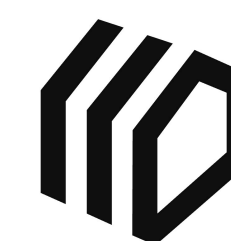




El precio del cambio: ¿cuánto estamos dispuestos a pagar por la sostenibilidad?



**OBSERVATORIO DE
LA CONSTRUCCIÓN
INDUSTRIALIZADA**

El precio del cambio: ¿cuánto estamos dispuestos a pagar por la sostenibilidad?

Un estudio sobre la sensibilidad del comprador ante el precio de la vivienda sostenible

El Observatorio de la Construcción Industrializada

- La misión del Observatorio es realizar estudios e investigaciones sobre la construcción industrializada, recopilando datos, estadísticas y tendencias relevantes en el sector.
- También publicar informes, documentos técnicos y artículos sobre las ventajas, desafíos y avances en la construcción industrializada, con el objetivo de informar y educar a los diferentes actores del sector.
- En última instancia, pretendemos promover la construcción industrializada como una opción viable y beneficiosa para la industria de la construcción en términos de sostenibilidad, eficiencia y calidad.



¿Qué pensamos realmente sobre la sostenibilidad?

- Hace algunos meses realizamos un estudio para comprender las motivaciones y preferencias de los consumidores en lo relativo a la sostenibilidad.
- Los resultados mostraron dos conclusiones:
 - Existe un claro interés por adquirir una vivienda sostenible
 - Y también existe un gran desconocimiento de qué es una vivienda sostenible
- Sin embargo, se suele afirmar desde el sector que la sociedad todavía no está preparada para asumir un mayor coste por una vivienda sostenible. Pero, ¿hasta qué punto es cierta esta percepción?

El precio del cambio

¿Cuánto estamos dispuestos a pagar por la sostenibilidad?

- En este estudio decidimos profundizar en la disposición de los consumidores a comprar una vivienda sostenible.
- El estudio ha combinado dos metodologías: encuestas online sobre intención de compra (cuantitativo) y estudio en profundidad de un caso real (cualitativo).
- Se ha explorado la elasticidad de la demanda a distintas estrategias de precio.
- Se han contrastado los resultados de la investigación con un caso práctico muy reciente de comercialización de viviendas industrializadas sostenibles.



Sostenibilidad

Está claro que importa, aunque... ¿realmente están dispuestos a pagar por ella?

- El anterior estudio del Observatorio indicaba que los compradores de una vivienda afirman valorar la sostenibilidad.
- Son una gran mayoría los que creen que éste será un factor importante en la próxima decisión de compra.
- Ahora bien, ¿son solo buenas intenciones o podemos esperar que realmente paguen más por la sostenibilidad?

Totalmente en desacuerdo Parcialmente en desacuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo Parcialmente de acuerdo Totalmente de acuerdo



