



ESTUDIO DE CASAS HISTÓRICAS DE EUROPA

Primer proyecto europeo sobre casas históricas privadas respaldado por la Comisión Europea y en el que ha colaborado Fundación de Casas Históricas y Singulares de España

INTRODUCCIÓN

Las casas históricas de propiedad familiar, ya estén oficialmente protegidas como patrimonio cultural por alguna autoridad europea, nacional, regional o local, o, aunque no estén protegidas, posean un alto valor histórico y patrimonial, descansando siempre la gestión en ambos casos en una familia, forman parte de la memoria de Europa, al ser reflejo de la diversidad y la identidad del continente. Sin embargo, este conjunto de bienes inmuebles también son repositorios de un patrimonio inmaterial ya que, históricamente, han atraído los talentos de su época, viajando de casa en casa, de familia en familia, difundiendo estas creaciones por toda Europa. El “Estudio de Casas Históricas de Europa” está planteado para analizar el valor que todos estos bienes inmuebles patrimoniales tienen para el conjunto de Europa e identificar modelos de negocio innovadores para ellos.

Por otra parte, la mayoría de los europeos consideran que el patrimonio cultural no solo es importante para ellos de forma personal, sino también para la Unión Europea en su conjunto. En este contexto, las casas históricas de propiedad familiar son actores únicos para promover y difundir el rico patrimonio cultural del continente y la identidad y el sentido de pertenencia a la comunidad.

Del mismo modo, la contribución de las casas históricas a la economía de Europa está subestimada. En este sentido, cabe destacar que el patrimonio cultural europeo tiene una importancia económica excepcional para la industria turística, ya que genera alrededor de 335 000 millones de euros anuales y muchos de los 9 millones de empleos en el sector turístico están vinculados a directa o indirectamente con el ámbito patrimonial. Además, la cultura proporciona empleos de calidad y promueve un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Para fomentar el crecimiento, la innovación dentro de los sectores de la cultura y del patrimonio cultural es fundamental. En particular, las casas históricas privadas deben adaptarse al cambio digital y aprovechar las oportunidades derivadas de él, incluso mejorando la participación de los visitantes y el compromiso de la comunidad con el patrimonio. La innovación debe seguir siendo una prioridad y un esfuerzo continuo para todo el sector, especialmente tras la celebración del Año Europeo del Patrimonio Cultural 2018. El presente ‘Estudio de Casas Históricas de Europa’ contribuirá a este objetivo al destacar y difundir ideas innovadoras entre los propietarios privados de casas históricas, de manera que se desarrollen y refuercen sinergias entre ellos y su entorno con la finalidad de salvaguardar y transmitir el patrimonio cultural a las generaciones futuras.

CONTRIBUCIÓN MULTIDIMENSIONAL

El principal objetivo de este proyecto es exponer la contribución socioeconómica de las casas históricas de propiedad familiar en el conjunto de Europa, así como descubrir cómo los modelos innovadores pueden ayudar a su preservación sostenible. Del mismo modo, la meta final es fortalecer la posición de las casas históricas privadas dentro de la sociedad, reforzando las competencias y la capacidad de sus propietarios, al tiempo que se crea conciencia de su valor entre los ciudadanos europeos y la sociedad en general. El estudio incluye recomendaciones de cómo la Comisión Europea y otras partes interesadas pueden apoyar la sostenibilidad de estos inmuebles.

Para alcanzar los retos anteriores, además de intentar conocer la diversidad, las características claves de las casas históricas, diferentes tipos de valores que ofrecen, retos que enfrentan y las buenas prácticas de referencia existentes para alcanzar los objetivos, se han realizado las siguientes encuestas:

- Entrevistas a expertos y partes interesadas: Las entrevistas se realizaron durante el período de septiembre a diciembre de 2018. En total se realizaron 17 entrevistas
- Cuestionario en línea: El mismo fue la primera encuesta desarrollada para familias propietarios de casas históricas de la UE y realizado durante el período de 14 de diciembre, del 2018 al 18 de febrero de 2018. En la encuesta participaron 1,084 familias. La mayor concentración de respuestas fue en Francia, Italia y el Reino Unido, esto refleja el hecho que estas son las naciones en Europa con un sector de propiedad privada de casas históricas bien desarrollado y la cantidad de dueños de casas históricas privadas que son miembros de la sociedad adherente a la EHHA.

