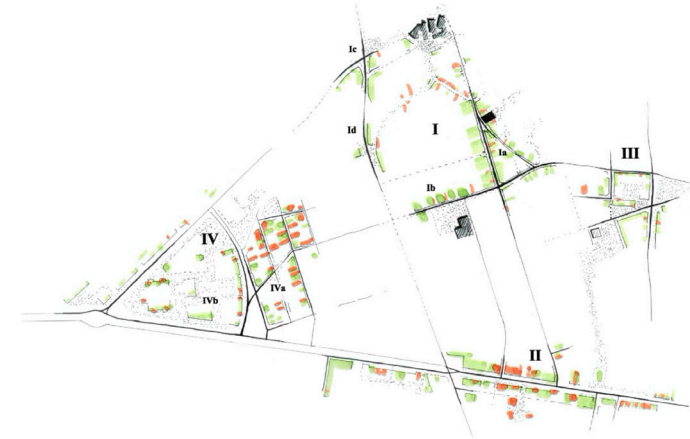


Fig. 10 Ámbitos comerciales urbanos. EP.

### 3.4. Relación con la estructura urbana

En SJD el conjunto de equipamientos locales y pequeñas plazas interiores no logran configurar una estructura potente por sí mismos y, vista su modesta entidad, tampoco lo logran los tejidos patrimoniales o históricos centrales.



Fig.12 Espacios libres, equipamientos, y centro histórico patrimonial. EP.

Sobre este substrato urbano a priori poco vertebrado, hay que considerar también las diferencias tipológicas de los tejidos residenciales, que generan discontinuidades importantes en el sistema comercial.

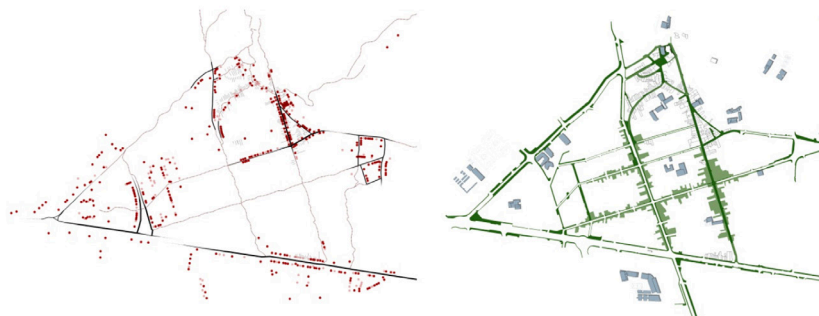


Fig. 13 Sistema comercial y ciudad cívica. EP.

La interrupción es evidente desde el punto de vista de la continuidad física de los locales, pero se diluye o suaviza si éstos se consideran en relación al sistema viario que los une. Las calles centrales y la calidad y grado de pacificación del espacio urbano actúan como apoyo consolidado de la urbanidad. En efecto, la relación entre los distritos funcionales diferenciados (residenciales o de actividad) se mantiene gracias a la proximidad a pie de los ámbitos comerciales y al papel de la retícula de calles, auténtico vertebrador urbano de los tejidos centrales de SJD.



Fig. 14 Estructura comercial y urbana. Vemos en rojo vivo los locales activos, y en rojo apagado locales vacíos. EP.

La estructura principal la configuran (a) la Carretera Real, (b) la avenida de la Indústria, y (c) la calle Bonavista, un recinto triangular con la plaza de Verdaguer en su vértice. Lo cruzan las calles principales pero de carácter peatonal de (d) la Rambla de Sant Jordi y (e) la Creu. Considerando esta estructura local, parece claro que una de las oportunidades para el sistema comercial de SJD pasa por reforzar su relación con la Carretera Real, eje vertebrador de la metrópoli y principal canal de transporte público del municipio y su entorno.

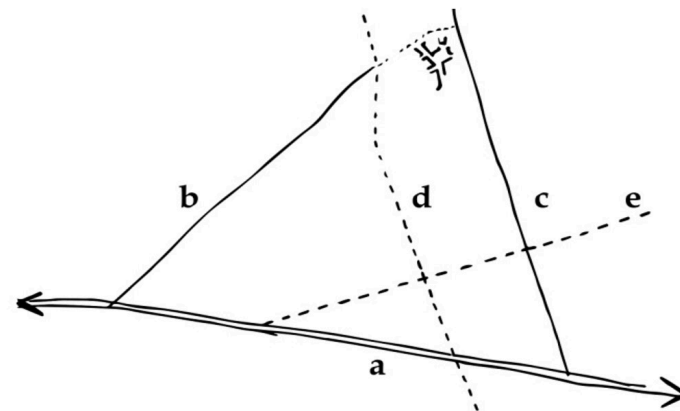


Fig. 15 Estructura urbana. Calles principales. EP.