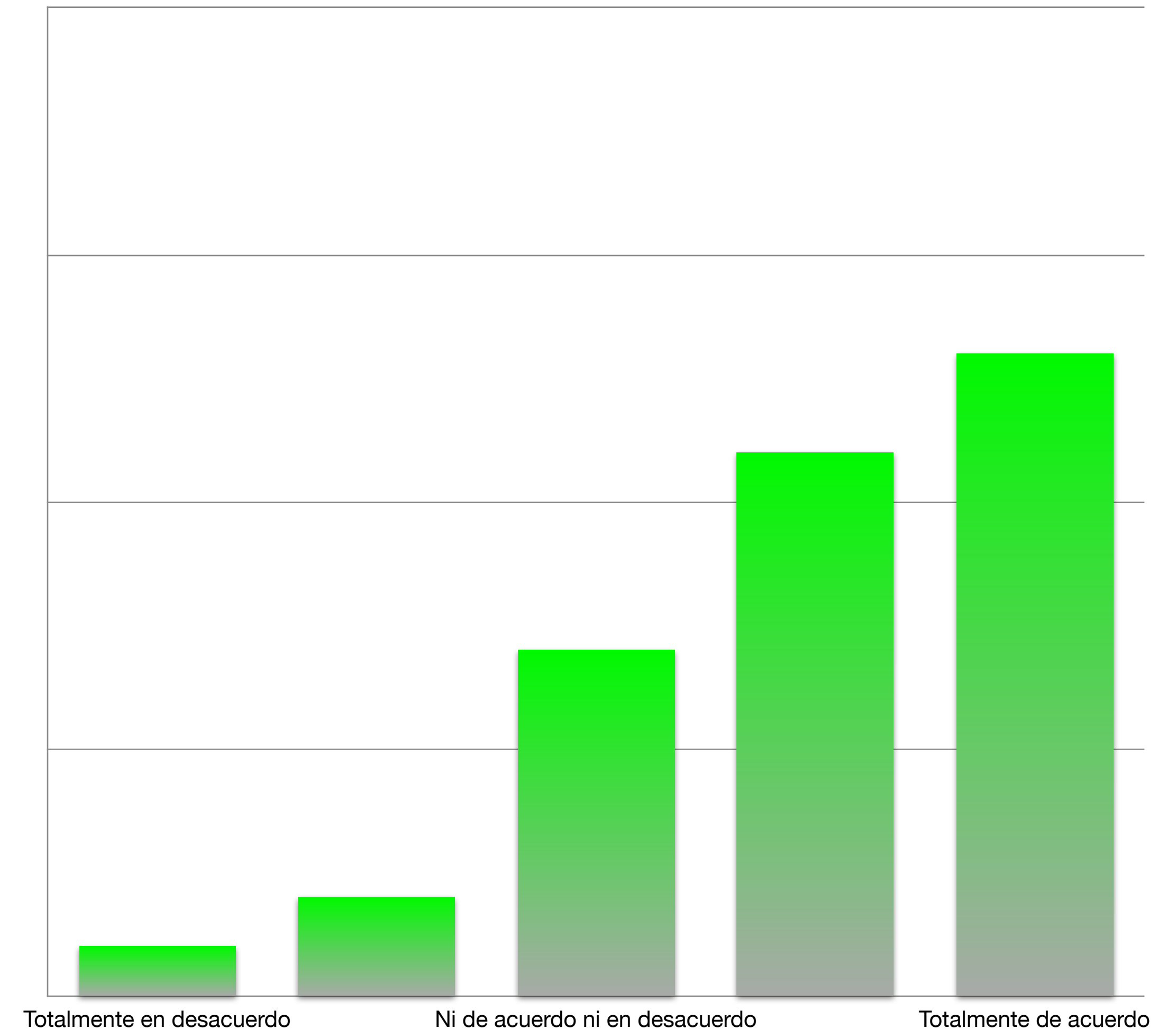
La sostenibilidad será un factor de decisión importante en la compra de una vivienda

El problema

El estudio previo mostraba un absoluto desconocimiento sobre este tema

- El grado de conocimiento, reconocido por los propios consumidores, para juzgar la sostenibilidad de una vivienda es muy bajo.
- El desconocimiento es aun mayor si cabe cuando hablamos de factores como las emisiones de CO2.
- Esta falta de información lógicamente tiende a lastrar la voluntad de pagar algo más por la sostenibilidad.

En general tenemos conocimiento insuficiente para juzgar la sostenibilidad de una vivienda

