



COSIENDO MÓSTOLES

Concurso: REINVENTAR MÓSTOLES

FECHA: 18 MARZO 2015

COSIENDO MOSTOLES:

Muchas ciudades emprenden procesos de regeneración de la vida urbana para dotarse de nuevos atractivos, mejorando su oferta de servicios, transformando la ciudad en el lugar idóneo para el comercio, el entretenimiento, la cultura y el turismo, que creen una ciudad más atractiva para los residentes, para los visitantes y para los inversores.

Por esta razón, la planificación urbana, que proyecta y construye las ciudades desde mediados del siglo XIX, necesita la aportación de una nueva herramienta como el marketing en la gestión de la ciudad, que desde su consideración estratégica analiza la situación actual de la ciudad, y los cambios que se esperan en su entorno, teniendo en cuenta cómo afectarán al futuro de la ciudad, y aprovechando al máximo los recursos con los que dispone.

En esta nueva situación, las técnicas de marketing preparan a la ciudad para satisfacer las demandas de calidad de vida de los residentes, así como también desarrollan atractivos para el turismo urbano y atienden a las necesidades de los inversores.

INDICE:

1) ¿Cómo es mi ciudad?

2) ¿Por qué hay que rehabilitar la ciudad de Móstoles y cómo?

- 1) Como poner un ascensor.
- 2) Como mejorar una fachada.
- 3) Como resolver la cuestión económico.
- 4) Cuanto puedo ahorrar en las facturas.

3) ¿Cómo mejorar el espacio comercial?

4) ¿Cómo rejuvenecer el casco urbano?

- 1) Zonas verdes, carril bici, espacios para todos

1. ¿Cómo es mi ciudad?

En los años 50' una gran cantidad de campesinos comenzaron a llegar a Madrid con el fin de trabajar en la industria o en el sector terciario. La demanda de vivienda fue tan grande, que en los años 60' comenzaron a surgir **ciudades-dormitorio** alrededor de la capital. Entre estas ciudades que tuvieron que crecer rápidamente debido a la demanda de vivienda se encuentra Móstoles.

Este **crecimiento** tan **rápido y sin control** llevó a que aparecieran importantes carencias en la ciudad sobre servicios públicos, zona de equipamientos, escasez de medios sanitarios...

Algunos de estos problemas se han ido corrigiendo con el tiempo, pero han sido insuficientes, ya que **nuevas necesidades** y estilos de vida han ido surgiendo a un ritmo superior a los cambios que se han producido en la ciudad.

En Centro de Móstoles se ha convertido en :

- -Unas calles viejas , sin ningún interés para los jóvenes.
- -Población envejecida.
- -Viviendas muy antiguas
- -Viviendas sin ascensor, tan necesaria para quienes las habitan.
- -Viviendas caras de mantener debido al derroche energético por la falta de aislamientos y materiales obsoletos.
- -Sin ningún tipo de actividad o zona que de aliciente para atraer familias jóvenes con hijos.
- -Comercio sin unidad, con muchos negocios cerrados.
- -Grandes zonas verdes pero sin conexión entre ellas.
- -**Ciudad disgregada entre el centro y los alrededores.**

Móstoles , al igual que muchas ciudades, se ha quedado con un **casco muy envejecido** , **con muchos problemas y sin interés para los jóvenes.**

Pero Móstoles tiene mucho potencial, entre todos se puede conseguir un centro lleno de vida, comercio y energía nueva.

2. ¿Por qué hay que rehabilitar la ciudad de Móstoles y cómo?

