



EU PEERS

Community for Integrated
Home Renovation Services

Cuatro temas clave para el futuro del sector de la renovación



Co-funded by
the European Union

eu-peers.eu

La comunidad de EU Peers nos hemos reunido para debatir los problemas más acuciantes que enfrenta el sector de la renovación. Estamos en un momento crucial para su despegue: se acerca el fin de los Fondos Next-Generation y debemos planificar el futuro del sector para que se consolide más allá de las ayudas públicas.

El Plan Nacional de Renovación de Edificios será el instrumento que guiará las políticas e inversiones en renovación integral en los próximos años. Por ello, queremos trasladar al Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana cuatro temas prioritarios que es crucial que se debatan en el proceso participativo.

1. Incentivos más allá de las subvenciones

- Enfocarse en los incentivos fiscales
- Monetizar los co-beneficios
- Ayudas para hogares vulnerables y con procesos sencillos

2. Ciudadanía que demanda la renovación

- Incorporar un plan de comunicación dentro del PNRE
- Existen diferentes perfiles, con diferentes intereses
- Los propietarios deben asumir su papel la transición

3. Trabajadores formados y capaces

- Fomentar la formación de los trabajadores
- Planes de inmigración regulada
- Avanzar en la digitalización e industrialización del sector

4. Sector de renovación sólido y profesional

- Regular las figuras del Agente Rehabilitador y las Ventanillas Únicas
- Modelos de negocio claros
- Colaboración del sector público y privado

Para cada uno de estos temas de debate se esbozan algunas propuestas de medidas. En los próximos meses, la Comunidad EU Peers seguiremos debatiendo para aterrizar estas propuestas en medidas concretas.

1. Incentivos más allá de las subvenciones

Las ayudas Next-Generation han permitido activar al sector y generar una incipiente demanda ciudadana. Sin embargo, su gestión se ha convertido en una de las principales barreras:

- Largos periodos de trámite, que retrasan las obras e impidiendo acabar en plazo.
- Extensa y compleja documentación inicial en las solicitudes
- Criterios y normativas estrictos que cambian constantemente.
- Difícil interlocución y poca transparencia entre agentes rehabilitadores y las administraciones gestoras de las ayudas.
- Excesiva dependencia de las subvenciones para el modelo de negocio del agente rehabilitador.
- Incertidumbre de los ciudadanos, al no saber de antemano si les concederán ayudas.

Para superar estas barreras proponemos:

1. **Enfocarse en los incentivos fiscales.** Los incentivos fiscales requieren menos trámites administrativos y generan mayor confianza al ciudadano. Se deben considerar deducciones a la renovación integral, a la par que mayores gravámenes a los edificios más contaminantes. Pueden ser el incentivo más efectivo para gran parte de la población.
2. **Monetizar los co-beneficios.** Se deben establecer herramientas que permitan al mercado reconocer y monetizar el valor de la renovación. Los Certificados de Ahorro Energético (CAE) son una forma de hacerlo, pero se deben solucionar barreras como el periodo de ahorro considerado y su aplicación en hogares vulnerables¹. Otros co-beneficios como la mejora de salud, la resiliencia frente al clima futuro o el aumento del valor inmobiliario aún no tienen metodologías que permitan su monetización.
3. **Ayudas para hogares vulnerables y con procesos sencillos.** Las ayudas directas deben centrarse en la población y barrios en vulnerabilidad, cubriendo la totalidad de los costes de las obras y otras cargas como las tasas o los proyectos técnicos. Las ayudas se deberían adelantar para hacer frente a los costes y en ningún caso las ayudas deberían considerarse en la base imponible de la renta, pues en hogares vulnerables supondrá el aumento de renta y efectos perniciosos en las familias. El acompañamiento es fundamental en estos contextos a través, por ejemplo, de ventanillas únicas de renovación que faciliten los procesos.

¹ El Factor de Ponderación debe ser urgentemente actualizado para considerar la complejidad y mayores necesidades de financiación de los colectivos vulnerables y la vida útil de las soluciones, alcanzando un factor superior a 1.

2. Ciudadanía que demanda la renovación

Si el objetivo es transformar todo el parque de edificios, el mensaje tiene que llegar a toda la ciudadanía. Actualmente la demanda no despega, pues la ciudadanía o bien desconoce la existencia de incentivos, o bien no se siente involucrada. Por suerte, ya no solo contamos con proyectos piloto, sino con muchos edificios renovados con los que demostrar que la renovación es posible, funciona y tiene enormes beneficios. Para movilizar a la ciudadanía proponemos:

1. **Incorporar un plan de comunicación dentro del PNRE.** Hace falta tener un mensaje común para convencer a la ciudadanía, que sea capaz de conectar con su lenguaje e intereses (accesibilidad, confort, valor económico). Para transmitir los beneficios debemos basarnos en datos de casos reales, monitorizados y modelizados. El boca a boca es el medio más efectivo para convencer: junto con testimonios reales, las entidades sociales y redes comunitarias pueden ser las mejores aliadas.
2. **Existen diferentes perfiles, con diferentes intereses.** Los incentivos económicos, los modelos de negocio y los mensajes comunicativos deben adaptarse a distintos perfiles socioeconómicos. No deben ser iguales para un hogar vulnerable, una pareja joven, una familia acomodada o una comunidad de vecinos muy diversa.
3. **Los propietarios deben asumir su papel la transición.** Hace falta implementar políticas que exijan la mejora del parque de viviendas, como las Normas Mínimas de Eficiencia Energética (MEPS), o eliminar barreras de la Ley de Propiedad Horizontal. De no hacerlo, no conseguiremos que despege la demanda, y con ella el sector.

