



22 de septiembre de 2020

Líneas de trabajo para acelerar la rehabilitación de edificios

Propuesta de la Fundación Renovables



FUNDACIÓN
RENOVABLES

Claves para su desarrollo

La realidad en España es que el 97% de los edificios construidos no cumplen las exigencias de eficiencia energética en vigor y que el 53% de estos carecen de aislamiento térmico. Estos datos se ven reflejados en las certificaciones energéticas de edificios ya que más del 70% del parque certificado dispone de certificación inferior a la calificación C.

La razón de estos preocupantes índices hay que buscarla en la tardía aparición de normas de edificación en España: la primera fue la [NBE-CT-79](#), lo que significa que todos los edificios que tuvieran 40 años no estaban sujetos a incorporar características constructivas pensando en la eficiencia.

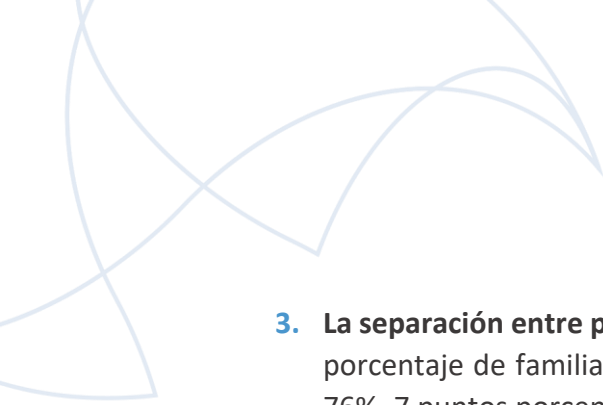
Del análisis de los elementos que condicionan la puesta en marcha de proyectos de rehabilitación se pueden identificar los instrumentos y las prácticas operativas que implantar para simplificar la ejecución de un proyecto de rehabilitación:

- 1. Con los ahorros económicos de la factura energética no es posible rentabilizar una inversión de una rehabilitación incluyendo la envolvente.** Todos los intentos de rehabilitar se han basado en poner en valor el ahorro económico generado por un menor consumo de energía al disponer de un edificio eficiente, olvidando que los ahorros generados pueden soportar un cambio de equipamiento desde el punto de vista de una instalación de consumo ineficiente, pero no una modificación de la envolvente. El periodo de retorno es superior a los 15 años, demasiado tiempo incluso para la vida de los equipos sustituidos.

Dentro de las líneas de actuación técnica en materia energética, el autoconsumo y su financiación hipotecaria positiva como generadora de caja, los sistemas de bomba de calor o la iluminación y domótica exigen un cambio de comportamiento del consumidor asumiendo un papel más activo.

- 2. La no capacidad de endeudamiento del propietario,** o, mejor dicho, la animadversión al endeudamiento y a la exigencia de que las garantías no las aporta el inmueble sino el propietario o peticionario del crédito. Las sucesivas crisis económicas han consolidado deudas para las personas físicas por la pérdida de valor del bien en el que se invertía. Este fenómeno se agrava en las zonas de viviendas ubicadas en los centros urbanos y en los barrios periféricos, tanto por la baja calidad de la construcción como por la vulnerabilidad y la escasa capacidad económica de sus propietarios y moradores y el estado de las viviendas con una edad superior a los 60 años.