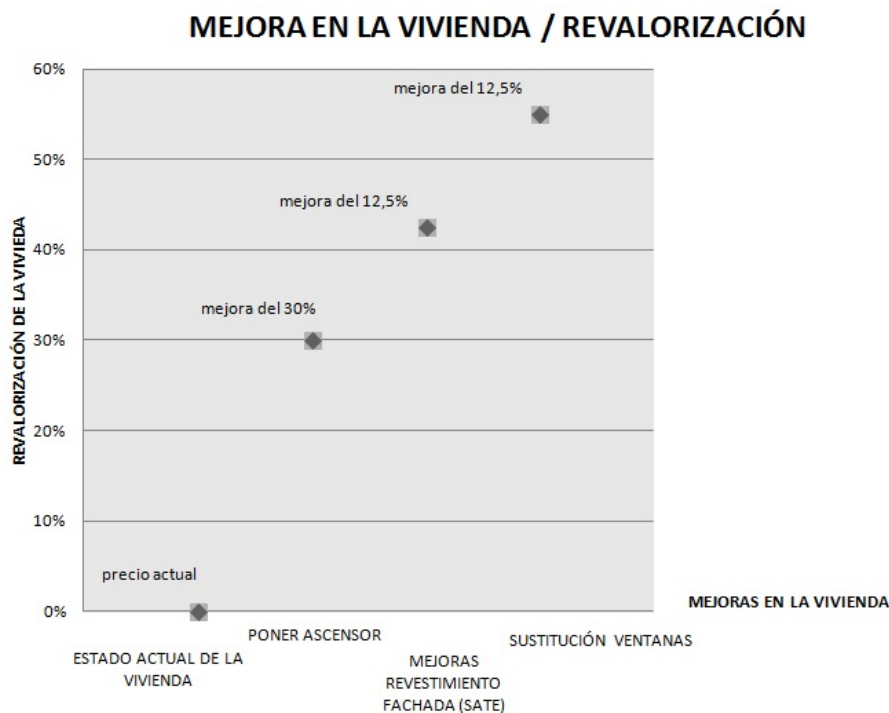
El gran problema al que nos enfrentamos en el sector de la rehabilitación no es el alto coste de las obras, ni la falta de tecnología , ni de conocimiento , sino la lucha contra la creencia popular de que la rehabilitación no merece la pena.

En números estudios coinciden en que existe **un ahorro de energía del 50%** o más, respecto al antes y el después de una rehabilitación de cerramientos, carpintería y la

sustitución de las fuentes de calefacción por unas más eficientes. En Móstoles , toda la almendra central está construida sin ninguna normativa en materia de eficiencia energética. Esto no sería un problema si se hubieran construidos según el estilo de construcción popular , que si se preocupaban de que sus viviendas funcionasen perfectamente de manera energética. Pero este no es el caso del centro de Móstoles (ni de ninguna nueva ciudad) ya que **se ha buscado la construcción rápida y barata**. Por ello nuestras casas son grandes derrochadoras de energía y por lo tanto de dinero, mucho dinero.

Actualmente las viviendas del centro son viviendas con fachadas sin aislamiento, envejecidas, ventanas con grandes pérdidas de energía, sin ascensor en muchos casos... todo ello hace que el precio de la vivienda sea muy inferior a las viviendas que se encuentran a las afueras.

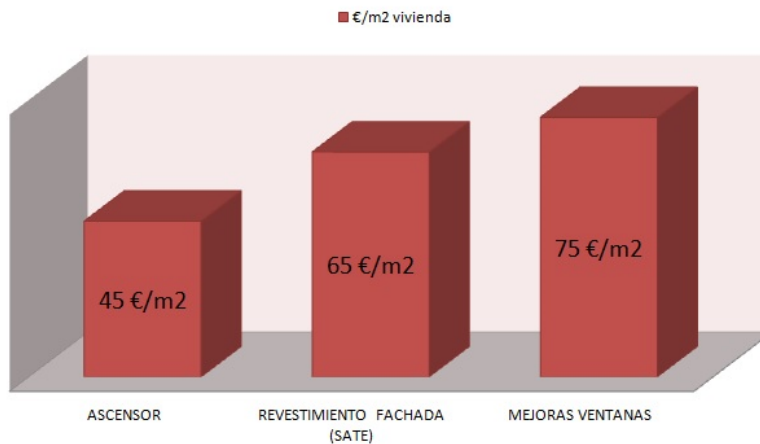
Simplemente hay que hacer un pequeño estudio de mercado para ver como haciendo estas mejoras en la vivienda, mejora la calidad de vida de los habitantes y la vivienda se revaloriza potencialmente.



- Poner un ascensor en una vivienda, hará que esta se revalorice hasta un 30% su valor.
- Mejorar la fachada puede suponer un aumento en el valor de la vivienda de un 12'5%
- Y cambiar las ventanas supondría otra mejora del precio de un 12'5%

** Valores calculados tras hacer un estudio de mercado de los pisos en venta en el centro de Móstoles , entre los rehabilitados y los no.

