



DESAYUNO DE TRABAJO:

“las tres “R” y sostenibilidad económica de las actuaciones urbanísticas”

MOMENTO PARA COMPARTIR EXPERIENCIAS

1. ¿Por qué no logramos convencer al cliente final?
2. ¿Estamos trabajando de espaldas al cliente?
3. Hay que ser especialista en rehabilitación. Y esta experiencia se adquiere rehabilitando
4. No se puede obligar a los propietarios a rehabilitar algo. ¿Cómo convencerles?

- 1) PORQUE NUESTRO LENGUAJE NO ES COMPARTIBLE
- 2) YO CREO QUE NO
- 3) HAY QUE CONOCER LOS TÉCNICOS JURÍDICOS, ECONÓMICOS Y SOCIALES PARA INTERVENIR
- 4) PEDAGOGÍA
- 5) LOS TEMAS PURVSAPURMS SON FERRASLES Y LAS REABILITACIONES SON DIFÍCILES PARA LA CONFECCIÓN DE LOS INFORMES DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA Y VIABILIDAD DEBOMITA

ARQUITECTO



L. Alba Román

DESAYUNO DE TRABAJO:

“las tres “R” y sostenibilidad económica de las actuaciones urbanísticas”

MOMENTO PARA COMPARTIR EXPERIENCIAS

1. ¿Por qué no logramos convencer al cliente final?
2. ¿Estamos trabajando de espaldas al cliente?
3. Hay que ser especialista en rehabilitación. Y esta experiencia se adquiere rehabilitando
4. No se puede obligar a los propietarios a rehabilitar algo. ¿Cómo convencerles?

Subsecuencial

¿Aprop. Distribución?

*07/12/14
100/180/110
70/110/110*

5. *Imputación* ^{conocida} de la figura de los Comunistas derivado de la Ley.

¿Quié le puede cancelar al fto (expresión)

o Causa de Interés Público, Declaración de Utilidad Pública o Interés Social

(Determinación del Ayuntamiento)

Afectación real de un inmueble - Registro (afecta?)

o Imputación de la figura del Arrendatario Rehabilitador

1. \Rightarrow Porque no tenemos la cultura de la rehabilitación ya que durante muchos años nos inculcaron la vivienda nueva.

2. \Rightarrow No, el cliente final no tiene conocimientos sobre la rehabilitación.

3. \Rightarrow No, poco a poco iremos acostumbrando a la palabra de rehabilitación y su significación.

4. \Rightarrow Se les puede obligar, pero no hay circulante de € ~~q~~ Los bancos no prestan.

Por lo tanto, no se avanza, aunque tengas o te obliguen a rehabilitar de fachada, vivienda.

Proyecto.

FERNANDO ANDRÉS: ECONOMÍA Y DINAMICAS.

1.- ¿Porque no se logra convencer al cliente final?

A) No lo ven como INVERSION sino como GASTO.

B) Los planes de financiación no se repiten.

2.- ¿Trabajamos de espalda al cliente?

Al ser "varios dueños" es difícil lograr uniformidad de criterios.

3.- ¿Hay que ser espíritu rebote?

INDUCCIONEMENTE (SI) POR LO QUE ES 100% recomendable acompañar se de técnico calificado

4.- ¿Cómo convencer?

- No plan de pagar a largo plazo.
- Demostrar el ahorro energético.
- ES UNA INVERSION,
- Cualificar los instaladores (mejor calidad vida)

- ① Los propietarios no entienden la vivienda o la construcción como algo vivo que requiere de un mantenimiento,
- ② Existe falta de concienciación por falta de información y conocimiento de lo que supone la propiedad de la vivienda.
- ④ Es una labor a largo plazo de información y ~~una~~ de contagio, siempre es más compleja cualquier actuación en sus inicios que una vez que se ha adquirido una dinámica social.

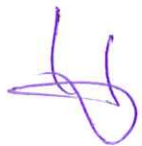
(arquitecto)

CVEc

4) Dade la divergencia entre:

1a) Ahorros energéticos, alcohólicos y
medibles, y

2a) No claridad en retornos económicos
positivos para el usuario/propietario
de la vivienda, salvo que haya
~~logros~~ saltos arquitectónicos claros
(ascensores, habitabilidad, ...)



7) La palanca tractora a corto
plazo, es la ola reguladora e
incentivos

2b) por imperativo legal

ECONOMISTA.

24/05/13

Sobre la importancia decisiva de la Intervención Social o la implementación de herramientas de actuación social sobre las posibilidades de realización de actuaciones de rehabilitación edificatoria

- Añadir parámetros de percepción, pertenencia implicación de los vecinos/usuarios y Comités de Propietarios.
- El liderazgo ~~en~~ bajo la óptica de la interv. social puede provocar incrementos de eficacia de la inv. exponenciales — en cifras de éxito económico, urbanístico y de implicación cívica, que hacen posibles y sostenibles muchos ~~mas~~ proyectos

— Ane M. Salado. (arquitecto).

LEY 3 "R"

Como Economista es la 1ª vez que participo en estos "Desayunos de Trabajo".

Mi situación de desempleo me ha empujado a venir, para conocer y formarme cada vez más.

Me ha resultado muy interesante y arrojador. Dentro de la intervención de las diferentes personas que han ido opinando sobre la Ley, me ha permitido conocer un poco más la problemática que conlleva.

Gracias al Colegio por organizar este tipo de eventos que son, por lo menos para mí, muy enriquecedores.