Una vez culminadas las entrevistas y el cuestionario, el equipo se reunió el 29 de abril de 2019 en Bruselas con los propietarios de casas históricas en Europa, políticos de la UE, nacionales y regionales y partes interesadas como asociaciones de herencia cultural, académicos y expertos en la materia, entre otros. El objetivo de la reunión fue recibir retroalimentación y validación del borrador del DAFO desarrollado y recopilar posibles soluciones para los problemas principales que se presentaron en el DAFO.

Existe una gran variedad de casas históricas de propiedad privada, las mismas son testigos del vibrante pasado y tradiciones de Europa y de la variedad de reglamentaciones actuales. La influencia del pasado y el presente han tenido un impacto en las características de las casas históricas de propiedad privada, no solo en su arquitectura histórica, tamaño o particularidades, también ha afectado su localización, estado de protección y desarrollo como fuente de ingreso o negocio. Para poder entender las condiciones de funcionamiento y retos que enfrentan estas propiedades, se debe comprender el diverso trasfondo histórico y característico de estas.

Las casas históricas tienen un valor histórico, cultural, de identidad, estético, social y brindan una contribución socioeconómica. Esta depende de la actividad y uso de la propiedad. Gracias al estudio, se encontró que 6 de cada 10 propietarios utilizan su casa como fuente de ingreso, ya sea por las actividades culturales y de entretenimiento, educacionales, para la comunidad o del medioambiente. Al preguntar sobre el volumen de negocios promedio que generan los propietarios de familias con estas actividades, se encontró que asciende a aproximadamente 200.000 €. Además, se concluyó que 2 de cada 3 casas históricas de propiedad familiar crean trabajos y todas dado a su actividad de mantenimiento tienen un efecto directo e indirecto en la economía.

ANÁLISIS DAFO

Sobre la base de los resultados de la revisión bibliográfica, las entrevistas con las partes interesadas en el proyecto y los expertos o la encuesta online, el equipo de investigación preparó el análisis DAFO de las casas patrimoniales de propiedad familiar, con el que se resumieron las debilidades y amenazas a las que se enfrentan, y las fortalezas y oportunidades con las que cuentan.

FORTALEZAS

- Valores que los propietarios de las casas históricas encarnan: familiares, históricos, culturales, sociales, estéticos y naturales, entre otros. Se trata de característica inherentes solamente a este tipo de inmuebles y no compartidos por otros bienes patrimoniales, lo que genera, en definitiva, un fuerte valor de marca en torno a las casas históricas.

- Valor socioeconómico que los propietarios de las casas históricas crean: cultural, social, educacional, económico y medioambiental. El 23% de los propietarios encuestados organizan en sus casas eventos educacionales, como visitas escolares; el 44% abren sus inmuebles a eventos corporativos; el 55% llevan a cabo visitas por sus propiedades, tanto en la casa como por el entorno verde, y el 65% cuenta con empleados para el mantenimiento de estos bienes.
- Diversidad de familias propietarias de casas históricas a lo largo de Europa, ya que el paisaje de estos bienes patrimoniales ha sido testigo del vibrante pasado del continente. No hay una casa histórica modelo, ya que todas son únicas y especiales de alguna manera, lo que convierte a esta diversidad en una fortaleza por el crecimiento que se ha producido en la búsqueda de la autenticidad y singularidad, en detrimento del consumo masivo.
- Generaciones jóvenes de familias propietarias cada vez más abiertas y emprendedoras.

