



LA COMPONENTE SOCIAL DE LA REHABILITACIÓN. Clientes y/o vecinos

Francisco Javier González González
Agustín Hernández Aja

CONAMA2014



01. Situación actual y oportunidades.

**DESDE DE EL PUNTO DE VISTA SOCIAL ...
¿QUÉ DIFERENCIA LA PRODUCCIÓN DE
NUEVA VIVIENDA...**



**los ciudadanos llegaban en el momento final,
como consumidores de vivienda ajenos al
proceso**

Y LA REHABILITACIÓN?



**las personas se encuentran presentes de
principio a fin. Si se da están "obligados"
a participar de forma organizada**



01. Situación actual y oportunidades.

¿Cuál es el papel de las personas en la rehabilitación? DOS ENFOQUES:



LA REHABILITACIÓN ES UN PRODUCTO.
LAS PERSONAS SON CLIENTES
RESULTADO: Beneficio económico, mejora valor de uso
EL PROBLEMA ES LA VINCULACIÓN.



LA REHABILITACIÓN COMO INSTRUMENTO DE REDISTRIBUCIÓN

LAS PERSONAS SON HABITANTES, VECINOS
RESULTADO: mejora de sus hábitats, mejora el valor de uso.
ABORDA PROBLEMAS SOCIALES: pobreza energética, vulnerabilidad urbana.



01. Situación actual y oportunidades.

¿Cuál es el papel de la gente en la rehabilitación? DOS ENFOQUES:

LA REHABILITACIÓN URBANA COMO INTERVENCIÓN INTEGRAL.
de la habitabilidad de la vivienda a la habitabilidad urbana y las políticas sociales.





01. Situación actual y oportunidades.

¿Cuál es el papel de la gente en la rehabilitación? DOS ENFOQUES:

Cada una de estas perspectivas tiene su campo de utilidad en función de las **diferentes condiciones socioeconómicas** de los habitantes, y en algunos casos podrán convivir en los procesos de rehabilitación. Hoy en día **CADA VEZ MÁS.**



01. Situación actual y oportunidades.



Contenido social:
ingresos medios
Mejora física: eficiencia
energética, accesibilidad

BARRIOS ESTRUCTURADOS EN EL INTERIOR DE LAS CIUDADES



01. Situación actual y oportunidades.



Contenido social:

ingresos medios

- Mejora física: eficiencia energética, accesibilidad.
- Recualificación: diversidad funcional,
- Mejora Espacio Público espacio de convivencia.
- Vulnerabilidad puntual

BARRIOS SEMI-ESTRUCTURADOS EN LA PERIFERIA



01. Situación actual y oportunidades.



Contenido social:

ingresos bajos

- Mejora física: eficiencia energética, accesibilidad
- Recualificación: diversidad funcional,
- Mejora Espacio Público como espacio de convivencia
- Vulnerabilidad múltiple

BARRIOS DESESTRUCTURADOS EN EL INTERIOR DE LAS CIUDADES



01. Situación actual y oportunidades.

Contenido social:

ingresos bajos

- Mejora física: eficiencia energética, accesibilidad
- Recualificación: Falta de acceso a los servicios urbanos
- Espacio público degradado
- Vulnerabilidad múltiple.

BARRIOS DESESTRUCTURADOS EN LA PERIFERIA.



02. Profundizando en las líneas de trabajo

INVOLUCRAR COMO PRIORIDAD ESTRATÉGICA

- **INFORMAR** a la población: cultura del mantenimiento y mejora de la vivienda propia.
- Ofrecer un “producto” adaptado a las **SITUACIONES SOCIOECONÓMICAS DIVERSAS**.
- Construir imágenes participadas de las transformaciones a escala de barrio. “Profesionalizar” los procesos de **PARTICIPACIÓN**.
- Definir el papel de nuevas **ENTIDADES INTERMEDIAS**. AAFV, AAVV, Cooperativas.



02. Profundizando en las líneas de trabajo

MEJORA DE LOS INSTRUMENTOS OPERATIVOS PARA TRATAR LA COMPONENTE SOCIAL

- Mejora del **CONOCIMIENTO** del contenido social del parque residencial.
- Instrumentos de **PONDERACIÓN Y EQUIDISTRIBUCIÓN** de los costes en función de las situaciones socioeconómicas. En edificios y en barrios
- Mejora de los **INSTRUMENTOS URBANÍSTICOS** de intervención en suelo urbano.
- Búsqueda de recursos en la economía social con actuaciones a escala de barrio que permitan apoyar económicamente la rehabilitación.





CONCLUSIONES 3 TALLERES.

- No hay una demanda clara por parte de los ciudadanos. Se ha de expresar que se crea **VALOR PARA EL VECINO/CLIENTE**. La información y la concienciación sobre la necesidad de mejora de las viviendas son la llave del proceso.
- Falta **CLARIFICAR** la rehabilitación como actividad y como modelo de negocio .
- El modelo de **FINANCIACIÓN** tiene que cubrir la vida útil de la rehabilitación, recoger todo tipo de subvención que sea disponible y ajustarse a las necesidades de las comunidades de propietarios.
- Profesionales “especializados” con un enfoque **MULTIDISCIPLINAR**, siendo agentes acreditados, que desarrollen y gestionen planes de edificio o planes de barrio.
- Contar con diferentes **PERFILES SOCIOECONÓMICOS**. Estos perfiles condicionan el tipo de cliente. Detrás de algunos perfiles no hay clientes.



CONCLUSIONES 3 TALLERES.

- Contar con **DIFERENTES ESCALAS**, del edificio al barrio. La escala urbana permite buscar recursos económicos en la regeneración integral y gestionar situaciones sociales complicadas.
- Hay que explorar y apoyar el papel de las **ENTIDADES MEDIADORAS**: Administradores de fincas, asociaciones de vecinos o cooperativas