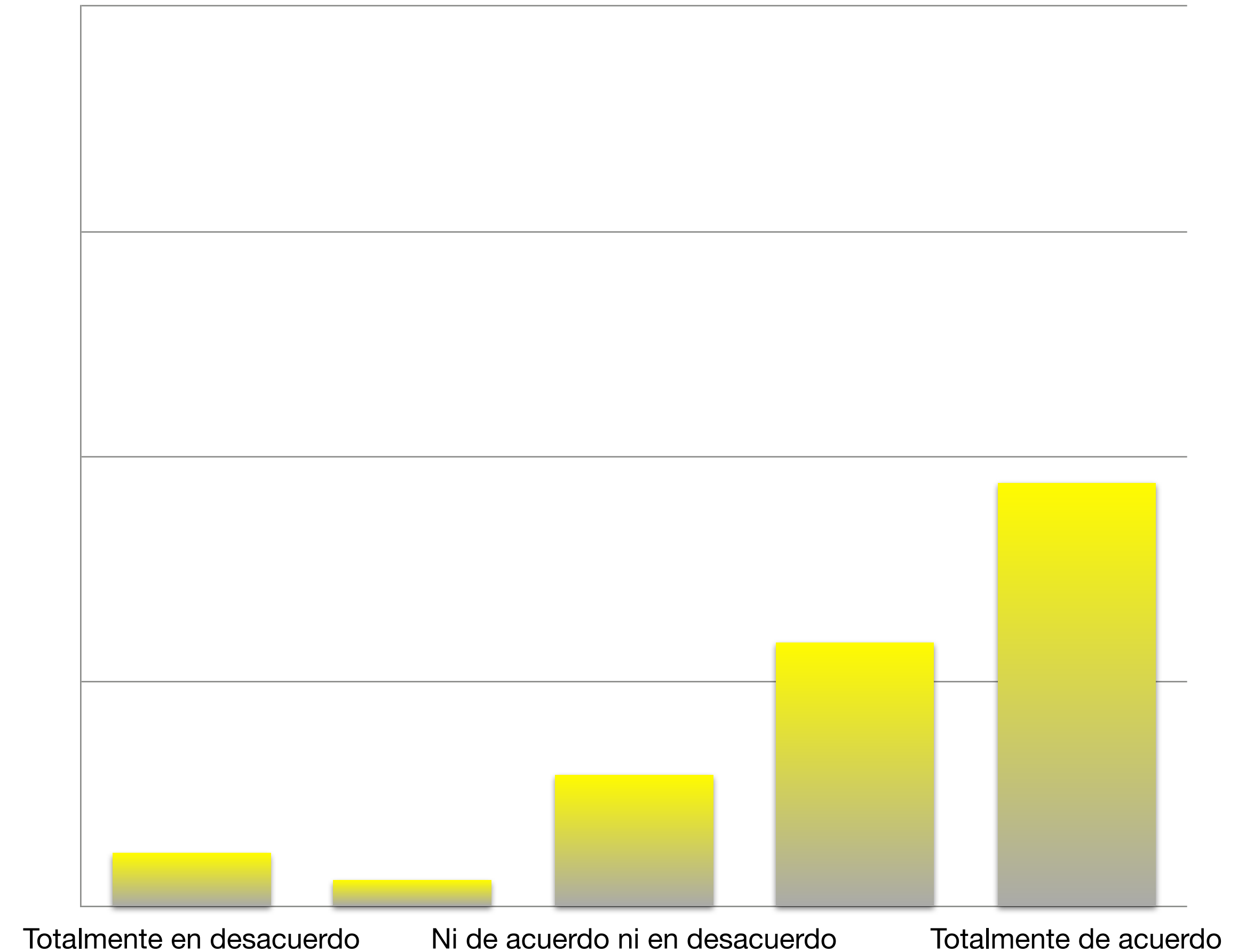


Tendencia imparable

Se percibe como tendencia y además es un factor importante para otros miembros de la familia

- El consumidor es consciente de que le da cada vez más importancia a la sostenibilidad.
- Considera que hay una demanda social cada vez más generalizada, que la tendencia nos lleva en esa dirección.
- Y, además, son varios los miembros de la familia que le dan importancia a este factor.

