

**XXXV REUNIÓN DE ASOCIACIONES PARA LA DEFENSA DEL PATRIMONIO
CULTURAL Y NATURAL**

Educación, identificación y participación: vitales para el Patrimonio

7, 8 y 9 de octubre de 2016

Morella (Castellón) y Ulldecona (Tarragona)



**EDUCAR EN UNA VISIÓN INTEGRAL:
LA NECESIDAD DE FORMACIÓN DE LOS FUTUROS PROPIETARIOS
DEL PATRIMONIO HISTÓRICO DEL S. XXI.**



LES BELLES
MAISONS



Los bienes históricos son un testigo que pasa de generación en generación. La forma en que demos el relevo será clave para que perdure en el tiempo de manera útil y sea valorada por las siguientes generaciones.

EN ESPAÑA, LOS PROPIETARIOS/RESPONSABLES DE BIENES PATRIMONIALES HISTÓRICOS PÚBLICOS Y PRIVADOS ESTÁN TOMANDO DECISIONES CON MENOS DEL 5% DE LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA DISEÑAR UN ADECUADO PLAN DE GESTIÓN PATRIMONIAL

DECISIONES SOBRE EL PATRIMONIO: DESMONTANDO MITOS

I. CON LA SUBVENCIÓN NO VIENE LA EXPLOTACIÓN

“hemos restaurado un castillo con una subvención y el centro de interpretación está vacío... ¿ahora qué?”

II. PATRIMONIO PRIVADO PARA BODAS Y EVENTOS: LA NUEVA “BURBUJA”

“a un conocido le pagan casi 10.000€ por boda, imagino que a mi también me lo darán”

III. LAS RESTAURACIONES “TROFEO”: UN FIN QUE NO JUSTIFICA LOS MEDIOS

“la rehabilitación de la Iglesia ha salido en revistas y ha ganado premios pero seguimos sin dinero para mantenerlo”

IV. LA VENTA: DE ALTAS EXPECTATIVAS AL LOW COST

“en el fondo, lo que queremos es vender. Pero no puedo, o no me dan lo que pido”



LES BELLES
MAISONS

¿QUÉ IMPLICA TENER UN INMUEBLE HISTÓRICO?

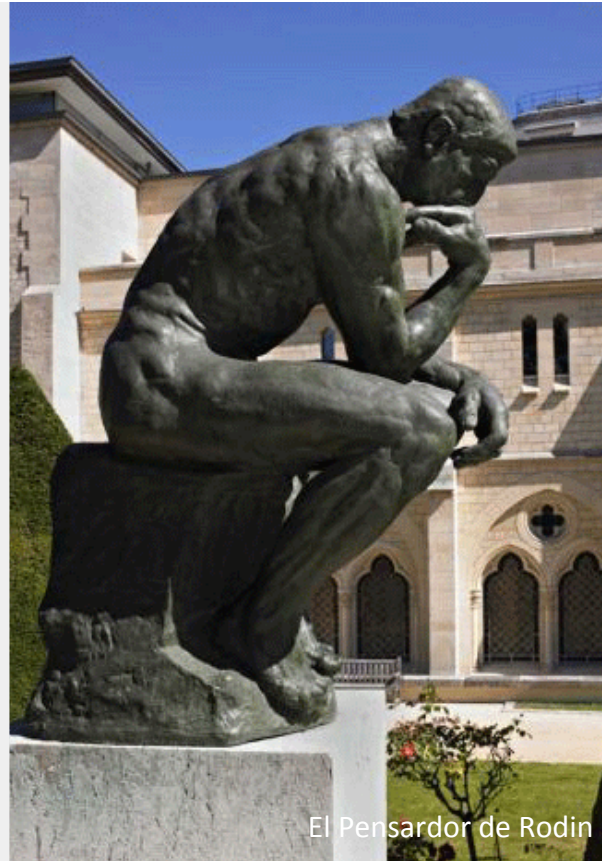
Consideraciones generales



AUNQUE LA MAYOR PARTE DE LAS IMPLICACIONES SON COMUNES A TODOS LOS TIPOS DE BIENES, HAY UN MAPA Y ECOSISTEMA ESPECÍFICOS EN FUNCIÓN DE SU TIPOLOGÍA, TAMAÑO Y PERFIL DE PROPIETARIO O GESTOR, PÚBLICO O PRIVADO.