DEBILIDADES

- Altos costes de mantenimiento de las casas históricas, duramente determinados por el tamaño del inmueble. Además, los modelos de negocio actuales de las casas históricas de propiedad familiar también dependen en gran medida de su localización. En comparación con una casa patrimonial que no tiene terrenos circundantes, aquellas ubicadas en fincas tienen más posibilidades de cubrir los gastos de la casa mediante la explotación de la tierra, como agricultura, silvicultura o pesca. Cabe destacar que las presiones financieras y tributarias, sobre todo a la hora de heredar, a menudo conducen a la venta o fragmentación de los terrenos que rodean las casas patrimoniales.
- Visibilidad limitada, sobre todo las casas situadas en el ámbito rural. Esto también está relacionado con el hecho de que no todos los propietarios poseen habilidades adecuadas de comunicación o marketing para promocionar su casa y llegar a los segmentos de clientes deseados, ya sean visitantes, autoridades locales, etc.
- Falta de habilidades técnicas de muchos propietarios para innovar o emprender y poner en valor sus casas históricas en el mundo actual, marcado por la comunicación a través de los medios sociales. A esto hay que añadir que muchas asociaciones de casas históricas de diferentes países europeos todavía no cuentan con visibilidad en Internet ni información accesible, como qué miembros las integran, inventarios de casas agrupadas, cuáles son visitables, etc.

- Los valores heredados por los propietarios e inherentes a las casas históricas se perciben como cargas, sobre todo por las nuevas generaciones. En definitiva, existe una brecha generacional, al haber visiones diferentes entre los propietarios más mayores con las nuevas generaciones, que tienen ideas renovadoras que contrastan con las de sus antecesores.
- Baja implicación de los propietarios con la comunidad local y el entorno que rodea sus casas históricas, estando esto ligado también a la brecha generacional anteriormente referida.

OPORTUNIDADES

- Evolución positiva tanto entre los ciudadanos como a nivel político de la importancia de preservar el patrimonio cultural. Esto último se plantea como una gran oportunidad para los propietarios de casas históricas, al formar parte estos inmuebles de los bienes patrimoniales europeos.
- Importante crecimiento de la “purpose economy”, es decir, la búsqueda de experiencias que vayan más allá del mero consumo. En este sentido, las familias pueden aprovechar los valores de la casa para enriquecer la experiencia de los visitantes que decidan conocerlas en primera persona.
- Crecimiento del turismo cultural en Europa, que supone el 40% de las prácticas de viaje de los europeos. Esto se presenta como una gran oportunidad para los propietarios de las casas históricas, que pueden abrirlas al público y generar una rentabilidad con la que, al mismo tiempo, ayudar a su mantenimiento.
- Incremento del turismo sostenible, una oportunidad para los propietarios de familias de casas patrimoniales cuando actúan de manera proactiva para garantizar y promover el desarrollo sostenible y la gestión de su casa, equilibrando los intereses de las comunidades locales y los turistas a corto, medio y largo plazo.
- En relación con lo anterior, también se está produciendo un incremento de los valores naturales y la importancia de preservar la biodiversidad entre la sociedad. En este contexto, las casas patrimoniales de propiedad familiar están bien posicionadas para aprovechar las oportunidades que se derivan de este mayor enfoque en torno al medio ambiente al preservar los entornos verdes que rodean a muchas de ellas.
- Revaloración del campo en una sociedad cada vez más urbanizada, lo cual supone una oportunidad especialmente para las casas históricas situadas en las zonas rurales, pudiendo posicionarse como un activo más del terreno.

