



Experiències privades en la construcció i gestió d'aparcaments als centres urbans

VIII Jornada Tècnica de Mobilitat Local

21 juny 2012

Índex

- 01. Presentació de Saba Aparcaments
- 02. Sector de l'aparcament
- 03. Planificació de la construcció i explotació d'aparcaments en centres urbans

A large, stylized orange number '01.' is positioned in the upper right quadrant of the slide. The '0' is a thick, curved shape, and the '1' is a simple vertical bar with a dot. The text is in a bold, sans-serif font.

01.

01. Presentació de Saba Aparcaments

Presentació Saba Aparcaments

- o Saba Aparcaments pertany al **Grup Saba Infraestructures**.
- o Saba és un operador d'aparcaments, inversor de llarg termini amb vocació de permanència a les ciutats.
- o La companyia va néixer l'any 1966 a Barcelona, a on manté la seva seu central.
- o Tipologies d'activitat:
 - Aparcaments soterrats
 - Zones Regulades de parquímetres
 - Serveis de retirada de vehicles de la via pública
- o Tipologies de contractes:
 - Propietat
 - Lloguer
 - Concessió Administrativa
 - Management per tercers
- o El 70% dels contractes són de concessió amb l'Administració Pública.
- o Societats amb socis locals (constructors, entitats financeres, promotors)
- o Societats mixtes amb Ajuntaments.

Presència 6 països

*Espanya
Itàlia
Portugal
Xile
França
Andorra*

213

unitats d'aparcament

181 aparcaments soterrats
32 zones regulades

146.233

places d'aparcament

129.734 en aparcaments soterrats
16.499 en zones regulades

Espanya

96 unitats d'aparcament
(45% s/total SABA)

78.484 places d'aparcament
(54% s/total SABA)

Catalunya

69 unitats d'aparcament
(72% s/total ESPANYA)

59.999 places d'aparcament
(76% s/total ESPANYA)

Barcelona Província

54 unitats d'aparcament
(78% s/total CATALUNYA)

46.841 places d'aparcament
(78% s/total CATALUNYA)

Barcelona Ciutat

22 unitats d'aparcament
(41% s/total BARCELONA PROVÍNCIA)

12.407 places d'aparcament
(26% s/total BARCELONA PROVÍNCIA)



02.

02. Sector de l'aparcament

Sector de l'aparcament

- o Sector molt atomitzat i de molts operadors. A Espanya hi ha unes 630 companyies que gestionen un total de mig milió de places de rotació en aparcaments soterrats
- o Molta importància el "factor local".
- o Sector madur. Els grans nuclis urbans tenen als centres urbans consolidats i dotats d'aparcament.

NOVES "TENDÈNCIES" DEL SECTOR:



- o Necessitat d'aparcaments soterrats en poblacions de menor dimensió. Creació "cultura" d'aparcament.
- o Altres modalitats d'aparcament (dissuasoris, park&ride, etc..) on encara s'han de trobar el punt d'equilibri entre oferta-demanda-preus-costos d'exploració.
- o Concepte smart-cities.
- o Vehicle elèctric.
- o Noves tecnologies: pagament per mòbil, pre-reserva de places, ...
- o Nous esquemes tarifaris: tarifes variables/tarifes promig ...
- o Igualació tarifària superfície-soterrani



03.

03. Planificació de la construcció i explotació d'aparcaments en centres urbans

Planificació de la construcció i explotació d'aparcaments en centres urbans

- Basat en el MODEL CONCESSIONAL en ESPAIS PÚBLICS.
- El model concessional està regulat pel principi de risc i ventura i de l'equilibri econòmic.
- Habitualment comporta la construcció de la infraestructura (intensiu en el capital en el moment inicial) i l'explotació de la mateixa per un període de temps.
- El concessionari assumeix el risc i ventura de la construcció, del tràfic i del control de les despeses, és a dir, del PEF (Pla Econòmic-Financer presentat).
- Els períodes concessionals que incorporen construcció són llargs i per tant, susceptibles que apareguin fets que modifiquin les condicions inicials  reequilibri econòmic.
- Disseny d'una concessió "atractiva" pels licitadors:
 - ⇒ Unanimitat de la necessitat per part de tots els agents implicats: administracions locals/associacions de comerciants/associacions veïnals/operadors d'aparcaments  trobar el consens màxim.
 - ⇒ Localització de la infraestructura.
 - ⇒ Ubicació de les entrades i sortides.
 - ⇒ Dimensionament òptim pels diferents usos (rotació/abonats/residents).

- ⇒ Estudi de demanda acurat, que incorpori un anàlisi de situació present i d'aquelles actuacions municipals/privades conegudes i realitzables en el curt i mitjà termini.
- ⇒ Projecte eficient de senyalització d'aproximació i accés.
- ⇒ En cas que s'incorpori la venda de places a residents, estudiar a fons fer-la el més "atractiva" pel comprador (alineació subsòl, concessió de més llarg termini). Juga en contra el fet que encara no hi ha experiència en venciment de concessions.
- ⇒ Política de preus i tarifes d'acord amb el mercat (altres aparcaments de la ciutat/poblacions de l'entorn/poblacions comparables...)
- ⇒ Establiment d'un cànon que faci viable el pla Econòmic-Financer.
- ⇒ En cas que la concessió no sigui viable, valorar altres elements en la "equació":
 - Incorporar l'estacionament regulat.
 - Aportacions municipals per a disminuir la inversió (ex. assumptió de la urbanització).
 - Formules de cànon variables lligades al tràfic de l'aparcament.

o Concessions en poblacions petites/mitjanes:

- ⇒ En la implantació del primer aparcament de la ciutat, no hauria d'haver dubtes en la localització: Ha de ser el lloc "emblemàtic".
- ⇒ Incorporació en el mateix contracte de la zona blava durant un període d'anys que cobreixi almenys la fase d'obres i els anys de maduració i implantació de la "cultura" d'aparcament soterrani (10 → 5 anys mínim)
- ⇒ Poblacions amb estacionalitat accentuada: no dimensionar l'aparcament pel períodes punta. Trobar una capacitat òptima que absorbeixi bona part de la demanda de períodes punta i en períodes vall no generi dèficit.
- ⇒ Valorar amb una exempció/bonificació de pagament pels residents al municipi té un gran impacte en l'equilibri econòmic ja que la part més important de la demanda en dia feiner tipus, la genera el propi habitant del municipi.