



Conclusiones del taller sobre Modelo de negocio y agentes implicados.

Relatores del taller

Albert Cuchi

Profesor de la UPC

Manuel Soriano

Vocal Comisión Medio Ambiente del COIIM

CONAMA 2014: ST 10. Rehabilitación de Edificios

Madrid, 26 de noviembre de 2014

La rehabilitación de edificios no se percibe como la oportunidad actual para el sector de la construcción

- Consenso amplio sobre la necesidad de la rehabilitación de edificios
- Legislación suficiente sobre eficiencia energética y rehabilitación
- Ayudas públicas importantes para rehabilitación de edificios
- Capacidad profesional y empresarial disponibles
- Múltiples iniciativas para promover la actividad

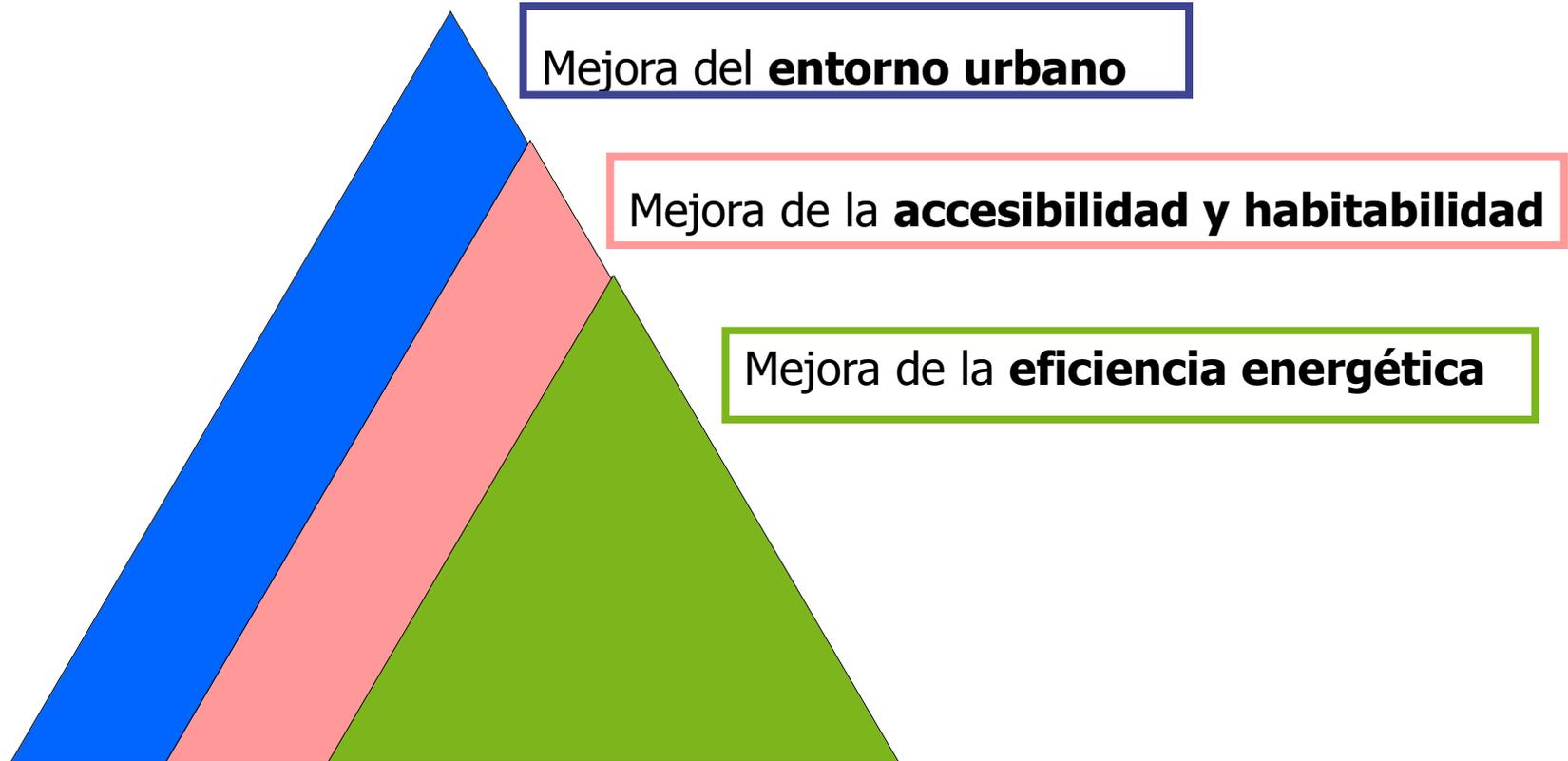
La rehabilitación no se desarrolla adecuadamente

