

PERFILES SOCIALES Y FINANCIACIÓN DE LA RENOVACIÓN ENERGÉTICA DE VIVIENDAS

INFORME EJECUTIVO

Susana Martín Belmonte

Informe completo disponible en este [enlace](#)

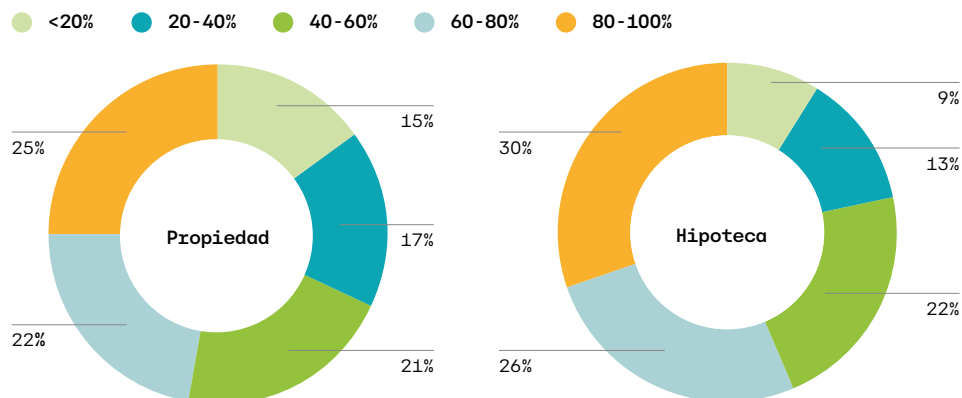


CONTEXTO

La sociedad española se enfrenta al reto de renovar energéticamente sus viviendas para hacer frente al reto climático, y lo hace desde un punto de partida complejo, una situación en la que:

1. La tendencia de la tasa de esfuerzo es ascendente, sin más límite que la renta disponible de los hogares
2. El mercado desposee de la vivienda principal a las capas sociales menos pudientes, como tendencia firmemente arraigada, gracias a una combinación de aumento de precios de vivienda y exclusión hipotecaria.
3. Además de la falta de nueva oferta de vivienda para los nuevos hogares, nos enfrentamos a un exceso de demanda inversora de vivienda difícilmente digerible.
4. La posesión de la vivienda marca el eje divisorio de una sociedad dual cada vez más polarizada.
5. El régimen de alquiler a precios de mercado deja desprotegidos a los hogares, que soportan una tasa de esfuerzo mucho mayor (35,7% frente al 23%) y el doble de problemas de humedades (22% frente al 11%) que los hogares que viven en régimen de propiedad.

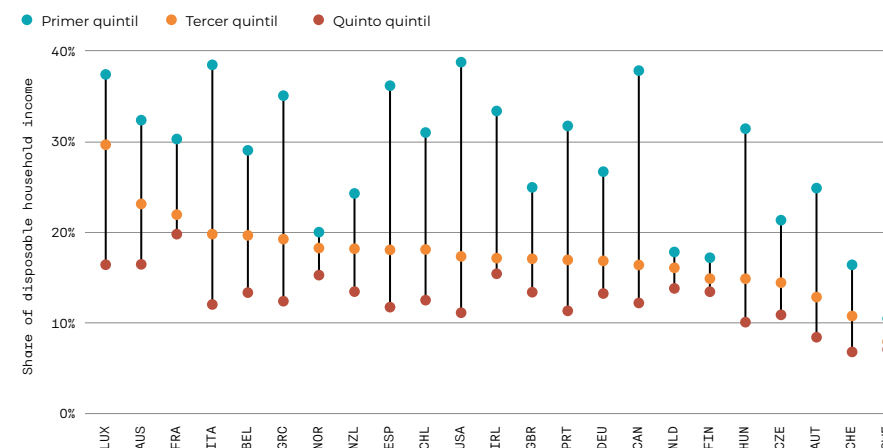
Reparto de la vivienda principal en propiedad por quintiles de renta y reparto de hipotecas sobre vivienda principal por quintiles de renta.