Valoro la sostenibilidad de una vivienda ahora más que en el pasado

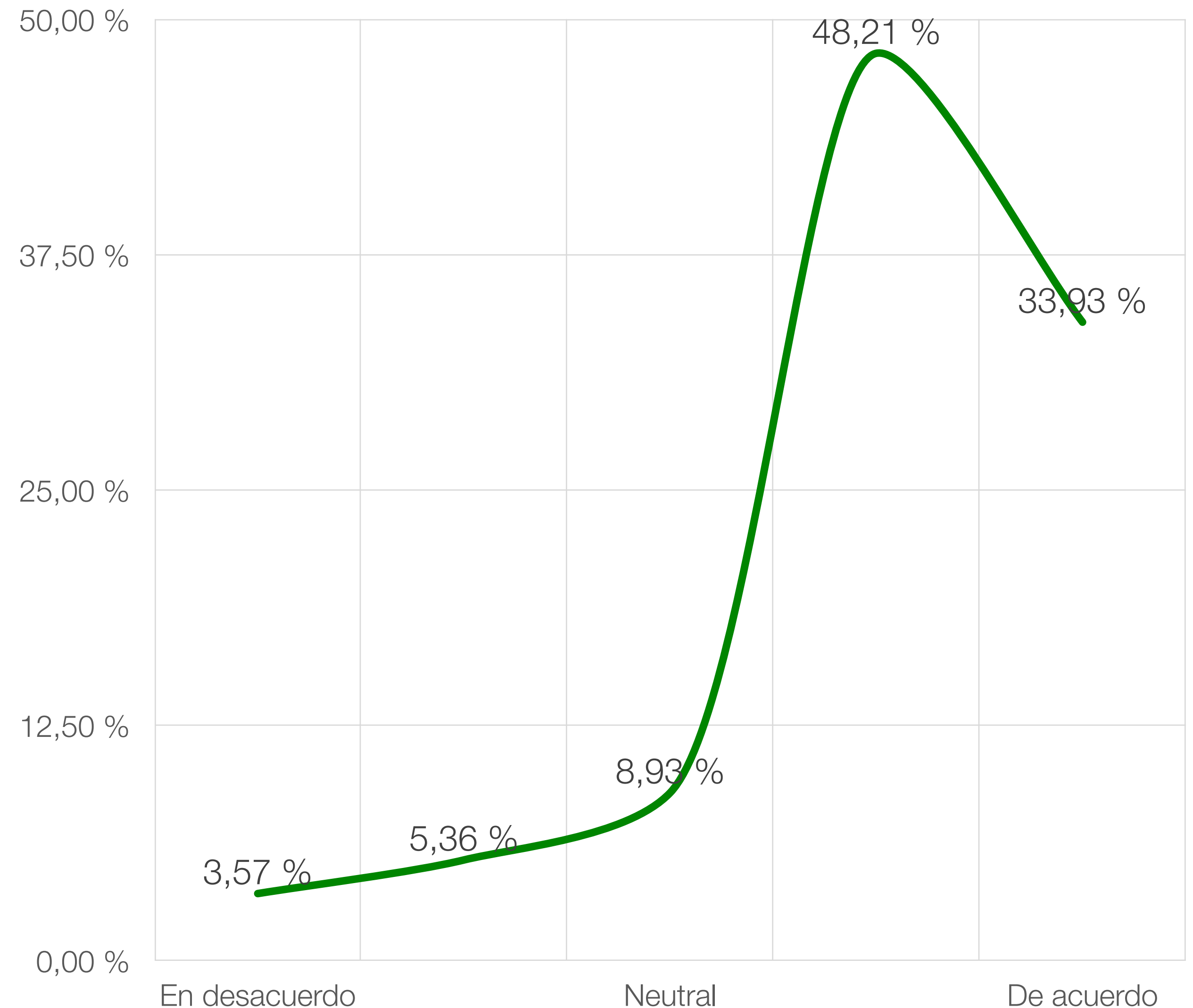


Intención

El nuevo estudio confirma una firme intención de compra vinculada a la sostenibilidad

- Sin embargo, y a pesar de una comprensión incompleta, más del 80% de los participantes en el nuevo estudio confirman que la sostenibilidad será un factor importante o muy importante en la siguiente compra.
- Menos del 10% no están de acuerdo en considerarlo un factor importante.