- 
3. **La separación entre propietario y morador del inmueble.** Aunque, en España el porcentaje de familias que viven en pisos de propiedad está en el entorno del 76%, 7 puntos porcentuales más que la media europea, un 64% de las viviendas está mayoritariamente construido en bloques de pisos, 23 puntos porcentuales más que la media europea. La estructura de la vivienda en España señala una ventaja y es que la mayor parte de la población vive en pisos propios, aunque la estructura en bloques hace más complicado alcanzar acuerdos de modificación de envoltentes.
 4. **Las dificultades para la toma de decisiones y para la gestión de las comunidades de propietarios en viviendas en bloque.** Este punto es de vital importancia a pesar de la liberación que supuso la Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (Ley 3R) en la que no se establecía la necesidad de unanimidad para modificar aspectos de eficiencia y, sobre todo, de accesibilidad de obligatoria renovación.
 5. **La dificultad administrativa para conseguir los permisos en edificios ubicados en centros históricos.** A las características de los propietarios de las viviendas de los cascos históricos, con rentas bajas y de edad avanzada, se une la peatonalización del centro y la pérdida de habitabilidad de estos espacios por la proliferación de la oferta de ocio y de pisos turísticos. La gentrificación está siendo un proceso cada vez más frecuente y su transformación un empeño de algunos ayuntamientos para la modernización de las viviendas del centro.
 6. **La inexistencia de medidas que catalicen y capitalicen las posibles ayudas o tratamientos de carácter fiscal en los edificios rehabilitados.** Existen diferentes compromisos por parte de algunos ayuntamientos para adaptar el IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles) y el ICIO (Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras) para las viviendas rehabilitadas, pero estas cantidades, aunque no son determinantes, podrían serlo en el caso de que algún organismo capitalizara los descuentos en una partida destinada a la rehabilitación. Por otro lado, este tipo de políticas deberían ser simétricas, estableciendo, en paralelo a la reducción de impuestos, el incremento del IBI en función del certificado del edificio, con un periodo de franquicia amplio para que se pueda poner en marcha el proceso de rehabilitación.
 7. **La existencia de una gran capacidad e interés de las constructoras en la obra nueva y no en la rehabilitación** cuya complejidad reduce el margen de actuación. La rehabilitación supone una línea de recuperación para las pequeñas y medianas empresas de construcción e instalaciones, lo que significa una vía que



fomentar no solo para la creación de actividad económica, sino para la creación de empleo de forma diversificada.

- 8. La no interiorización del incremento del valor del inmueble una vez rehabilitado.** Está claro que un edificio rehabilitado tiene un valor en el mercado por sus mejores condiciones constructivas y de uso, pero en la mayoría de los casos nadie piensa en poner a la venta el edificio en el que vive, lo que supone no considerar la plusvalía latente.

La resolución o la mejora de **cada uno de los conceptos anteriores por sí solos no es suficiente para que los procesos de rehabilitación puedan ser una práctica habitual** y que los planes fijados por las diferentes administraciones puedan tener éxito.

Tenemos que avanzar para que los propietarios de los inmuebles a rehabilitar perciban las diferentes ventajas que la rehabilitación conlleva y las facilidades que su desarrollo implica, hasta conseguir romper las barreras económicas y de decisión.

Líneas de trabajo que desarrollar para afianzar la rehabilitación

Avanzar y conseguir que la rehabilitación suponga una oportunidad y no una iniciativa con un alto grado de dificultad y de riesgo exige poner en valor todos los elementos positivos que tiene esta práctica. En primer lugar, a través del conocimiento de cada uno de los actores implicados y, en segundo, generando la posibilidad de añadir las ventajas individuales que el proceso de la rehabilitación de un edificio tiene, atendiendo a:

- **La mejora del confort y la calidad de vida que ofrece el edificio.**
- **El incremento de valor como activo.**
- **La reducción de costes de funcionamiento.**
- **Las ventajas añadidas que introduce un proyecto integral en cuanto a accesibilidad y mayor disfrute de partes comunes.**
- **La capitalización de la reducción de impuestos y tasas.**
- **El aprovechamiento de líneas de apoyo tanto a nivel de subvención como de financiación.**

En definitiva, la mejora de las condiciones de vida dentro del inmueble y que su transformación no suponga una carga administrativa ni vital para sus propietarios.


La propuesta, a partir de las líneas de trabajo que la Fundación Renovables está llevando a cabo en unión con diferentes actores, se centra principalmente en cuatro líneas:



1. **La capitalización de los flujos de caja que la rehabilitación genera**, entendiendo que estos flujos provienen fundamentalmente de:

- a. **La reducción de la factura energética.** La generación de flujos de caja procedentes de la venta de excedentes de autoconsumo o de la reducción drástica de la factura es una realidad. La **Fundación Renovables** en todos sus informes y trabajos de consultoría urbana ha apostado por la electrificación de la demanda como línea para la generación de caja en procesos de rehabilitación.
- b. **La capitalización de ayudas y reducciones fiscales.** La rebaja en sí del IBI no supone un ahorro considerable, pero ya hay ayuntamientos que para el autoconsumo están incluyendo la reducción para periodos de 5 años. La labor, en este sentido, se debe desarrollar en una triple dirección:
 - i. Conseguir que se produzcan en los ayuntamientos las rebajas de impuestos y del ICIO. La **Fundación Renovables** en su informe [“Incentivos fiscales para instalaciones de autoconsumo fotovoltaico en municipios con más de 10.000 habitantes”](#) recoge una base de datos con las normativas de todos los ayuntamientos de más de 10.000 habitantes, lo que suponen el 80% de la población.
 - ii. El desarrollo del modelo que en Italia se ha establecido con la presencia del Estado y el reconocimiento de una capitalización del descuento fiscal mediante los llamados Eco-bonos.
 - iii. La capitalización del descuento como desarrollo de un producto financiero *ad-hoc*.
- c. **El desarrollo co-participativo del proceso de rehabilitación.** El modelo EuroPACE, con origen en California y con experiencias reales en las que la Fundación está presente a través del programa HolaDomus, GNE Finance, la Fundación EuroPACE y el Ayuntamiento de Olot, o la llevada a cabo en el Barrio de Coronación, en Vitoria-Gasteiz, dentro de un programa H2020, permiten ahondar en lo que sería un proceso de copropiedad de los edificios en el que se diferencia el valor del edificio y lo invertido, inversión recuperable a través del destino de los ahorros energéticos, de las reducciones fiscales o de lo obtenido en la primera transacción del edificio o en el primer cambio de propiedad por herencia.



- 
- d. **La disponibilidad de financiación sin recurso por parte de entidades públicas y privadas.** En este punto se abren varias soluciones alternativas más ligadas al empeño privado con control público como la presencia de fondos de inversión creados *ad-hoc* o la existencia de avales por parte de entidades públicas como garantía de los flujos de caja que obtener y de su destino.

La mayoría de los municipios de gran tamaño o las Comunidades Autónomas (CCAA) disponen de Agencias de la Vivienda constituidas como empresas para la promoción de viviendas de carácter protegido. En este sentido, hay una labor que llevar a cabo para cambiar su modelo de negocio y de actuación, participando en la rehabilitación de las viviendas.


- e. **El reconocimiento del incremento del valor en el mercado de un inmueble rehabilitado.** Sería importante que las agencias de valoración, los bancos y la administración, apoyándose en los Colegios de Administradores de Fincas, pusieran en marcha una campaña sobre el incremento del valor de los edificios una vez rehabilitados. La creación de índices y de avales de garantía de valor debe ser una herramienta que estudiar.

- 2. **Facilidad administrativa.** La facilitación administrativa tiene como objetivo que las decisiones individuales de rehabilitación tengan la posibilidad de pasar a ser colectivas:

- a. Necesidad de mayorías simplificadas para la rehabilitación de envoltentes. La [Ley 8/2013](#), de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas abre la posibilidad de alcanzar acuerdos con menor exigencia de quorum y diferentes CCAA han desarrollado una ley que, a efectos estatales, ha quedado desgraciadamente en el olvido.
- b. Simplificación de los permisos y de las licencias de obra, así como reducción de su cuantía.
- c. Procedimiento de ventanilla única.

- 3. **Campaña de información de las ventajas de la rehabilitación.** La realidad es que las ventajas de la rehabilitación nunca se han difundido, en parte porque son más visibles las molestias, por considerarse un proceso complejo, que supone para el morador de una vivienda que las ventajas que la rehabilitación conlleva, no solo por la generación de valor, sino por las mejoras en la





accesibilidad, la calidad y el confort, así como por el aprovechamiento de los espacios y la reducción de costes.

Trabajar con empresas de tasación para demostrar el incremento de valor en el mercado, en un comparativo antes y después, hablar con los Colegios de Administradores de Fincas y con gestores de proyectos de reforma es uno de los puntos de referencia que debemos utilizar para poner en valor la iniciativa.

La **Fundación Renovables**, y las entidades con las que colabora, pueden actuar como catalizadores de este tipo de actuaciones, enfocadas a resolver los problemas inherentes a la rehabilitación, con la posibilidad de unir las ventajas que cada una de ellas tiene, ya que por separado no consiguen que los procesos de rehabilitación se lleven a cabo.

Es importante que, entre todos, podamos elaborar, analizando la experiencia de cada país, **una hoja de ruta para facilitar que la rehabilitación sea una realidad**. Las subvenciones y las ayudas financieras que los gobiernos están habilitando no son suficientes porque no se trata de disponer de una reducción en las necesidades de inversión del 40%, sino de conseguir el otro 60% y de romper las barreras naturales que esta práctica tiene.





Pedro Heredia 8, 2º Derecha
28028 Madrid

www.fundacionrenovables.org

yo
SI QUIERO
RENOVABLES