La rehabilitación no se ha desarrollado en nuestro país porque persisten aún barreras importantes

- Económicas
- Sociales
- Administrativas y legislativas
 - Multiplicidad de disposiciones y de organismos implicados
 - Falta de coordinación administrativa entre ellos
- **Organizativas, logísticas y empresariales**
 - **Una actividad multidisciplinar compleja**
 - **Las viviendas a rehabilitar están normalmente habitadas**
 - **El propietario pide soluciones completas e interlocutores fiables**
 - **Modelos empresariales diferentes a los de la construcción**

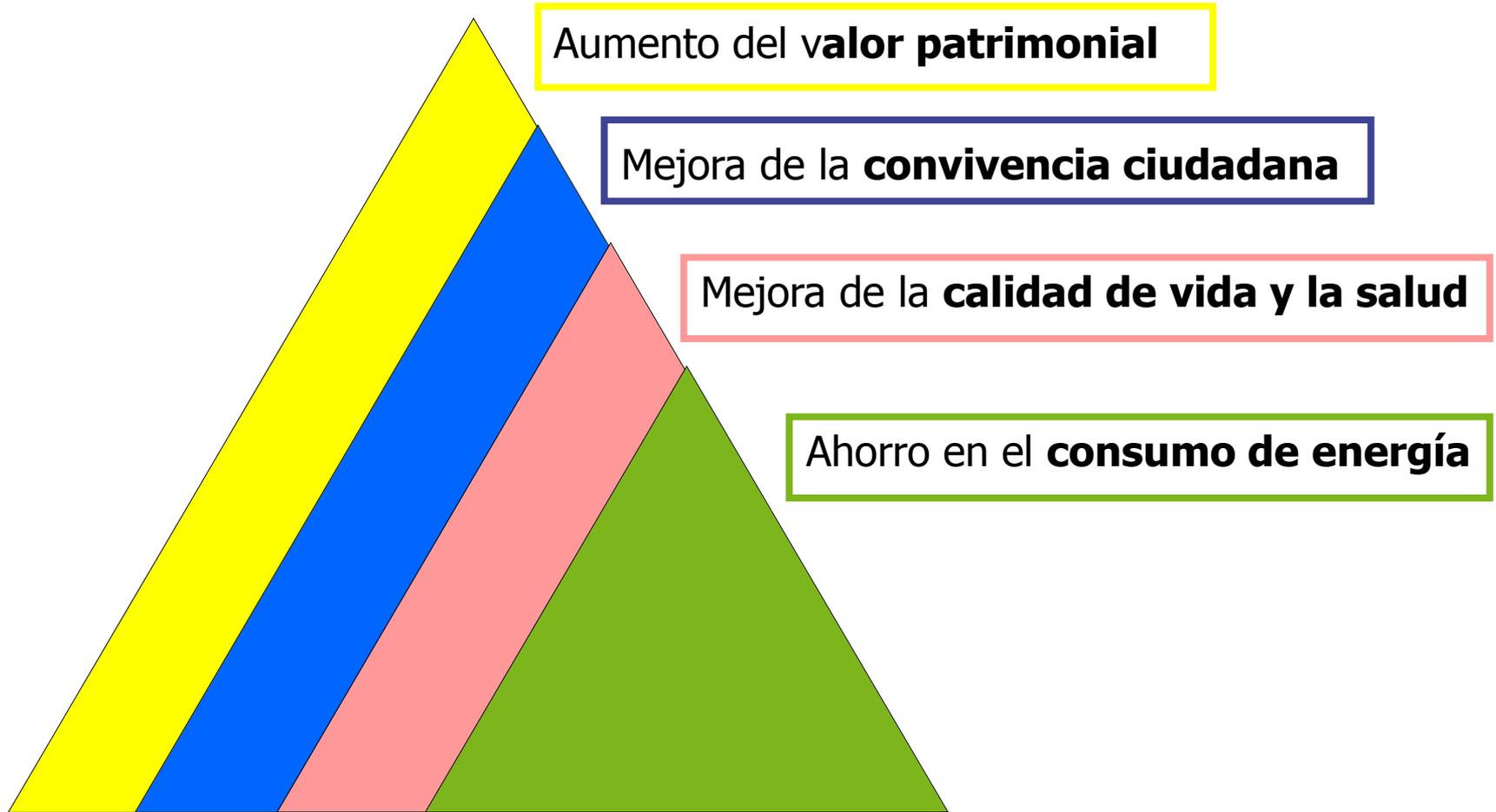
El modelo de negocio de la rehabilitación no está bien definido