La sostenibilidad será un factor muy importante en la compra de mi próxima vivienda

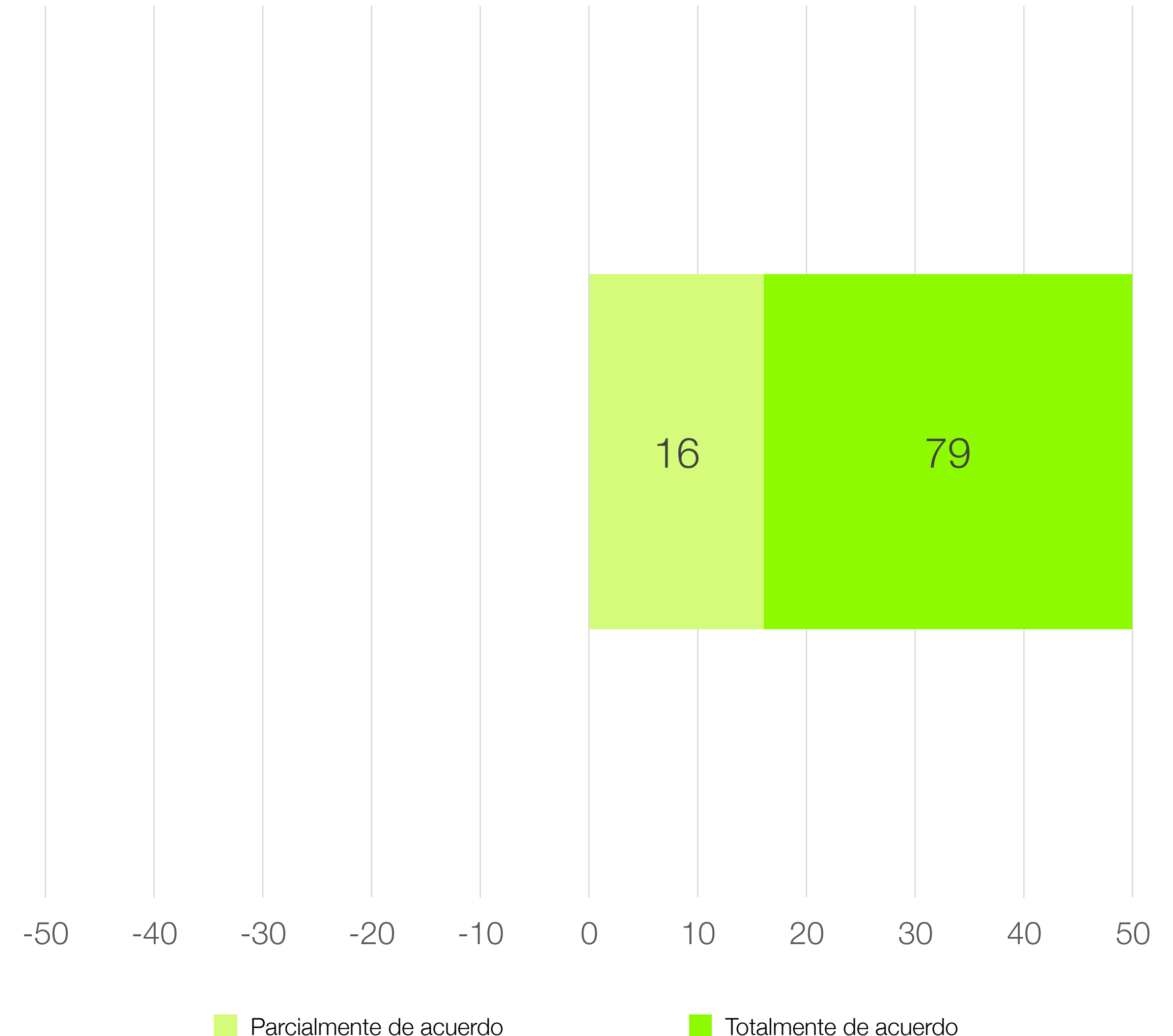


Ahorro energético

Ahorro energético y confort térmico como los dos factores clave

- El ahorro en la factura energética de la vivienda es considerado como un factor clave en la compra por el 95%, y por lo tanto es la mejor justificación para pagar algo más en la próxima compra..
- Solo el 5% duda, y nadie está en contra de considerarlo un elemento clave en la compra.
- El confort térmico también aparece como una razón de respaldo, pero hay menor comprensión de lo que significa y es menos tangible.