INVERSIÓN/MEJORAS
***sin tener en cuenta subvenciones**



-La inversión en la mejora de la vivienda aumenta el precio de venta de la vivienda:

- Revalorización de la vivienda.
- Mejora en la calidad de vida.
- Mejora de la estética de la ciudad.

**Estos valores pueden variar según el número de ventanas, materiales para rehabilitar la fachada, el número de vecinos (para el ascensor).

**Para estos datos se han utilizado valores del mercado.

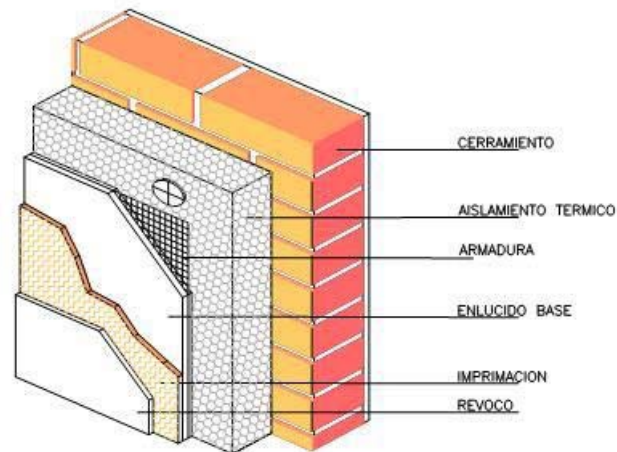
2.1 -¿Cómo poner un ascensor?

1. El lugar más natural para colocar el nuevo ascensor es en el hueco de la escalera. Si hay espacio suficiente, es el lugar más económico y sencillo de colocar.
2. Otra solución muy recurrida es colocarlo en el patio de luces. Si bien el patio de luces es un elemento comunitario, los bajos suelen tener derecho de uso sobre el patio, por lo que habrá que modificar las escrituras de esa finca.
3. La tercera solución es colocarlo por la fachada. Es una solución limpia pero que depende de que se trate de un edificio aislado y que tenga un espacio exterior que permita su colocación y que no invada la acera y la libre circulación de los peatones. Para este tipo de actuaciones los Ayuntamientos suelen dar permisos, sin embargo suelen demorarse más que los otros permisos. Este problema debería ser resuelto con celeridad por parte de los organismos competentes.

Con el fin de abaratar costes en el ascensor, se pueden estudiar casos en los que **dos bloques de viviendas independientes puedan compartir ascensor** y de esta manera resultar más viable.

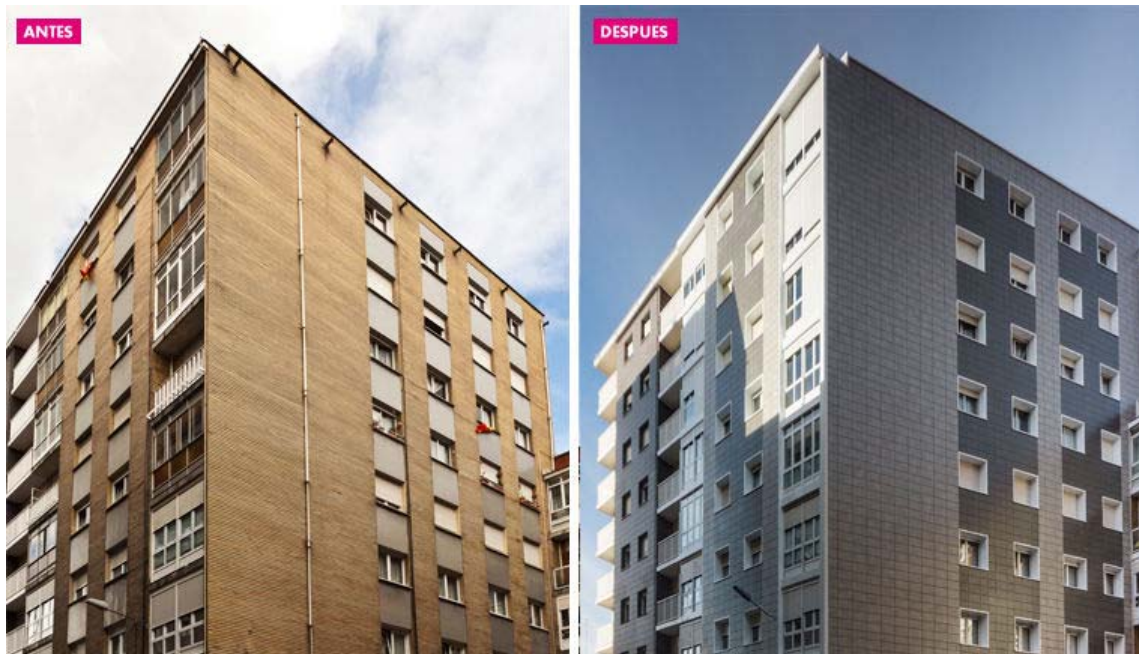
2.2- ¿Cómo mejorar la fachada?