### 3.5. Clasificación según intensidad de ocupación comercial

La posición del sistema comercial en relación a la estructura urbana no se corresponde estrictamente con su grado de ocupación. En este sentido, y con el fin de clasificar el sistema comercial, establecemos tres umbrales en función del porcentaje de ocupación y de su posición respecto la estructura.

Del total de locales vacíos en SJD, casi un 40% se encuentran en áreas de baja ocupación, y fuera del sistema comercial principal. A priori parece que habría oportunidad para la transformación porque el PGM permitiría el uso de vivienda en el 93% de ellos. ¿Es posible establecer criterios que guíen y justifiquen sus alternativas de transformación?



Fig.16 Clasificación de áreas según intensidad de ocupación comercial: baja ocupación (color rojo), alta ocupación fuera de la estructura principal (verde oscuro), alta y media ocupación en la estructura principal (verde claro). EP.

## 4. Estrategias de actuación y valoración tipológica

### 4.1. Criterios para delimitar áreas de mantenimiento o de transformación

Como se ha descrito anteriormente, según los usos admitidos en PB por la clave urbanística y asumiendo que sería posible encajar en toda la complejidad del marco normativo del PGM (parámetros urbanísticos básicos, densidad máxima de viviendas, etc.) y de la normativa de habitabilidad, la transformación de local comercial hacia la vivienda sería posible en casi todas las plantas bajas vacías detectadas (91%). Existen dudas sobre la conveniencia para SJD y su sistema comercial que esta transformación se consolide en todos sus locales vacíos, especialmente si atendemos a la “función social” del comercio de proximidad. Llegados a este punto nos planteamos dos preguntas: 1) ¿En qué áreas es necesario conservar el comercio? y 2) en qué áreas puede ser conveniente transformar locales en viviendas?

### 4.2. Definición y clasificación en áreas estratégicas

Presentamos a continuación los indicadores y criterios utilizados para delimitar las áreas donde desarrollar las estrategias de conservación o bien de transformación.

Indicadores y criterios para determinar las áreas de conservación del comercio:

- Alta concentración de actividades.
- Papel principal del área (actual y potencial) en la estructura urbana y el contexto metropolitano.
- Singularidad de la concentración comercial.
- Cotidianidad y proximidad (función social) del ámbito en las áreas residenciales centrales.
- Buena accesibilidad y pendiente suave de la calle.
- Alto grado de centralidad.
- Alta densidad de viviendas.
- Tipologías de parcela pequeña.
- Calidad urbana del espacio calle y presencia de elementos patrimoniales.

Indicadores y criterios para determinar las áreas transformación hacia vivienda:

- Dinámica de enfriamiento acusada.
- Área fuera de los ámbitos comerciales principales y continuidad con el distrito residencial
- Oferta sin valor urbano añadido.
- “Domesticidad” del espacio calle y de la tipología de viviendas (incluso plurifamiliares)
- Poca accesibilidad y pendiente fuerte de la calle.
- Baja centralidad.
- Baja densidad de viviendas.
- Tipologías de parcela mayor.

En base a las consideraciones sobre la estructura urbana, y a la caracterización e indicadores anteriores, clasificamos el sistema comercial según las estrategias de actuación para los locales vacíos, y proponemos una delimitación en tres áreas diferenciadas:

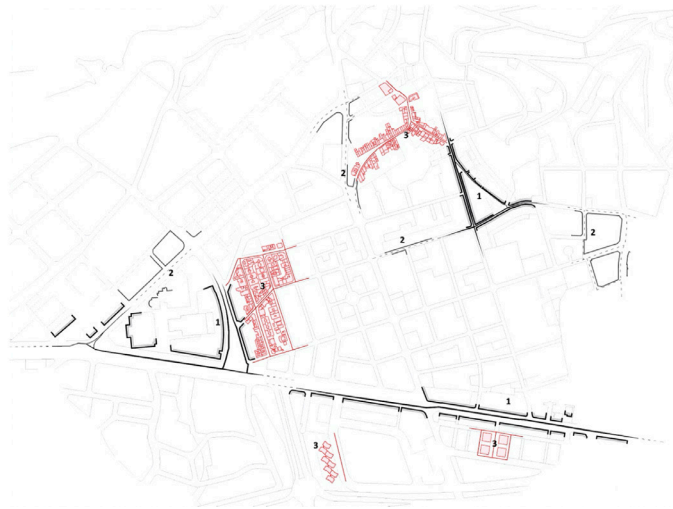


Fig. 20 Clasificación en áreas estratégicas. EP.