- El desarrollo tecnológico se presenta como una oportunidad con la que afrontar algunas de las debilidades anteriormente mencionadas. Las nuevas tecnologías (como aplicaciones móviles o realidad virtual y aumentada) pueden enriquecer la experiencia de los visitantes de la casa, dándoles, por ejemplo, acceso a traducciones. Este desarrollo tecnológico también ofrece la oportunidad para que las casas patrimoniales de propiedad familiar brinden productos y experiencias altamente personalizados a los visitantes.
- Aumento de nuevas fuentes de financiación, como crowdfunding o mecenazgo, con las que poder desarrollar proyectos de negocio en torno a las casas históricas, todo ello ligado a que son bienes que, aunque de propiedad privada, forman parte del patrimonio cultural de toda la comunidad.

AMENAZAS

- Diversidad y desfavorable marco de referencia a lo largo de Europa en material legal y tributaria.
- Competencia con el patrimonio público. Las instituciones públicas que poseen una casa histórica, en ocasiones cobran entradas para su visita que están por debajo del coste medio del mercado. En este sentido, existe una desigualdad de condiciones entre los propietarios públicos y privados.
- Percepción negativa de los propietarios de casas históricas. Según las entrevistas realizadas en el estudio, en países como Italia y Francia los propietarios de casas patrimoniales a menudo se perciben como terratenientes, aristócratas o "personas muy ricas", lo que puede derivar en problemas para conectar con el público y el entorno en el que se encuentran las propiedades. Esto último está directamente relacionado con otra de las amenazas identificadas en los trabajos de campo, como así es la falta de conciencia pública y política sobre la importancia de conservar las casas históricas privadas.
- Despoblación de zonas rurales y economía rural debilitada, factores que representan una amenaza para aquellas casas históricas de propiedad familiar en Europa que se encuentran en dichas o en pequeñas ciudades alejadas de las áreas urbanas o metropolitanas.
- Desarrollo urbanístico en áreas abiertas, como consecuencia del aumento de población en zonas puramente urbanas. Este desarrollo presenta una amenaza para las casas históricas de propiedad familiar ubicadas en estas áreas, especialmente aquellas casas rodeadas de campo y tierras, que verían disminuido su valor paisajístico.

- Desaparición de técnicas artesanales y artísticas, que son fundamentales para ayudar a la conservación y la restauración de las casas históricas.
- La disminución de la financiación pública del patrimonio es una amenaza para las casas históricas de propiedad familiar, ya que también les dificulta encontrar los medios necesarios para restaurar y mantener el inmueble.
- Percepción negativa sobre la eficiencia energética de las casas históricas familiares, que no fueron construidas en base a los estándares actuales y que no se tiene en cuenta el estricto marco regulatorio que se aplica a las casas históricas protegidas, que a menudo no permite ciertas inversiones en el dominio de la eficiencia energética.
- Las casas históricas también pueden verse afectadas negativamente por el cambio climático: un clima más cálido y húmedo ejercerá más presión sobre el patrimonio cultural, por ejemplo, aumento del nivel del mar, aumento de la erosión y el peligro de inundaciones y deslizamientos de tierra.
- La falta de privacidad es otra amenaza. Para los propietarios que viven en su casa, siempre existe una disyuntiva entre abrir la casa a los visitantes y mantener la privacidad familiar, lo cual incide todavía más en las casas pequeñas.
- El aumento de los costos de seguros y seguridad debido al robo de bienes muebles del patrimonio cultural. Más de 1 de cada 4 propietarios privados que participaron en una encuesta de la European Historic Houses Association indicaron que las inversiones en sistemas de seguridad ascendieron a más de € 5,000. El aumento de los costos de seguro y seguridad debido al robo de estos bienes se suma a las presiones financieras que experimentan los propietarios de familias hoy en día.
- La evolución del mercado turístico también supone una amenaza para las casas históricas de Europa. Hoy en día, muchos sitios turísticos reciben una gran afluencia de visitantes, especialmente en los períodos pico, lo que puede dar lugar a graves dificultades de gestión, un deterioro de la experiencia del visitante, así como las condiciones generales del sitio