El ahorro en la factura energética será muy importante para mí en la próxima compra (%)

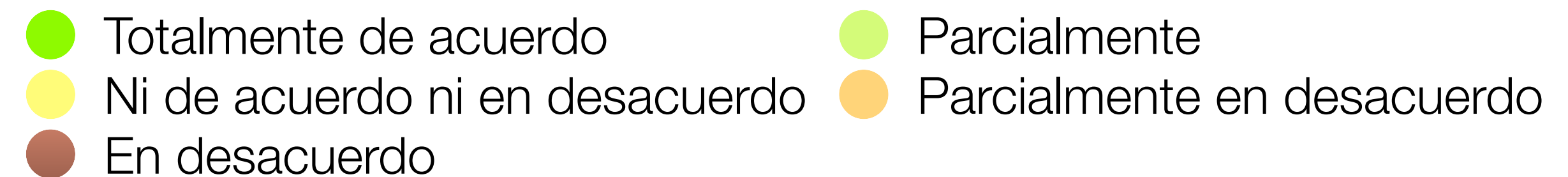
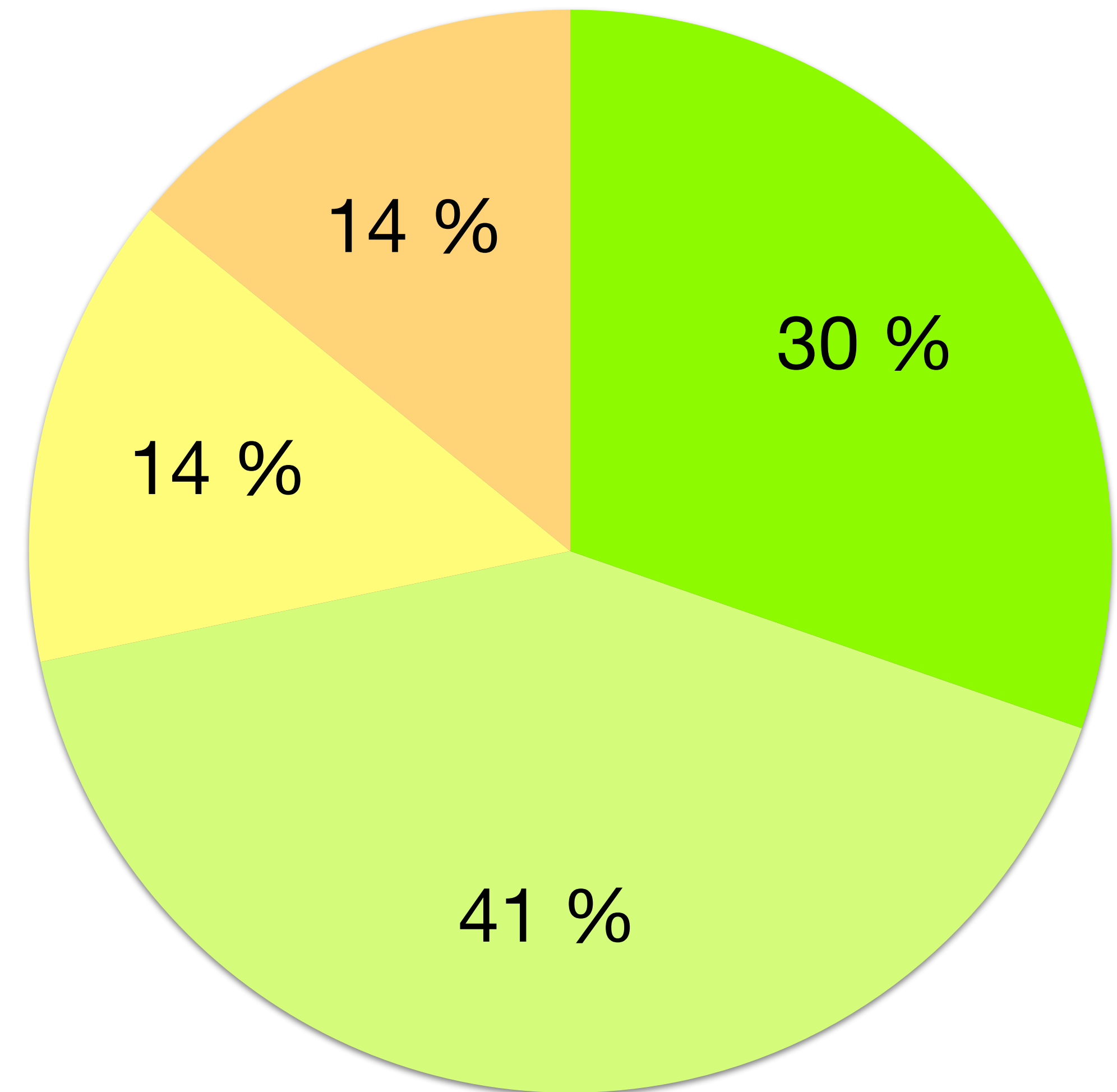