La rehabilitación edificatoria ha de tener una visión integral en el alcance y una triple escala de intervención



Niveles de intervención: vivienda, edificio, barrio

El modelo de negocio de la rehabilitación debe enfocarse hacia la creación de valor (beneficios) para el cliente



La rehabilitación debe ser comunicada y promovida eficazmente como una inversión que crea valor

- Información clara y fiable para el ciudadano y el vecino
 - Concienciación ciudadana. Instituciones públicas y entidades privadas
 - Estrategia empresarial orientada a los clientes. Propietarios, usuarios y administradores de fincas.
- Comunicación eficaz de los beneficios para el propietario
 - Disminución de los gastos de operación
 - Mejora del confort y de la salud (valor de uso)
 - Aumento del valor patrimonial (valor de cambio)

La rehabilitación integral debe ser entendida como un modelo de desarrollo sostenible

■ Beneficios económicos

- Generación de valor. Negocio estable, necesario y no especulativo
- Innovación en el sector de la construcción y en la industria de materiales

■ Beneficios sociales

- Generación de empleo de calidad
- Mejora del confort y la salud de un segmento importante de la población
- Reducción de la marginalidad y mejora de la cohesión social

■ Beneficios ambientales en línea con los objetivos de la UE

- Uso racional y sostenible de la energía y del suelo
- Reducción de emisiones de CO₂

Las experiencias existentes en rehabilitación no se han basado en una estrategia realista y adecuada

- Modelo público de rehabilitación
 - Elevado porcentaje de ayudas públicas (60-80%)
 - Multitud de entidades públicas sin ninguna coordinación entre ellas
- Las ESE,s
 - Mucho interés en eficiencia energética pero escaso en edificación
- Empresas de reforma
 - Enfoque hacia la habitabilidad. Olvido de la rehabilitación integral
- Las grandes empresas constructoras
 - Sin estrategia diferenciada para la rehabilitación
 - Esperan mucho de las AAPP y no se orientan al cliente

La implicación de todos los agentes es una necesidad para desarrollar eficazmente la rehabilitación

■ Clientes

- Propietarios y usuarios
- Administradores de fincas

■ Facilitadores

- Administraciones públicas
- Entidades financieras

■ Actores

- Empresas de rehabilitación
- Empresas inmobiliarias
- ESE,s
- Empresas energéticas
- Empresas proveedoras de materiales y equipos
- Profesionales (arquitectos, ingenieros) y Colegios Profesionales

La Estrategia para la rehabilitación energética en el sector de la edificación en España* es de gran utilidad

- Establece medidas generales oportunas para impulsar la rehabilitación
 - Sensibilización y cultura a favor de la rehabilitación
 - **Desarrollar estrategias de negocio del sector empresarial enfocadas a las necesidades de las comunidades de propietarios**
 - Mejorar la financiación de las operaciones de rehabilitación mediante créditos a bajo interés y largo plazo
 - Mejorar la coordinación administrativa en materia de rehabilitación

Se precisan las acciones concretas para desarrollarla

** En desarrollo del artículo 4 de la Directiva 2012/27/UE. Ministerio de Fomento. Junio 2014*

Las prioridades de actuación que define la Estrategia 2014 son también razonables pero no se tienen en cuenta