ANÁLISIS DE MODELOS DE NEGOCIOS

La escala y la velocidad a la que los modelos de negocio innovadores están transformando la industria actual no tiene precedentes. Para empresarios, ejecutivos, consultores y académicos, existe una necesidad urgente de comprender los modelos comerciales existentes y cómo pueden ser innovadores. Los propietarios de casas históricas deben desarrollar modelos comerciales nuevos e innovadores para crear valor y mantener su propiedad, brindando un impacto positivo en los visitantes, los clientes y la sociedad. Para el desarrollo de un modelo de negocio se debe comenzar por establecer 4 áreas claves: el cliente, la oferta, la infraestructura y la viabilidad financiera.

Sobre el cliente, se debe definir el grupo de personas, organizaciones o entidades que se desea alcanzar y servir. Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio, ya que sin ellos ninguna compañía podría existir. Para poder satisfacer a los clientes, la organización debe segmentarlos en base de sus necesidades, comportamiento y otros atributos.

Lo primordial es conocer quién es el cliente. Una vez establecido, se puede desarrollar el valor del negocio, los canales de comunicación, la relación que se tendrá con ellos, los recursos y actividad de la empresa, socios claves y además establecer los flujos de ingresos. Aun así, el propietario de la casa histórica tiene un recurso clave: la casa y la tierra circundante, si está presente. Para que el propietario pueda hacer un modelo de negocio exitoso, debe repensar el proceso de un plan de negocios desde su principal activo: la casa histórica de propiedad familiar. Un fondo histórico para la casa no es algo que pueda crear, la historia detrás de la casa puede ser tan valiosa como la casa en sí misma. La casa, su historia y sus antiguos (y actuales) habitantes ofrecen un valor sustancial.

Para poder desarrollar su plan de negocio los propietarios deben responder a ciertas preguntas, tales como:

- ¿De dónde obtendrán los ingresos para la restauración de la propiedad?
- ¿Cuántas visitas al día puede recibir la propiedad? ¿Será gratis el acceso?

- ¿Qué beneficios le brindaré a mis clientes?

Muchas propiedades de valor histórico han desarrollado actividades económicas en torno a bodas, centro de reuniones y conferencias, hospedería, producciones para publicidad, películas y televisión, viñedos o visitas guiadas, entre otros. La mayoría de las casas históricas están logrando una pequeña facturación, hasta 100 000€. Solo una de cada tres casas puede generar más de esta cifra. Las actividades que desarrolla una casa patrimonial de propiedad familiar y la estrategia comercial que adopta están relacionadas principalmente con el tamaño de la casa y el tamaño de la tierra circundante. Especialmente, las casas medianas y grandes tienden a desarrollar modelos de negocio. Existen varias estrategias de negocio, entre ellas:

- **Excelencia operacional como estrategia competitiva**

Tradicionalmente, una estrategia de excelencia operativa tiene como objetivo lograr el liderazgo en costes. Esta estrategia se centra en la automatización de procesos (fabricación) y procedimientos de trabajo para optimizar las operaciones o reducir los costos. Dicha estrategia es ideal para realizar una producción de alto volumen, orientada a transacciones y estandarizada. La excelencia operativa es la estrategia ideal para mercados donde los clientes valoran el coste sobre la elección. Las casas patrimoniales de propiedad familiar que indican que su modelo de negocio se ajusta a la estrategia de excelencia operativa son principalmente activas en actividades agrícolas y / o forestales. Y todos ellos tienen terrenos adicionales que rodean la propiedad.