Disposición a pagar

Se ve muy razonable pagar algo por obtener la eficacia energética

- De hecho el 71% de los compradores creen que es razonable pagar más por un plus de sostenibilidad si ésta se concreta en un ahorro de la factura energética.
- Sólo un 14% estaría parcialmente en desacuerdo con pagar más, y menos del 1% están rotundamente en contra.

Rotunda intención de pagar un sobreprecio que iguale el coste de la hipoteca al ahorro energético

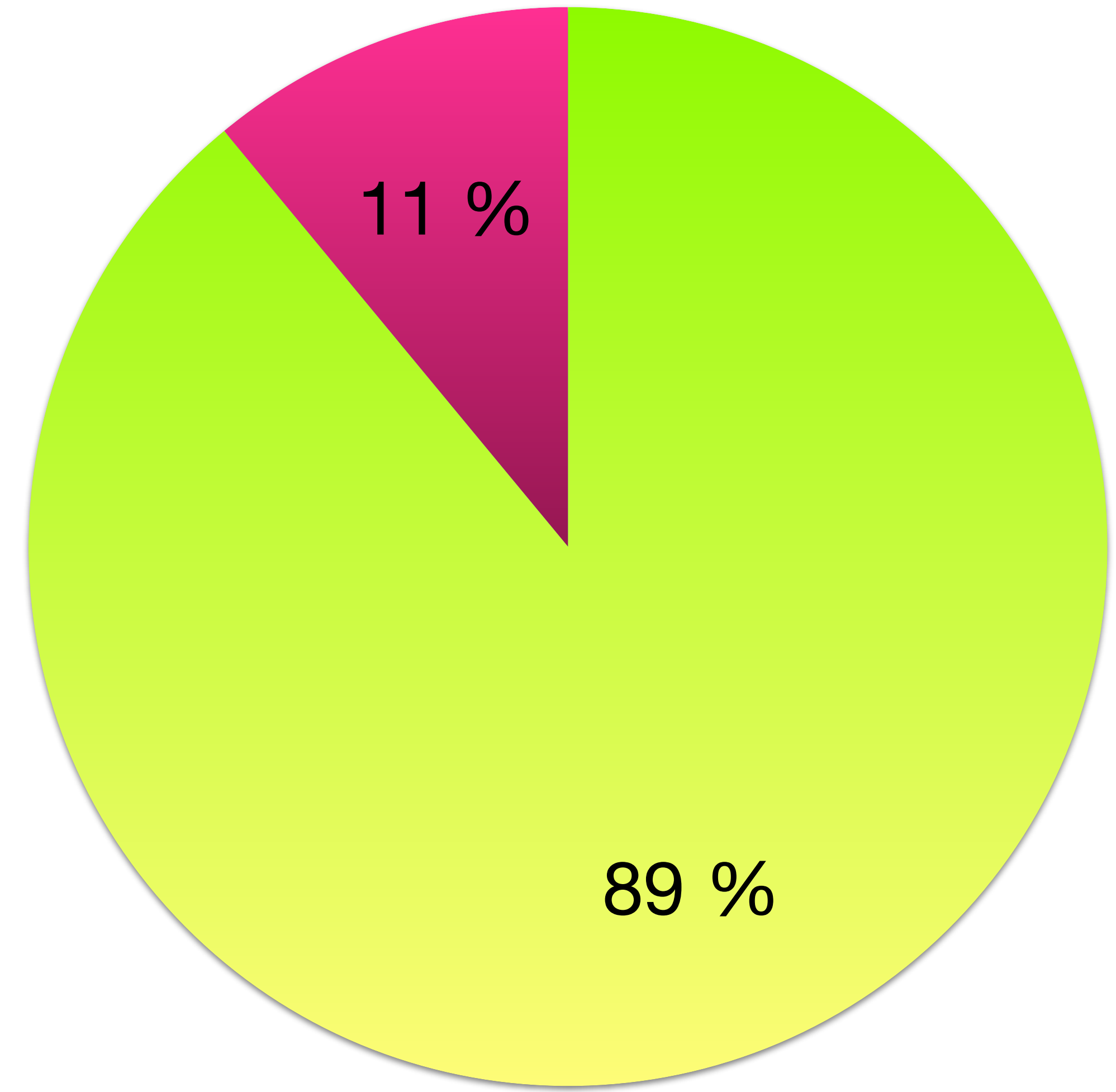


10% de sobreprecio

Un amplio segmento claramente compraría la vivienda con un sobreprecio significativo

- Un 90% del mercado se plantearía seriamente comprar una vivienda energéticamente eficaz aunque el sobreprecio fuese del 5%.
- Más de 1/3 del mercado la compraría aunque el sobreprecio fuese del 10%.
- Y, de hecho, el 89% la compraría hasta un 10% más cara si el aumento de la cuota hipotecaria fuese igual al ahorro energético mensual (habitual en una vivienda Passivhaus).

Rotunda intención de pagar un sobreprecio que iguale el coste de la hipoteca al ahorro energético



Del estudio a la realidad

Un caso práctico nos permite confirmar estos datos en una situación real de mercado

- Ahora bien, aunque las intenciones declaradas muestran una clara disposición a pagar más por una vivienda sostenible... ¿La realidad confirma esta intención?