### (1) Áreas de uso preferentemente comercial

Se trata de las áreas donde la función comercial es relevante y tiene un papel principal en la estructura urbana del municipio, con una componente importante de función social de abastecimiento de proximidad. Consigue también superar el monocultivo residencial y aportar complejidad urbana, especialmente el ámbito comercial central del mercado. Una hipotética regresión del sistema comercial en estas áreas tendría consecuencias poco deseables (desertización del espacio calle, cierre de locales por efecto dominó, pérdida definitiva de un activo urbano como el sistema comercial, etc.) que hay que

	L. total	L. activos	L. vacíos	PGM admite vivienda
Mercat	109	88 81%	21 19%	20 95%
Walden	69	55 80%	14 20%	14 100%
Carretera	66	47 71%	19 29%	13 68%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>244</b>	<b>190 78%</b>	<b>54 22%</b>	<b>47 87%</b>

evitar, potenciando al máximo la vitalidad de sus plantas bajas.

Fig. 21 Recuento de locales en áreas de uso preferentemente comercial

### (2) Áreas intermedias

Son áreas donde solamente será necesario hacer un seguimiento de la diná-

mica de enfriamiento sobrevenida para evaluar su evolución, ya que su estado actual de ocupación (cerca del 80%) permite asumir que tienen capacidad de autocontención de la demanda. En este caso, la relación de los espacios comerciales con la estructura urbana es de carácter secundario si los comparamos con la primera categoría de conservación y promoción. Se trata de áreas de carácter más local, servidoras de su entorno inmediato y con una oferta donde comercio y servicios se equilibran.

	L. total	L. activos	L. vacíos	PGM admite vivienda
Indústria	18	15 83%	3 17%	3 100%
Reverter i				
Parador	35	30 86%	5 14%	5 100%
Creu	18	14 78%	4 22%	4 100%
Pastor	40	33 83%	7 18%	6 86%
Resto	19	19 100%	0 0%	0 0%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>130</b>	<b>111 85%</b>	<b>19 15%</b>	<b>18 95%</b>

Fig. 22 Recuento de locales en áreas intermedias

### (3) Áreas de transformación y aportación de viviendas

Se trata de áreas complementarias y con cierta continuidad respecto a los ámbitos comerciales principales con presencia de actividades pero con muy bajo índice de ocupación, bien porque los locales se han vaciado o porque desde la ejecución de nuevas promociones no han conseguido aún ocuparse. Las áreas de posible aportación de viviendas son de naturaleza tipológica muy diversa: plurifamiliares con alineación a vial, polígonos de vivienda, o casas

	L. total	L. activos	L. vacíos	PGM admite vivienda
Eixample	51	28 55%	23 45%	23 100%
Clavé	31	19 61%	12 39%	12 100%
Mediterrània	5	2 40%	3 60%	0 0%
Generalitat	8	3 38%	5 63%	5 100%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>95</b>	<b>52 55%</b>	<b>43 45%</b>	<b>40 93%</b>

de cuerpo históricas (calles Badó y Clavé). Su dinámica de enfriamiento es mucho más acusada que en el caso anterior, con un 45% de locales vacíos. Fig. 23 Recuento de locales en áreas de transformación, y totales.

El total de locales vacíos donde la transformación en vivienda no incide significativamente la estructura comercial es de 43, de los cuales el PGM admitiría la transformación de 40.



### 4.3. Clasificación de locales vacíos según el vector tipológico

Como se ha apuntado anteriormente, la transformación de local hacia vivienda en las áreas donde se determina que el cambio puede ser conveniente no puede basarse únicamente en el cumplimiento de los parámetros que determine el planeamiento, ya que la tipología de cada local es determinante para valorar la adecuación al marco normativo de habitabilidad y la viabilidad o no de su transformación.

El Decreto de habitabilidad 141/2012 (DH) y las Ordenanzas Metropolitanas de la Edificación (OME) determinan parámetros de obligado cumplimiento para las nuevas viviendas potenciales a aportar. En general, y probablemente por ser más reciente, el más restrictivo es mayoritariamente el DH. Las condiciones tipológicas más relevantes se detallan a continuación.