- **La intimidad del cliente como estrategia competitiva**

El enfoque de la estrategia de intimidad del cliente es la oferta de una gama única de servicios al cliente que permite la personalización del servicio y la personalización de los productos para satisfacer las diferentes necesidades del cliente. A menudo, las empresas que persiguen esta estrategia tienen un enfoque individual de sus clientes. Dicha estrategia requiere un excelente conocimiento, así como una visión de los deseos y deseos del cliente. Esta estrategia rara vez ofrece la opción más barata para el cliente, ni la más innovadora. Para implementar una estrategia de intimidad con el cliente, el propietario / gerente debe alinear el desarrollo del producto, la fabricación, las funciones administrativas y el enfoque ejecutivo con las necesidades del cliente individual.

- **Liderazgo de producto como estrategia competitiva**

El liderazgo de productos como estrategia competitiva tiene como objetivo construir y llevar productos sistemáticamente superiores al mercado, con el objetivo de lograr precios de mercado premium. Dicha estrategia exige personal altamente calificado que busque sistemáticamente calidad e innovación. Se utiliza un gran presupuesto para la gestión de la cartera de investigación, el trabajo en equipo, la gestión de productos, el marketing y la gestión del talento. Para que esta estrategia sea exitosa, las empresas deben sobresalir en creatividad, resolución de problemas y trabajo en equipo, ya que son fundamentales para su éxito. Como las casas patrimoniales de propiedad familiar son a menudo pequeñas empresas, el liderazgo del producto solo se puede lograr mediante la creación de redes con otras casas patrimoniales que implementen la misma estrategia.

Las casas patrimoniales de propiedad familiar con hasta 50 hectáreas de tierra circundante tienen jardines y / o parques, pero no desarrollan actividades agrícolas o forestales. Las casas con entre 50 y 250 hectáreas de tierra circundante son en su mayoría impulsadas por la agricultura, por encima de las 250 hectáreas, el porcentaje que representa la agricultura disminuye mientras que la silvicultura se vuelve más prominente. Las casas con agricultura y silvicultura no tienen la necesidad directa de desarrollar modelos comerciales para sus casas, ya que generan suficientes ingresos de su negocio agrícola o forestal para restaurar y mantener la casa.

El 54% de las casas patrimoniales de propiedad familiar solicitan una tarifa de entrada, más del 50% de ellas no atraen a más de 5 000 visitantes y resultan en una pérdida. Sin embargo, para muchos propietarios de casas patrimoniales existen otras ventajas al abrirlas al público, incluida la sensibilización y el contacto con nuevos posibles inversores. La mayoría de las tarifas de entrada son inferiores a 10 €, pero muchos visitantes gastan hasta 50 € cuando visitan una propiedad que vende extras. El gasto promedio por encima de € 50 está especialmente relacionado con el alquiler de alojamiento. La mayoría de las actividades se organizan en casas de tamaño mediano a grande en parcelas más pequeñas. Tienen la necesidad más urgente de generar ingresos adicionales para restaurar y mantener la casa. Sin embargo, las casas con más de 1000 hectáreas de tierra circundante organizan con mayor frecuencia actividades adicionales. A menudo, hacen uso de actividades que han demostrado ser exitosas con casas más pequeñas. Su principal interés para

organizar actividades adicionales es un modelo de negocio más multifuncional que les permita generar un ingreso más estable. Solo un número marginal de casas patrimoniales venden productos no relacionados con la casa. Las tiendas parecen ser especialmente exitosas cuando se relacionan con productos agrícolas producidos en la finca. La mayoría de las casas patrimoniales de propiedad familiar desarrollan modelos comerciales multifuncionales que desarrollan varias actividades dentro o alrededor de la casa. La facturación anual está directamente relacionada con las actividades realizadas. El volumen de negocios muestra una relación directa con el tamaño de la parcela de la finca.

Los propietarios claramente hacen una compensación entre el trabajo administrativo, los estudios, los planes de gestión y las reglas adicionales relacionadas con los subsidios, por un lado, y la ganancia financiera, por otro lado. El liderazgo de producto es la estrategia comercial más común seguida por la intimidad con el cliente y la excelencia operativa. Elegir una estrategia de liderazgo de producto resulta en un mayor número de visitantes dispuestos a pagar una mayor cantidad de dinero.