Para la mejora de la fachada se pueden utilizar muchos sistemas diferentes. En este caso hemos propuesto el sistema SATE por su precio y la facilidad de instalarlo en cualquier tipo de viviendas.



Se debe de buscar una **unidad estético en toda la almendra central de Móstoles** con el fin de ayudar a mejorar la ciudad de manera notable, En cuanto a materiales y colores a emplear. Así como colocación y ocultación de aires acondicionados, tendederos...

➡ Una manera económica de ocultar los aires acondicionados y los tendederos puede ser mediante lamas.



2.3- ¿Cómo resolver la cuestión económica?

Hacer la rehabilitación de un bloque supone a priori un gran desembolso pero que rápidamente será recuperado.

- Existen múltiples ayudas para la ayuda en la rehabilitación de las viviendas.
Subvenciones para ascensores, ventanas, calderas...
- A la hora de **poner un ascensor**, los comercios y plantas bajas no suelen estar dispuestos a una derrama del ascensor, por lo que se puede plantear que el porcentaje de **la derrama no solo dependa del % del tamaño de la vivienda, sino también de la altura de esta**. De esta manera los más interesados pagaran algo más que los que menos lo van a usar.

$$\text{Coef. piso } A_i = \frac{H_{\text{piso } A_i} \times 100 \times \text{Coef } A_i}{\sum H_{\text{piso } X} \times 100 \times \text{Coef } X}$$

Piso	LOCAL	A	B	C	D	E	F	
Hpiso	0	1	1	2	2	3	3	$\sum H_{\text{pisos}}: 12$
Coef. Particip.	10%	25%	25%	15%	15%	5%	5%	100%
Importe a pagar por piso (aplicando la Ley)	10.000 €	25.000 €	25.000 €	15.000 €	15.000 €	5.000 €	5.000 €	100.000 €

$$\frac{H_{\text{piso } A_i} \times 100 \times \text{Coef } A_i}{\sum H_{\text{piso } X} \times 100 \times \text{Coef } X}$$

Coef. Piso (combinando altura y coef. Particip.)

Importe a pagar por piso (aplicando el coeficiente de altura)

0,00	2,08	2,08	2,50	2,50	1,25	1,25	
0,00%	17,86%	17,86%	21,43%	21,43%	10,71%	10,71%	$\frac{\sum H_{\text{piso } X} \times 100 \times \text{Coef } X}{\sum H_{\text{piso } X} \times 100 \times \text{Coef } X} = 11,67$
0 €	17.857 €	17.857 €	21.429 €	21.429 €	10.714 €	10.714 €	100.000 €

- ➡ 3. **Permitir el uso del Bajo cubierta** para que la comunidad obtenga ingresos extras en su venta o alquiler y poder rehabilitar la fachada con ese dinero extra. De esta manera el ayuntamiento obtendrá más ingresos, y los vecinos podrán ayudar a que la ciudad mejore notablemente.

Con el fin de que estos volúmenes no perjudiquen la estética de la ciudad, deberán estar retranqueados de la fachada principal. De esta manera, no afectarán visualmente a la ciudad.

