

Guion para intervención en Nuevo Plan Director de Vivienda,

Jueves 22 de noviembre de 2017

Elementos clave en rehabilitación a incorporar en el PDV, Vision desde la empresa

Abordar El RETO DE LA REHABILITACIÓN CON MAYUSCULAS (rehabilitación, reforma y regeneración urbana de espacios degradados, eficiencia energetica) para la sociedad, para la administración y para el sector

1.- La sociedad frente a la rehabilitación. Contexto

Alcance del termino. Que incluimos bajo el paraguas de la rehabilitación y que percibe la sociedad

Punto de partida. La adquisición de vivienda como mayor inversión de las personas no lleva todavía aparejada la percepción del valor (voluntad de pago) por la eficiencia, avances teconologicos...

El mantenimiento correctivo frente al preventivo

El “problema del promotor amateur” y el habito de contratar solo por precio)

Necesaria labor de sensibilización (Anerr y los tres factores para el desarrollo de la rehabilitación, apoyo de la administración, situación economica y concienciación de la ciudadanía)

2.- 3.- El papel y la apuesta de la administración

Observatorio vasco de la vivienda (Buen reflejo de la situación)

El problema no esta en los objetivos marcados tanto para el ambito privado como para la propia administración

El problema puede venir de la aplicación, ayudas insuficientes demasiado centradas en el perceptor de la ayuda y no en el resultado final ejecutado por empresas y profesionales en observación y cumplimiento de todas sus obligaciones

Se hace imprescindible revisar la política de ayudas públicas buscando ejemplos como Francia o Alemania que destinan una cantidad fija de recursos para preservar y mantener su parque edificado, como elemento fijo de los presupuestos.

Hay que recuperar el criterio de relación calidad precio en lugar de precio por encima de cualquier otra consideración

Hay que tomar conciencia de lo que el sector de la construcción puede aportar al cumplimiento de los objetivos marcados.

3.- El sector de la construccion ante la rehabilitación

Sector muy deteriorado por la crisis ante una demanda creciente del mercado pero con escasas o nulas barreras de entrada que hacen que el mercado esté sobresaturado de empresas que el propio mercado y los propios clientes, por desconocimiento mas o menos interesado del sector aceptan como válidas.

Este efecto daña los márgenes y convierte las obras en operaciones de nula rentabilidad empresarial.

Hay que profesionalizar la actividad. Ejemplos, Campaña Adi, bieba o recuperar el valor de la clasificación de contratistas

En este contexto es necesario reconocer al sector su papel en la consolidación del crecimiento económico fundamentalmente por su tracción del empleo y de otros muchos sectores lo que implica un reconocimiento de su peso directo e inducido en el Pib.

Si tras 8 años de caída, queremos un sector que responda de manera efectiva a los restos de nuestra sociedad en materia de rehabilitación será imprescindible apoyar programas de formación o reciclaje de personas, en definitiva procesos de reconversión de un sector, todo ello acompañado de una labor de sensibilización orientada a diferenciar y poner en valor a las empresas profesionalizadas sobre la base de que no importa solo el resultado según el precio sino el proceso porque del proceso deriva el resultado