En general, las casas históricas de propiedad familiar en parcelas más pequeñas tienden a ser más innovadoras, ya que necesitan desarrollar actividades adicionales para generar ingresos para restaurar y mantener la casa, al no ser en la mayoría de los casos financieramente sostenibles. Esto será un desafío ya que las generaciones futuras podrían estar menos dispuestas a hacerse cargo de la casa, especialmente si tienen planes de carrera alternativos más atractivos. Por lo tanto, existe la necesidad de modelos comerciales adecuados, una necesidad de asistencia para permitir el desarrollo de modelos comerciales sostenibles y una necesidad de comprender mejor los modelos comerciales y su posible contribución a la restauración y el mantenimiento de las casas históricas de propiedad familiar.

RECOMENDACIONES

Tal y como se está demostrando, las casas históricas de propiedad familiar hacen una contribución multidimensional a la sociedad europea actual. Para impulsar aún más este apoyo, es importante que puedan operar y desarrollarse en un entorno estimulante que favorezca la innovación, el emprendimiento y otras inversiones (públicas y privadas) en casas históricas privadas en toda Europa. Con este fin, se han priorizado 6 áreas para acciones de política, a nivel local, regional, nacional o europeo:

- **Mejorar el acceso a la financiación**

La encuesta online realizada con el estudio demostró que los gastos anuales promedio para una casa histórica familiar superan con creces su volumen de negocio y facturación media anual. Por lo tanto, existe una clara necesidad de innovación en los modelos comerciales actuales para hacer que las casas sean sostenibles económicamente, así como para hacer que todo el sector sea también más sostenible y resistente para el futuro. Por lo tanto, se recomienda mejorar el acceso a la financiación pública en todos los niveles e introducir instrumentos de financiación complementarios para los propietarios.

- Mejorar el acceso a la financiación pública: desde la Unión Europea, sería recomendable apoyar proyectos que fomenten la innovación, la digitalización y el desarrollo de nuevas tecnologías en edificios históricos privados a través del Programa Horizon Europe. Del mismo modo, se debería apoyar la competitividad y la innovación de las casas históricas y su contribución al desarrollo rural a través del turismo.

Por otra parte, hay que garantizar que los nuevos instrumentos financieros propuestos para los sectores cultural y creativo, en el marco del "Fondo de inversión de la UE", también son accesibles para los propietarios del patrimonio cultural familiar.

- Mejorar el acceso a instrumentos de financiación complementarios a la financiación pública: también se puede facilitar a nivel nacional, regional y local el acceso a los propietarios de casas históricas a acciones de crowdfunding, microcréditos, mecenazgo, etc.

- **Apoyar el desarrollo de capacidades**

Se debería potenciar el desarrollo de programas de capacitación para proporcionar a los propietarios habilidades y conocimientos adecuados para mantener sus casas históricas, véase comprender los marcos regulatorios y legales, mejorar las habilidades de gestión financiera, mejorar las habilidades digitales, incluida la gestión de sitios web y redes sociales, etc. Más específicamente, se recomienda que las capacitaciones específicas sobre la gestión de una casa histórica privada se incluyan en las universidades. En este sentido, Demeure Historique, la asociación francesa de propietarios-administradores de monumentos históricos privados en Francia que aglutina a más de 3.000 monumentos, está trabajando en la puesta en marcha de un curso universitario junto con la Universidad de París sobre "Dirección de un monumento histórico".

Como se vio en el DAFO, una de las amenazas a las que se enfrentan las casas históricas de propiedad familiar es la desaparición de técnicas artesanales y artísticas, que son fundamentales para ayudar a su conservación y restauración. Por ello, habría que estimular su desarrollo entre los jóvenes europeos, a través de voluntariados con los que se acerquen a este sector, o bien incluyendo colaboraciones o intercambios a través de programas como Erasmus.