La superficie útil interior para nuevas viviendas, deberá ser mayor de 36 m<sup>2</sup> (3.1), y con altura libre mayor de 2,40m (3.5). El más importante (3.6.2) es el que relaciona el perímetro mínimo de fachada con la superficie útil ( $f \geq s/9$ ).

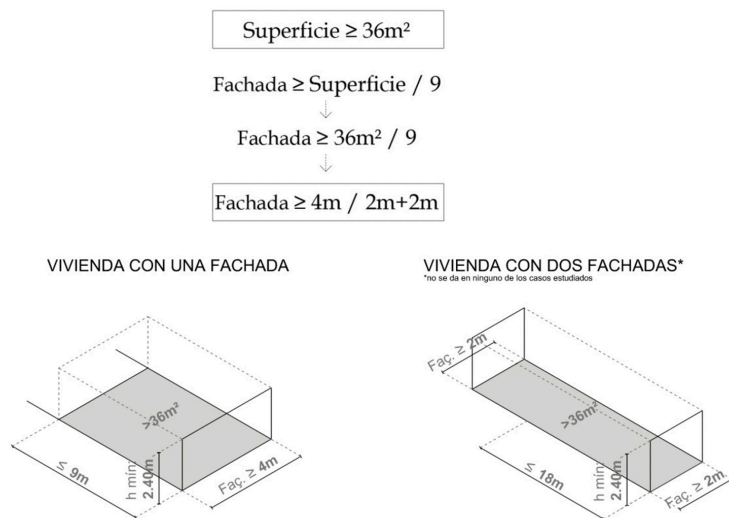


Fig. 26 Longitud mínima de fachada en función de si la vivienda es pasante o no. EP.

Los apartados 3.7.1 + 3.7.2 + 3.9.1 determinan la superficie mínima y la configuración de los espacios de uso común (EMC), Estar + comedor + cocina. Los apartados 3.8 + 3.9.1 determinan la superficie mínima y la configuración

de las habitaciones para viviendas de 1 o 2 habitaciones.

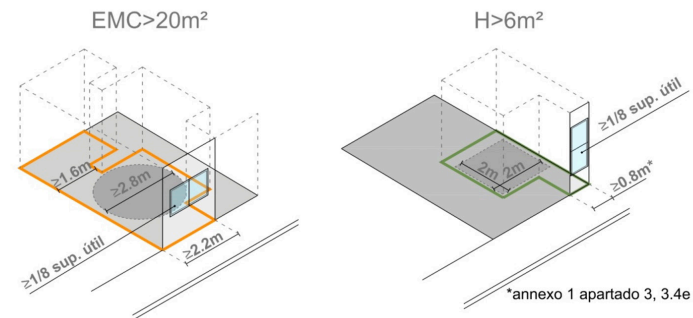


Fig. 27 Esquema axonómico de requerimientos para cada una de las piezas (EMC y habitación). EP.

Si hacemos el ejercicio de forzar al máximo la distribución en planta (con el único objetivo de cumplir con la normativa, no para conseguir el mejor proyecto arquitectónico) resolvemos en la fachada mínima hacia la calle necesaria de los locales potenciales: 4m para viviendas con una sola fachada, y 3,1m para viviendas pasantes.

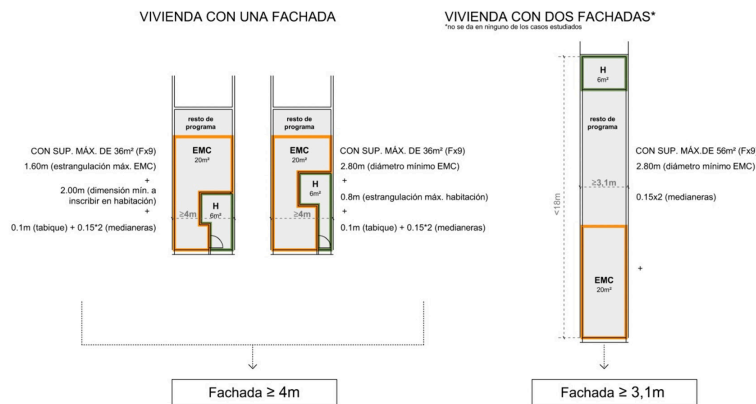


Fig. 28 Posibilidades de agregación de EMC + H, utilizando el mínimo de fachada necesaria. EP.