Diferencial entre hipotecas sobre la vivienda principal y posesión de vivienda principal

1er quintil Hogares con <20% de ingreso	2º quintil Hogares con 20-40% de ingreso	3er quintil Hogares con 40-60% de ingreso	4º quintil Hogares con 60-80% de ingreso	5º quintil Hogares con 80-100% de ingreso
-5%	-2%	-1%	4%	5%

Los costes de la hipoteca penalizan más a los hogares de bajos ingresos



COMO SE ENFRENTAN LOS DISTINTOS PERFILES SOCIALES A LA RENOVACIÓN ENERGÉTICA DE VIVIENDAS

Nos centramos en la renovación profunda de la envolvente, que es la actuación en cuanto a eficiencia energética que más debe priorizarse de acuerdo a la Directiva sobre Eficiencia Energética de Viviendas por sus claros beneficios,

En nuestro marco para evaluar la probabilidad de renovar energéticamente la vivienda principal analizaremos dos cuestiones:

1. Qué hogares pueden pagar la renovación, en función de la situación socioeconómica del hogar.
2. A qué hogares les sale rentable, relacionado con la vivienda, su coste de renovación energética y la capacidad de generar ahorro energético real con dicha renovación.

El análisis nos daría cuatro grupos de probabilidad:

P1: tienen capacidad económica y les sale rentable

P2: tienen capacidad económica pero no les sale rentable

P3: No tienen capacidad económica pero les saldría rentable

P4: No tienen capacidad económica y no les sale rentable

¿Hasta qué punto es económicamente rentable llevar a cabo una profunda reforma en las circunstancias actuales? (perfil de la vivienda)

¿Puede permitírsele el hogar? (perfil del hogar)

PROBABILIDAD ALTA (P1)	PROBABILIDAD MEDIO-ALTA (P2)
• Unifamiliares en zonas climáticas C-D-E • Pisos en zonas climáticas C-D-E • Propietarios capaces de ahorrar: • Con ingresos altos (Q4-Q5) • Propietarios hipoteca asumible	• Unifamiliares en zonas climáticas A, B • Pisos en zonas climáticas A-B-C • Propietarios capaces de ahorrar: • Con ingresos altos (Q4-Q5) • Propietarios hipoteca asumible
PROBABILIDAD MEDIO-BAJA (P3)	PROBABILIDAD BAJA (P4)
• Viviendas en zonas climáticas C-D-E • Pisos en zonas climáticas D-E • Hogares que no pueden ahorrar: • Propietarios hipoteca alto esfuerzo • Hogares en pobreza y vulnerables: monoparentales, de nivel educativo bajo y en situación de pobreza energética (2M)	• Unifamiliares en zona climática A, B • Pisos en zonas climáticas A-B-C • Hogares incapaces de ahorrar: • Propietarios hipoteca alto esfuerzo • Hogares en pobreza y vulnerables: monoparentales, de nivel educativo bajo y en situación de pobreza energética oculta • Inquilinos

CASEROS DEL
85% DE LAS
VIVIENDA EN
ALQUILER

CASEROS

Los arrendadores son un caso aparte: El colectivo está compuesto de personas físicas y jurídicas. El 85% de las viviendas pertenecen a caseros que tienen capacidad económica para renovarlas energéticamente, bien porque son hogares de renta alta (grupos P1 y P2) o porque son sociedades.

Caseros con capacidad económica para renovar energéticamente las viviendas que poseen		
Caseros que son personas físicas (hogares) (1)	9,30%	1.800.000
Caseros renta alta (Q4-renta>45.000€ año) (1)	57,30%	1.031.400
Caseros de renta medio-alta (Q3-45.000€ > renta > 29.000€ año) (1)	21,00%	378.000
Total caseros en P1 y P2	78,30%	1.409.400
Hogares que viven de alquiler (2)		3.000.000
Viviendas en alquiler qu pertenecen a p. físicas (3)	70,81%	2.124.406
De la cuales, petenecen a caseros P1 y P2	78,30%	1.663.410
Viviendas en alquiler que pertenecen a p. jurídicas		875.054
Viviendas en alquiler que pertenecen a caseros con capacidad de renovar	84,62%	2.538.464

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de las siguientes fuentes:

1. Informe Estudios Críticos Urbanos / 2. INE / 3. Fuente: Angecia tributaria – estadística de IRPF 2022.

PARA INCREMENTAR LA PROBABILIDAD DE LOS HOGARES DE RENOVAR ENERGÉTICAMENTE SU VIVIENDA PRINCIPAL

Se deben promover dos tipos de situaciones:

1. Mejorar la rentabilidad de la renovación (para aquellos que pueden sufragarla) esto implica más hogares P2 entrando en el grupo P1.
2. Mejorar la accesibilidad de la renovación (para que más hogares puedan sufragarla). Esto implica más hogares P3 entrando en el grupo P1.

Hay tres tipos de estrategias para conseguirlo:

1. Incrementar los costes de no renovar
2. Reducir los costes de renovar
3. Mejorar el acceso a las renovaciones

Solo la segunda estrategia es común a los objetivos de mejorar la rentabilidad y la accesibilidad de las renovaciones

Factores que pueden aumentar la probabilidad de renovar energéticamente las viviendas

RENTABILIDAD DE LAS REHABILIT.		ASEQUIBILIDAD DE LAS REHABILIT.
Incrementar los costes de no renovar (mejora los retornos de renovar) mejora la rentabilidad de las renovaciones: • Incrementar los costes de la energía (que se pueden ahorrar) • Incrementar las tasa de de carbono sobre la energía fósil (que se pueden evitar) • Estándares mínimos de eficiencia energética para alquilar o vender, incluidos los del alquiler vacacional (se pueden exigir para mantener los ingresos por alquileres) • Incremento en el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) para viviendas cuya eficiencia energética no llegue al estándar mínimo o para viviendas vacías.	Reducir los costes de rehabilitación: • Reducción del coste de las obras de renovación. • Reducción del tiempo necesario para gestionar la renovación de la vivienda. • Reducción del riesgo de renovación • Reducción de los tipos de interés. • Subvenciones	Mejorar el acceso a las renovaciones: • Subvenciones con pagos por adelantado para renovaciones profundas a hogares con bajos ingresos. • Aumentar la accesibilidad al crédito. • Ampliar el plazo de amortización. • Acceso a hipotecas verdes para renovación • Acceso a la reducción de las cuotas hipotecarias mediante renovaciones (hipotecas verdes más baratas que las hipotecas normales).

EL ALQUILER ES UN CASO APARTE

Promover la renovación de las viviendas principales en alquiler sin empeorar el acceso a la vivienda, o sea, sin que suba la renta ni se expulsen inquilinos requiere medidas específicas, ya que:

1. No hay incentivo para renovar energéticamente las viviendas de alquiler, ya que difícilmente se puede obtener una rentabilidad adicional por cuenta de una inversión en renovación energética. Esto se debe a que el poder negociador ahora mismo está en el lado de la parte arrendadora, y dada la renta disponible de la parte arrendataria, la rentabilidad es máxima sin hacer ninguna inversión adicional.
2. En caso de obligar a los caseros a renovar aplicando estándares mínimos de eficiencia energética (MEPS), para evitar que trasladen el coste al arrendatario, sería preceptivo condicionar las ayudas la extensión del contrato de alquiler durante unos años. El coste de poder hacer esto sería ofrecerles subvenciones públicas para la renovación de sus activos de inversión, y al cabo de dicho periodo, el problema de *subida de renta o expulsión* volvería a presentarse.

ALGUNAS MEDIDAS PARA PROMOVER LA RENOVACIÓN EN EL CASO DE VIVIENDAS ALQULADAS

- Incluir en los estándares mínimos de eficiencia energética (MEPS) todo tipo de alquileres incluyendo viviendas turísticas y alquileres de temporada, sería una solución para que los MEPS no acaben reduciendo el parque de viviendas principales en alquiler.
- Exigir un impuesto a las viviendas vacías también ayudaría a que los MEPS no acaben reduciendo el parque de viviendas principales en alquiler.
- Una moratoria temporal para limitar el acceso a la compra de vivienda a inversores sería la única solución para enfriar el mercado, frenar el crecimiento de la tasa de esfuerzo en el gasto de vivienda y nivelar el poder negociador de compradores y vendedores, así como el de arrendatarios y arrendadores de vivienda.