- **Sensibilización**

Las recomendaciones en torno a sensibilización giran alrededor de la necesidad de crear conciencia sobre la importancia de las casas históricas de propiedad familiar en la sociedad, sobre todo para combatir la amenaza que se identificó de que la percepción negativa que se tiene en general hacia los propietarios de estos inmuebles. Una buena forma de conseguir esto es compartir resultados de estudios y prácticas ilustrativas sobre las contribuciones socioeconómicas de las casas históricas en la sociedad europea.

Asimismo, sería recomendable iniciar estudios similares a este para recopilar datos e ideas adicionales sobre las contribuciones socioeconómicas de las casas históricas de propiedad familiar, así como los desafíos que enfrentan a nivel nacional y regional, más allá de los paneuropeos que se han extraído de este proyecto.

- **Intercambio de conocimiento y redes**

Esta recomendación se basa en fomentar el intercambio de conocimientos y la creación de redes entre los propietarios de las casas históricas, así como entre los dirigentes de las políticas. Una de las acciones que se plantea es la provisión de fondos a nivel de la UE para llevar a cabo un estudio de viabilidad sobre la puesta en marcha de un observatorio de la UE sobre casas históricas de propiedad familiar, lo que ayudaría a compartir conocimientos entre los propietarios y entre los responsables políticos, tanto a nivel de la UE, como nacional y regional.

También sobresale la creación de foros nacionales sobre patrimonio en los que también se incluya a los propietarios de casas históricas. Una buena práctica a este respecto es el proyecto "Byggningskultur 2015" creado por Realdania en Dinamarca en cooperación con la Agencia Danesa de Cultura. Esta iniciativa tenía como objetivo establecer nuevas ideas y redes sobre el mantenimiento del patrimonio cultural danés. Para lograr este objetivo, los propietarios, las asociaciones y las autoridades públicas participaron en jornadas de aprendizaje donde se compartieron conocimientos y experiencias para desarrollar herramientas para la preservación.

- **Mejorar las condiciones del marco**

Es recomendable que los dirigentes de políticas nacionales, regionales o locales tengan una visión coherente sobre el marco regulatorio, fiscal y legal para el sector de las casas históricas de propiedad familiar a través de las siguientes acciones:

- Optimizar los marcos legales y fiscales para estimular a los propietarios de familias a desarrollar un negocio en la casa y/o en el terreno. Una buena práctica en este caso es la nueva regulación del impuesto de sucesiones en la Región de Valonia (Bélgica), que exime al propietario del pago de los impuestos a la herencia, a condición de que invierta la cantidad en la casa histórica durante los siguientes 10 años.
- Agilizar el marco regulatorio que afecta a las casas históricas de propiedad familiar, por ejemplo, agilizando la comunicación entre los propietarios y las administraciones, centrándose en la comunicación de apoyo para ayudar a los propietarios a reducir la carga administrativa o para solicitar financiación para obras de renovación. Esto podría lograrse estableciendo una ventanilla única en cada país para propietarios de casas históricas. También se recomienda a los responsables políticos de

la UE que inicien un estudio de mapeo sobre los marcos fiscales en toda Europa para los propietarios de estos inmuebles, destacando las mejores prácticas.

- **Apoyar nuevas alianzas**

Los responsables de políticas nacionales y regionales deberían estimular las alianzas entre las casas históricas de propiedad pública con las de titularidad privada para aprovechar el impacto del patrimonio cultural y aumentar la visibilidad de estos inmuebles en general. Por su parte, los responsables políticos de la UE deben apoyar financieramente un estudio de viabilidad para la creación de una Marca Europea de Casas Históricas de propiedad familiar como herramienta de marketing, para aumentar su visibilidad a nivel internacional y atraer a más turistas, lo que beneficiaría sobre todo a aquellas ubicadas en zonas rurales y remotas.

Diciembre de 2019.