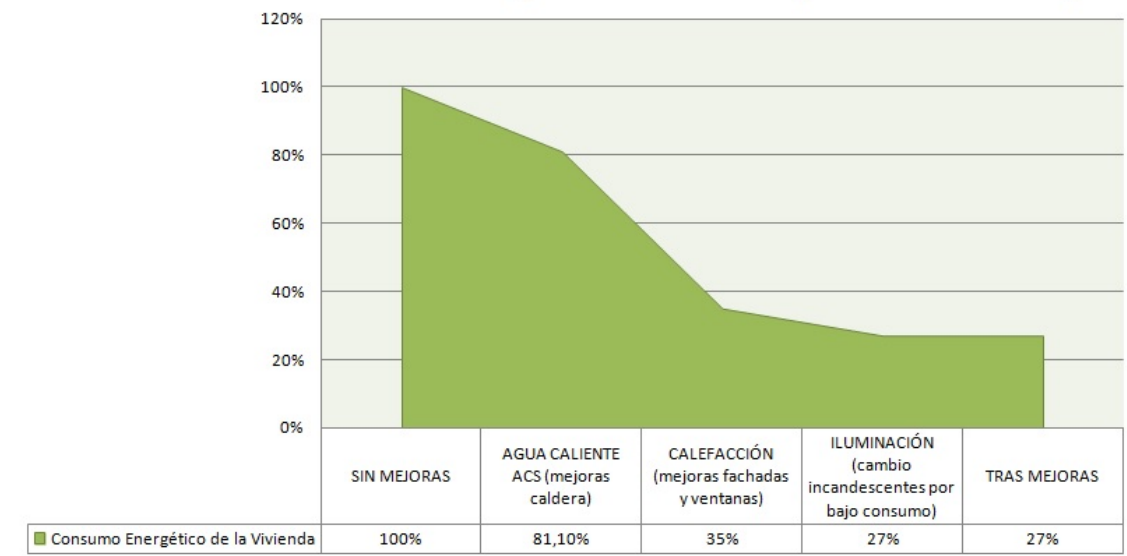
2.3- ¿Cuánto puedo ahorrar en la factura?

Además de la **revalorización económica** de la vivienda tras las mejoras, también se conseguirá un **gran ahorro en las facturas** gracias al ahorro energético de la vivienda.

El cambio de caldera supone un gran ahorro energético. La gran mayoría de las viviendas con calificación energética G tiene una caldera antigua y poco eficiente. Los nuevos sistemas de caldera permiten aprovechar mucho más la energía y gastan menos para calentar un litro de agua que las antiguas calderas. La caldera de condensación es la más

eficiente. Aprovecha el calor producido en la combustión y consigue rendimientos muy altos y la reducción de emisiones de CO₂. Esta pequeña mejora supone un gran ahorro al igual que utilizar gas ciudad.

Consumo Energético de la Vivienda/Ahorro tras las mejoras



-El ahorro en la facturas tras una buena rehabilitación puede suponer una reducción de estas de un 73%.

(En vez de pagar 200€, la factura será de 54€)

Otras posibles mejoras para el ahorro energético pueden ser:

- instalación de equipo mixto de calefacción y agua caliente
- mejora del aislamiento en la caja de persianas
- cambio de la instalación de calefacción
- instalación de toldos como medida de control solar
- cambio de la instalación de refrigeración
- sellado correcto de las ventanas por el interior y el exterior

➡ Después de todo esto se puede decir que LA REHABILITACIÓN **SI MERECE LA PENA**.

3. ¿Cómo mejorar el espacio comercial?

La aparición de **nuevos formatos comerciales**, como los grandes centros comerciales, las grandes superficies especializadas, las tiendas de descuento, la venta por correspondencia, o el comercio electrónico, ha planteado cambios profundos que han afectado no sólo al sector de la distribución comercial, sino también a la propia configuración de las ciudades y, en consecuencia, a la relación que mantiene la ciudad con los residentes, visitantes o inversores.

El desarrollo de estas nuevas formas de distribución está ligado al crecimiento de la periferia de las ciudades y, en consecuencia, al **declive del centro urbano de la ciudad**.