OFICINAS DE VENTANILLA ÚNICA LOCALES

Las oficinas de ventanilla única locales pueden limitarse a dar información sobre el proceso de renovación energética, sin embargo los beneficios de aquellas que ofrecen un servicio completo de acompañamiento (*Integrated renovation services*) las hacen especialmente recomendables

- **Promovidas por un ente público** (ayuntamientos, diputaciones, o gobiernos de comunidades autónomas)
- **Gestionadas por la administración o entidades del tercer sector** especializadas



BENEFICIOS

- Ofrece una experiencia de consumo optimizada
- Reduce riesgos de la renovación
- Reduce costes
- Genera confianza
- Promueve la renovación energética en la zona
- Conecta con las organizaciones de la sociedad civil del territorio
- Conecta con la oferta local de servicios de renovación
- Conecta oferta laboral con demanda laboral de profesionales de la renovación
- Conecta con programas de ayudas

SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN

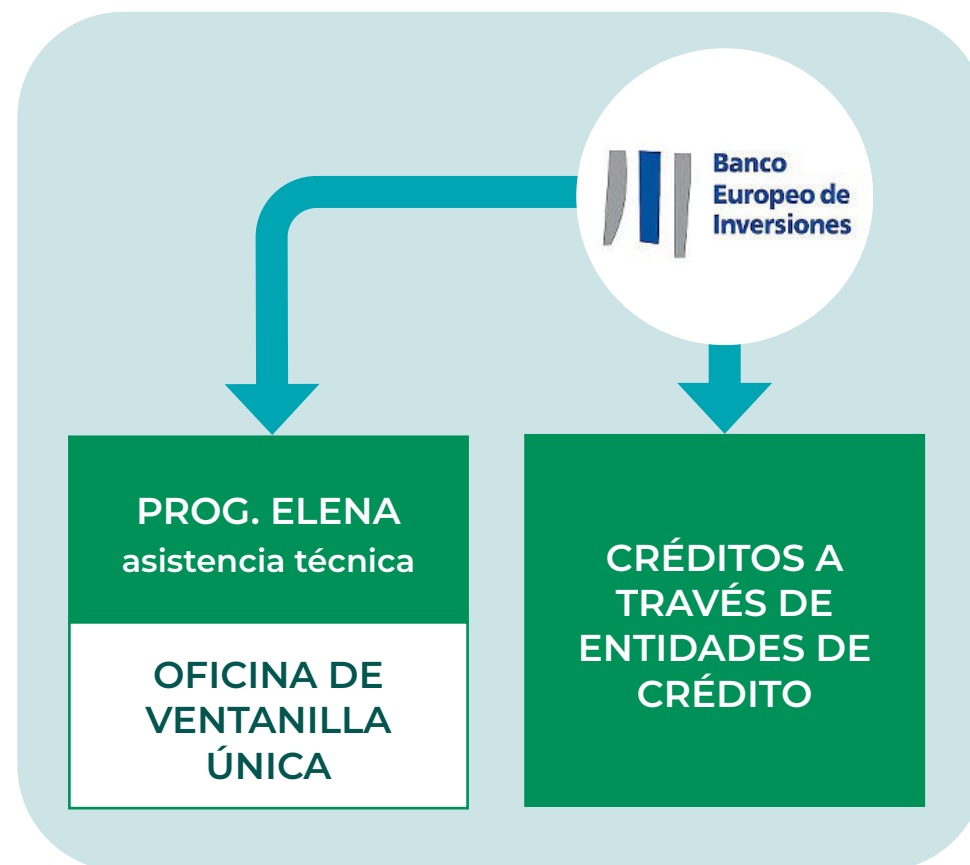
CASO GENERAL

P1

En el caso de hogares con acceso al crédito, un modelo de financiación factible y comprobado es el siguiente. La financiación se articula en tres fases:

- a. Derrama inicial para elaborar el proyecto, pedir licencias, etc.
- b. Préstamo inicial o préstamo puente, por el importe de la ayuda que solicitada (Lo solicita la comunidad de propietarios y es obligatorio), tiene una carencia de hasta 2 años y se paga de una vez al llegar la ayuda.
- c. Préstamo a la comunidad por el importe restante una vez descontada la subvención. Cada hogar puede usarlo o no, es voluntario. Esto permite utilizar ahorro u otras opciones de financiación a aquellos que las pueden elegir.
 - i. Tipo de interés: 5% (a octubre 2024)
 - ii. Periodo de devolución: 10 ó 12 años (Los fondos proceden de financiación del BEI, normalmente)

A posteriori, el hogar recibe la desgravación fiscal, si puede practicarla (hasta el 60% de un máximo de 15.000€ (5.000€ máximo por año) – máximo 9.000€ en total).



PASAPORTE DEL EDIFICIO (A DEFINIR) FINANCIACIÓN CON AHORRO O RECURSOS PROPIOS

P2

P3

72%

DE LA OBRAS DE
RENOVACIÓN ENERGÉTICA
SE FINANCIAN CON
CAPITAL PROPIO

Comprehensive study of building energy renovation activities and the uptake of nearly zero-energy buildings in the EU (Final report) 2019- EU Commission (Pg. 73)

- El pasaporte del edificio es un instrumento para la renovación energética profunda por pasos hasta llegar a convertirlo en edificios de energía casi nula. La renovación en fases pactadas permitirán asumir los pagos de manera escalonada, al tiempo que se reciben las ayudas o/y desgravaciones.
- Se definirá en la transposición e implementación de la Directiva de Eficiencia energética de Edificios 2024). España debe tener un marco para mayo de 2026. Será voluntario para los propietarios de edificios, salvo que se quiera imponer como obligatorio en el estado miembro. En la formulación de GBCE y Cíclica (PAS-E), el pasaporte de renovación consta de:
 - a. Libro del edificio existente.
 - b. Plan de acompañamiento a la comunidad.
 - c. Plan de rehabilitación del edificio: las obras previstas paso a paso.

PRE-FINANCIACIÓN (1)

P1

P2

P3

P4

EMPRESA DE SERVICIOS ENERGÉTICOS + AGENTE REHABILITADOR (SERVICIO INTEGRAL DE RENOVACIÓN ENERGÉTICA)

- **Servicio llave en mano**

Incluye:

- Gestión: proyecto, licencias, ayudas, realización de los trabajos.
- Pre-financiación: la empresa financia al usuario y se financia a través de bonos verdes

- **Gestionadas por una empresa privada**

- El vecino paga una cuota junto con la de su factura de la luz durante 10 años

BENEFICIOS

- Ofrece una experiencia de consumo optimizada
- Reduce riesgos de la renovación
- Genera confianza
- Conecta con programas de ayudas

POR PARTE DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- **Algunos ayuntamientos y/o Comunidades autónomas están ofreciendo financiación anticipada. Es importante tener en cuenta que las administraciones públicas tienen un límite de gasto que supone un tope a este recurso.**
 - a. El adelanto puede hacerse a todos los beneficiarios de ayudas, por una parte de las subvenciones y en el momento de la aprobación (Por ejemplo: C. Madrid: 50%, o País Vasco: 70%). Al recibir el pago de la subvención, después de finalizar la obra, se paga al beneficiario una vez descontado el adelanto.
 - b. Para perfiles con falta de acceso al crédito, y que necesitan una financiación del 100%, la devolución se plantea así:
 - i. Parte se compensa con la subvención a fondo perdido
 - ii. Parte es devuelto en cuotas (en la medida en que el hogar pueda)
 - iii. El resto se anota en el registro de la propiedad y se paga a la transmisión de la propiedad (Ejemplos: Santa Coloma y Barcelona).