■ Racionalizar el uso y gestión del edificio

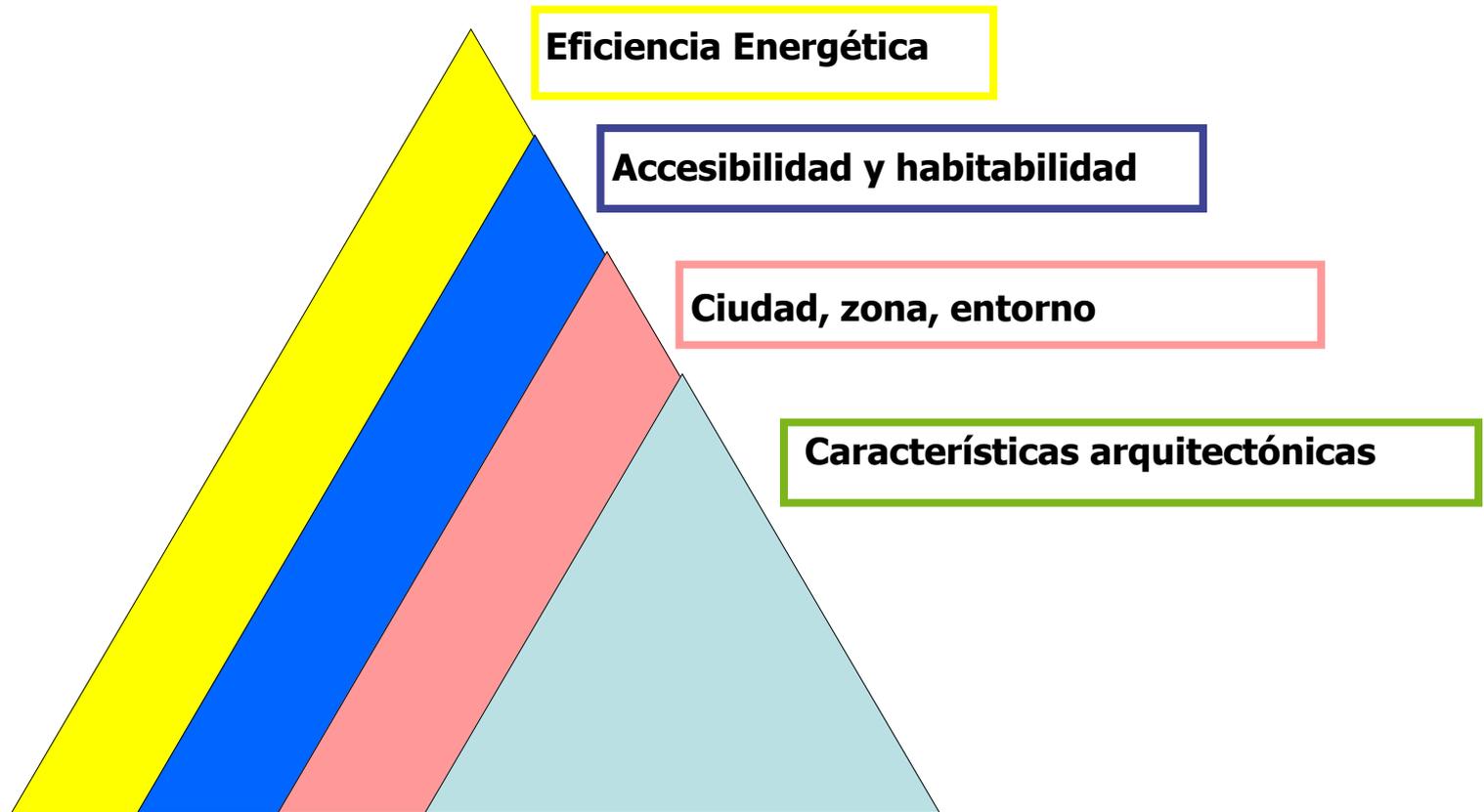
■ Reducir la demanda energética

■ Mejorar la eficiencia energética de las instalaciones

■ Mejorar las fuentes de energía

Multiplicidad de mensajes → **Confusión** → **Desconfianza**

Un mercado concienciado valoraría todos los atributos de la propiedad inmobiliaria. Valor de uso/valor de cambio



3 mensajes como conclusiones

- La rehabilitación es la oportunidad para el sector de la construcción
 - Economía, empleo y MA → **Construcción sostenible**
 - Mayor profesionalización → **Formación multidisciplinar**
 - Empresas más capacitadas → **Rehabilitación integral**
- La rehabilitación masiva de edificios será una realidad cuando el mercado la valore y la exija → **Información, comunicación, sensibilización**
- El modelo de negocio y las estrategias empresariales para la rehabilitación ha de actualizarse
 - Solvencia profesional → **Confianza del cliente**
 - Enfoque hacia el cliente → **Beneficios para el cliente**