El comercio de pequeñas tiendas que forman la red comercial del centro de la ciudad, debe ser capaz de **dar un valor de mercado**. Es decir, **diferenciarse** de los grandes centros por dar unos beneficios al cliente en cuanto al producto y servicio; supone conocer las necesidades para poder diseñar la ciudad con aquellas características que atraigan a los clientes. Por ejemplo:

- Comercio singular (no necesariamente tienen que ser productos caros)
- Incentivos promocionales que se ofrecen al cliente, para fidelizarles. Por ejemplo descuentos en la próxima compra, informar de nuevos productos...
- Calidad del servicio comercial
- La proximidad
- La interacción social
- La animación. Se pueden crear eventos de la mejor tapa, desfiles de ropa, talleres, demostración de productos... **Se Plantea para ello dejar grandes espacios libre con el fin de que se adapte a la necesidad de cada momento.**
- Facilidad de acceso a la ciudad (parking públicos, con reducción de coste si se compra en la ciudad)
- Zonas peatonales para recorrer las tiendas. **En el proyecto se plantea dejar todo el centro como zona peatonal haciendo para ellas peatonales las calle de Simón Hernández y Agustina de Aragón y unificando todo el centro.**



El centro debe convertirse en un **Centro comercial abierto**: fórmula de organización comercial , con una imagen y estrategia, que cuente con la implicación de todos los comerciales y organismos como el propio Ayuntamiento. Los comerciales debes de asociarse y trabajar en equipo para crear un marketing conjunto.

Para que funcione necesita contar con el **apoyo financiero de las instituciones públicas**, como dinamizadoras e impulsoras de esta nueva forma de colaboración, que podrá compensar en parte el déficit de un asociacionismo comercial fuerte, pero teniendo como objetivo que a medida que la organización logra los objetivos de atracción de visitantes, podrá obtener otras fuentes de financiación, como la **participación de patrocinadores privados** que contribuyen al desarrollo de muchas actividades, siendo un objetivo a largo plazo lograr la autofinanciación del centro comercial abierto.

4. ¿Cómo rejuvenecer el casco urbano?

El casco urbano de Móstoles, al igual que el de muchas ciudades, Se encuentra envejecido en todos los aspectos: viviendas, calles, comercios y población. Todo esto hace que no sea atractivo para que los jóvenes vayan a vivir y a formar una familia, lo que supone un deterioro cada día mayor.

Por el contrario, dispone de recursos que las zona de la periferia no tienen, como por ejemplo, el fácil desplazamiento por la ciudad, edificios públicos, comercio tradicional al lado de casa, tiendas de todo tipo, buena comunicación...

Uno de los aspectos que más se valoran a la hora de elegir vivir en la periferia, son las zonas verdes. **Móstoles dispone de grandes zonas verdes, pero no están bien comunicadas entre ellas.** Como por ejemplo Parque Cuarte Huerta, Parque Liana y el Parque el Soto. En nuestro proyecto de COSER MÓSTOLES, creemos que es necesario unirlos mediante un carril bici y un paseo peatonal agradable y arbolado, por donde sea un placer pasear y recorrer la ciudad. De este modo un gran eje verde servirá de conexión del centro con los alrededores. Debemos aprovechar al máximo los recursos de los que disponemos en la ciudad.

Un carril bici que recorrerá parte de Móstoles y se convertirá en su seña de identidad.

Este carril no tiene porque ser a priori un gran gasto para el ayuntamiento ya que simplemente habrá que dejar ciertas calles peatonales, señalizarlas y permitir el paso de las bicicletas, y si el ancho de la calle lo permite aparcamientos en línea. Con el tiempo se podrá echar una capa de asfalto o de slurry... Lo importante es que la ciudad rejuvenezca con la mayor rapidez posible.



La ciudad debe ser un sitio donde todas las edades puedan disfrutar, por ello se plantea un gran pulmón peatonal en la almendra central que ayude a la rehabilitación de esta. Un espacio donde jugar al ajedrez, andar en bici, jugar a petanca, pasear, hacer deporte, comprar, descansar, disfrutar de las terrazas, zona de parques infantiles, amplia zona comercial, zona de espectáculos, talleres, mercados,... Y donde la iglesia Nuestra Señora de Asunción adquiere su protagonismo perdido, y se convierte en el eje visual desde todas las actividades.

El vehículo pierde protagonismo poniendo límites de velocidad y ampliando la oferta de aparcamientos.