3. Trabajadores formados y capaces

Ofrecer renovaciones de calidad es clave para dar la seguridad a los ciudadanos necesaria para que la demanda se mantenga y aumente. Además, y pese a que el ritmo de obras de renovación es mucho más bajo del objetivo, ya se nota la falta de mano de obra y profesionales especializados en renovación. Faltan manos y faltan capacidades. Por ello proponemos:

1. **Fomentar la formación de los trabajadores,** tanto de los oficios como de profesionales. La capacitación es fundamental para profesionalizar el sector y dar garantías y seguridad a los ciudadanos.²
2. **Planes de inmigración regulada,** para trabajadores formados y para formarlos en España. Esto permitiría evitar el colapso demográfico de fuerza de trabajo, garantizando vías de migración seguras y condiciones de vida dignas para las personas migrantes.
3. **Avanzar en la digitalización e industrialización del sector.** Aumentando el trabajo en taller se podrían mejorar las condiciones laborales y ser un sector más atractivo para nuevos perfiles de trabajadores más diversos, como mujeres y personas con discapacidad.

² La [Hoja de ruta de formación Construye 2030](#) incluye las medidas necesarias para capacitar al sector frente a los retos de la renovación integral.

4. Sector de la renovación sólido y profesional

El sector de la renovación debe consolidarse. Que aumente la demanda y contar con mano de obra es una condición imprescindible, pero las empresas deben estar en situación de proveer de servicios y obras de calidad y con garantías.

En los últimos años han surgido modelos de negocio privados y públicos que están dando buenos resultados, pero que deben enfrentarse a un futuro incierto. Para poder consolidar el sector proponemos:

1. **Regular las figuras del Agente Rehabilitador y las Ventanillas Únicas.** Frente a la construcción de obra nueva, están surgiendo nuevos agentes de mercado enfocados a la renovación, cuyos modelos, capacitación, responsabilidades y derechos no están claramente definidos legislativamente³. La incorporación de estos agentes en la Ley de Ordenación de la Edificación, u otros instrumentos legislativos, deben darles seguridad jurídica.
2. **Modelos de negocio claros.** El sector está en ebullición y han surgido distintos modelos de negocio. Esta diversidad se debe aprovechar para dar respuesta a demandas muy dispares: no existe una fórmula única para todas las renovaciones. Sin embargo, el PNRE debe analizar estos modelos y aportar claridad, identificando los más exitosos para que tanto los ciudadanos como el sector sea capaz de identificar qué ofrece cada uno acompasar oferta y demanda.
3. **Colaboración del sector público, privado y social.** En un sector incipiente y que necesita centrar sus esfuerzos a través de la planificación. La colaboración de las empresas con organizaciones sociales y las Administraciones Públicas es necesaria. Desde la gestión de las licencias municipales a las ayudas públicas a escala autonómica, se necesita una interlocución fluida para acelerar el ritmo de renovaciones. Las Ventanillas Únicas pueden ejercer de ente coordinador y apoyo entre las administraciones, las organizaciones sociales y los privados, además de con los ciudadanos.

³ El 'Agente Rehabilitador' se define vagamente en el Real Decreto 853/2021 y las 'Ventanillas Únicas de Renovación' en la Directiva EPBD, que deberá ser transpuesta en España antes de mayo de 2026.

¿Qué es EU Peers?

[EU Peers](#) somos la comunidad de Servicios Integrados de Renovación de Viviendas (IHRs). Con más de 200 miembros por toda Europa, nos organizamos en seis foros nacionales (España, Irlanda, Italia, Francia, Hungría y Países bálticos) y un foro transnacional europeo.

El objetivo general de EU Peers es apoyar el desarrollo de los IHRs como instrumentos clave para facilitar la renovación energética de viviendas y acelerarla en la Unión Europea. Para ello, la Comunidad realizamos intercambios de conocimiento, identificación de casos de éxito, formación y debates sobre el estado del sector en cada uno de los países participantes.

Los miembros de la comunidad en España, coordinada por [Green Building Council España \(GBCE\)](#), somos organizaciones que ofrecen o apoyan los servicios de renovación como las oficinas de ventanillas únicas, agentes rehabilitadores, servicios financieros, arquitectos, etc.

El proyecto EU Peers ha recibido financiación del Programa LIFE de la Unión Europea en virtud del Acuerdo de Subvención n.º 3875032 y se desarrolla desde septiembre de 2023 hasta agosto de 2026.

Estamos listos para actuar

Las organizaciones que formamos parte de EU Peers trabajamos día a día para hacer realidad la transformación de los edificios en España en un parque edificado más accesible, saludable, resiliente y descarbonizado.

Estamos a disposición del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana para colaborar en el desarrollo del Plan Nacional de Renovación de Edificios, aportando nuestra experiencia y conocimiento para diseñar las mejores y más eficientes políticas públicas para el futuro.



Miembros de EU Peers