EL “TEST” DEL PROPIETARIO DE UN BIEN PRIVADO

Ejemplo de un ejercicio práctico que hacemos con algunos de nuestros clientes como punto de partida realizar un buen diagnóstico sobre la situación real del patrimonio y su contexto.



El Pensador de Rodin



LES BELLES
MAISONS



1. LA FAMILIA

- ¿Cuál es vuestro objetivo para el patrimonio? ¿ Todos los familiares lo comparten?
- ¿ Cómo veis los activos en 10 años?
- ¿ Qué perfil/intereses tiene la siguiente generación?
- ¿ Hay una estructura legal/fiscal óptima para su gestión/traspaso generacional?



2. EL ACTIVO

- ¿ Cuánto sabéis del activo? ¿Es BIC?
- ¿Tenéis un inventario valorado de bienes muebles y del inmueble?
- ¿Conocéis las limitaciones legales a realizar actividades empresariales en la casa? ¿y de patrimonio?
- ¿Cuál es la estructura de seguros?
- ¿Cuál es el plan para los objetos personales?



3. MANTENIMIENTO

- ¿ Cómo calificáis el estado de conservación de la casa/jardines?
- ¿Cuál es el coste de mantenimiento real anual por categorías?
- ¿ Es mejorable? ¿Por qué?
- ¿ Hay un responsable de mantenimiento?
- ¿ Tenéis un mapa de mantenimiento preventivo?



4. EL NEGOCIO

- ¿ Por qué eventos?
- ¿ Qué sabéis de ese negocio?
- ¿ Por qué creéis que tenéis un producto adecuado para ese negocio? ¿qué espacios?
- ¿Qué alternativas de negocio conocéis o pensáis que podrían funcionar? ¿por qué?



5. INVERSIONES

- ¿ Cuáles son las inversiones mínimas que creéis que hay que hacer para ese negocio?
- ¿ Estáis dispuestos a realizar inversiones para desarrollar una actividad empresarial?
- ¿ Hay capacidad de inversión/ caja?
- ¿Asumiríais pérdidas en el corto plazo para rentabilizar la inversión?



6. GESTIÓN

- ¿Quién va a ser el responsable familiar de la gestión empresarial del activo?
- ¿Cuál es su actividad principal y de qué tiempo dispone?
- ¿ Qué nivel de conocimientos tiene respecto del negocio?
- ¿ Hay personal en la casa para ocuparse de la supervisión?



LES BELLES
MAISONS

ECOSISTEMA DE UN BIEN PATRIMONIAL

Aspectos clave en la gestión de un patrimonio histórico
privado: Incremento de valor en el largo plazo





LES BELLES
MAISONS

SOSTENIBILIDAD

VALOR



MISIÓN

VISIÓN

OBJETIVOS

ESTRATEGIA

EQUIPO

DIAGNÓSTICO

ESPECIALIZACIÓN

DECISIONES

INVERSIÓN Y TRABAJO

EL MUNDO HA CAMBIADO. SI QUEREMOS QUE LAS NUEVAS GENERACIONES APRECIEN EL VALOR DEL LEGADO HISTÓRICO Y LO CONSIDEREN COMO VERADERO MOTOR DE RIQUEZA Y POR ENDE DIGNO DE SER CONSERVADO, ES NECESARIO CAMBIAR LA FORMA EN LA QUE LO GESTIONAMOS Y HABLAR UN NUEVO LENGUAJE CON VISIÓN DE FUTURO QUE INTEGRE CONOCIMIENTO, EQUIPOS Y RECURSOS.

“VELAR SE DEBE LA
VIDA DE TAL SUERTE,
QUE VIVA QUEDE EN
LA MUERTE”

Termino esta comunicación con el lema del escudo de la fachada de mi casa, el **Palacio del Arzobispo**, razón por la que desde hace 3 años he creado **Les Belles Maisons**, una empresa global especializada en ayudar a todo aquel relacionado directa o indirectamente con el *patrimonio histórico y cultural*, con el fin de hacerlo sostenible, **sea realmente un motor de desarrollo y enriquezca la vida de las siguientes generaciones.**





LES BELLES
MAISONS



A
HISTORIC HERITAGE & CULTURAL LEGACY
COMPANY

heritage advisors | heritage excellence club | cultural experiences

Info@lesbellesmaisons.com

| +34 655 348 903 |



Linked in