Para viviendas de una sola fachada, se establece entonces una anchura mínima de 4m para considerar el local como posible “a valorar”, pero no significa que sea totalmente conveniente puesto que en el rango que va de 4m a 5m, y según ensayos realizados por el catálogo de este estudio, existe una dificultad manifiesta de encajar EMC y habitación, más aún si en planta existen

estrangulamientos provocados por núcleos de comunicación vertical, salas de contadores, etc. El rango que va de 5m a 6m, genera una superficie resultante que sugiere (en tipologías convencionales) viviendas de 2 habitaciones, imposibles de colocar por debajo de los 6m de fachada.

A tenor de todo lo expuesto, se establecen categorías (de fachada mínima y superficie resultante) para clasificar los locales vacíos de las áreas de posible transformación según sea: a) inconveniente, b) a valorar, y c) conveniente

PARÁMETROS		CONVENIENCIA DE TRANSFORMACIÓN
fachada mín.	superficie màx. F=S/9	
F<4m	S<36m <sup>2</sup>	<b>INCONVENIENTE</b>
4m≤F≤6m	36≤S≤54	<b>A VALORAR</b>
F>6m	S>54m <sup>2</sup>	<b>CONVENIENTE</b>

Fig. 29 Tabla de parámetros para determinar la conveniencia de transformación de un local vacío. EP.

Aplicando éste criterio para el total de las Áreas de transformación y posible aportación de viviendas de SJD, el total de locales vacíos donde la transformación es conveniente se reduce a 20 (44%). El desglose por subámbitos es el siguiente:

- Eixample: 11 (48%) inconvenientes, 4 (17%) a valorar, 8 (35%) convenientes.
- B) Clavé: 5 (42%) convenientes, 3 (25%) a valorar, 4 (33%) convenientes.
- C) Generalitat: 5 (100%) convenientes.
- D) Mediterrània: 3 (100%) convenientes.

#### 4.4. Aproximación al número de viviendas potenciales

Para aproximar el número de viviendas potenciales que los locales convenientes en áreas de transformación y aportación de viviendas pueden ofrecer a SJD, se han estudiado caso a caso y desde la escala detallada los 20 locales vacíos. La metodología seguida consiste en reportaje fotográfico a pie de calle y medición en el topográfico 1/1000 de los metros lineales de fachada real disponible para obtener la superficie máxima de vivienda según la relación

(fachada> sup./9) a que obliga el decreto 141/2012 de habitabilidad. Una vez hecha esta operación, se sitúa la vivienda o viviendas resultantes y ajusta



Fig. 30 Mapificación de la clasificación de los locales según conveniencia de transformación en las áreas de aportación de nuevas viviendas. EP.

su superficie útil a la configuración de la parcela y la posición de accesos existentes, entradas de aparcamiento, cajas de escalera aproximadas, etc. En la mayoría de casos la superficie máxima resultante de la relación  $f>s/9$  no puede agotarse. Se trabaja entonces con un abanico abierto de tipologías de viviendas que van desde los 36m<sup>2</sup> a 84m<sup>2</sup> en función de las opciones mínimas y máximas posibles de encajar. Los números resultantes son de entre 36 y 53 viviendas.

## 5. Consideraciones finales

El rango de 36/53 viviendas convenientes potenciales en locales vacíos permite anticipar algunas oportunidades de actuación en materia de vivienda, pero habría que entenderlo como una parte más de una estrategia global que contemple otras acciones, vista la escasa entidad que tiene por sí sola.

De los 116 locales vacíos en SJD, sólo 43 se encuentran dentro de las áreas de transformación y aportación de viviendas. Habrá que actuar para rever-

tir la tendencia y volver la actividad los locales vacíos situados en áreas de conservación y seguimiento del comercio. Para conseguirlo, habrá que reforzar el sistema comercial de SJD adoptando medidas para conservar las áreas existentes y vincularlas con los sistemas mayores (especialmente la Carretera Real) para garantizar su continuidad y pervivencia.

## Bibliografía

Carreras, C. (2003). *Atlas Comercial de Barcelona*. Ajuntament de Barcelona.

Glaser, M. et al. (2012). *The city at eye level. Lessons for street plinths*. Eburon

Maitland, B. (1990). *The new architecture of the Retail Mall*. Arch. design and Tech. Press London.

Wall, A. (2005). *Victor Gruen From urban shop to new city*. Actar.

Crawford, M. (1992). *El mundo en un centro comercial*. En M. Sorkin, ed. *Variaciones sobre un parque temático*. New York: Hill and Wang.

Tarragó, M. (1998). *Elementos para una nueva dinamización del comercio urbano*. Jornades Urbanisme Comercial Elx (Alacant).