ALGUNOS INSTRUMENTOS:

- BEI: Préstamos marco para el sector público: Préstamos flexibles desde 25 millones de euros para financiar un programa de inversiones compuesto por proyectos de menor envergadura.
- Fondos soberanos España (Next Generation)
- Fondo de garantía InvestEU – ICO



PLANES DE PAGO EN FACTURA

- **Pre-financiación con repago en la factura de la luz**
 - a. El hogar paga el crédito de la renovación en la factura de la luz.
 - b. La deuda está asociada al contador de la luz de la vivienda.
 - c. La venta del ahorro energético (CAE) minora el importe pendiente de pago y lo puede gestionar la propia compañía de la luz (sujeto obligado al pago al Fondo Nacional de Eficiencia Energética).
 - d. La compañía puede servirse de la financiación de un tercero, financiarse con bonos verdes, o con fondos soberanos de España.

ESQUEMA POR DESARROLLAR CON LA NECESARIA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR

- Exige la colaboración de empresas de electricidad
- Estas empresas están obligadas a cumplir los sistemas de obligación de eficiencia energética por la Directiva de Eficiencia Energética

PROGRAMA PACE

- **Pre-financiación con devolución en forma de un gravamen sobre la propiedad, similar a un impuesto.**
 - a. Financiación a largo plazo (15 años), asociada a la vivienda y con garantía pública de cobro (costes similares a los de una hipoteca).
 - b. El ayuntamiento no financia, lo hace un tercero, así que no afecta al techo de gasto del ayuntamiento.

ESQUEMA A DESARROLLAR CON LA NECESARIA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR.

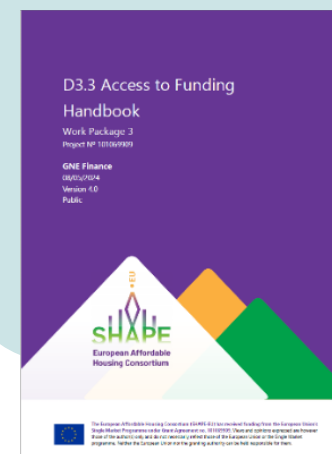
El proyecto europeo Europace exploró la posible implantación de este esquema estadounidense en Europa.

- El proyecto resultó en una metodología de acompañamiento a la renovación energética muy replicada (**Hola Domus**)
- Sin embargo, existen limitaciones legales para la implantación del instrumento de financiación en España que se podrían resolver con una reforma legislativa.

- En áreas de baja densidad de población y edificios que reúnan las condiciones necesarias, se puede plantear añadir al trabajo de renovación energética, rehabilitación y adaptación funcional (ascensores), el añadir más superficie construida al edificio. Esto puede permitir ampliar las viviendas existentes pero también, puede servir para añadir nuevas unidades, que se pueden vender para sufragar la intervención.
 - a. Levantar una altura y construir viviendas adicionales
 - b. Renovar el edificio al mismo tiempo
 - c. Con las viviendas construidas:
 - i. Se pueden vender y recuperar el coste total.
 - ii. Se pueden incorporar al parque vivienda social, si lo promueve un ayuntamiento, y así aprovechar fondos destinados a la construcción de viviendas sociales, como los fondos destinados por el gobierno a este fin.

ALGUNOS INSTRUMENTOS:

- BEI: Préstamos marco para el sector público: Préstamos flexibles desde 25 millones de euros para financiar un programa de inversiones compuesto por proyectos de menor envergadura.
- Fondos soberanos España (Next Generation)
- Fondo de garantía InvestEU – ICO



Manual de financiación de la renovación energética en viviendas sociales (2024)

TIPO DE INTERÉS VERDE BAJO*

- Señal clara al mercado
- Programa voluntario para bancos
- Préstamos verdes baratos (1º)
- Hipotecas verdes baratas: novación (2º).
- Reduciría coste financiación verde en general (bonos verdes).
- Favorece también a los caseros y otras industrias (renovables)

* del 0%, si es necesario



Depende del **BCE** – Programa **TLTRO verde**

Tipo de interés verde para inversiones transición (al menos un 1,5% menos) para los créditos e hipotecas verdes, a través de la banca.

Cambio del **marco operativo del BCE** en 2024 que lo hace posible.

Normalmente aplicaría algún tipo de techo (supone coste para el BCE, igual que la facilidad de depósito)



www.sustainablefinancelab.org

MISIÓN ECONÓMICA: RENOVACIÓN

LA OLEADA DE RENOVACIÓN ENERGÉTICA ES NECESARIA