- Una promoción de 14 pisos de estas características en La Garriga, recientemente comercializada, permite poner a prueba los resultados del estudio de mercado.



Éxito comercial

Los resultados comerciales de este caso real respaldan el interés manifestado en los estudios

- La comercialización de las viviendas ha sido extraordinariamente rápida (12/14 en poco más de un mes)
- Los compradores pertenecen a un segmento acomodado: no han requerido hipoteca para la compra, y muchos han comprado más de una vivienda.
- Su comprensión de la sostenibilidad, incluso del funcionamiento de una passivhaus, es limitada, pero ven en esta calidad un valor a largo plazo.
- En las compras como inversión se ha aceptado un sobreprecio a sabiendas de que no se podría repercutir directamente en el alquiler.



Comportamiento real

Los precios reales pagados por estas viviendas respaldan los resultados teóricos del estudio

- El sobreprecio con respecto al mercado en su conjunto ha sido alrededor del 25%, en parte por la localización y en parte por la sostenibilidad.
- Los responsables de la comercialización estiman, basándose en sus impresiones, que un 10% se puede deber a la localización y el 15% a la sostenibilidad.
- Eso sí, se advierte de la importancia de comercializar este producto sólo en buenas localizaciones y no para todo el mercado.



Datos del mercado real

Según el Banco de España por la eficiencia energética se está pagando un 10%

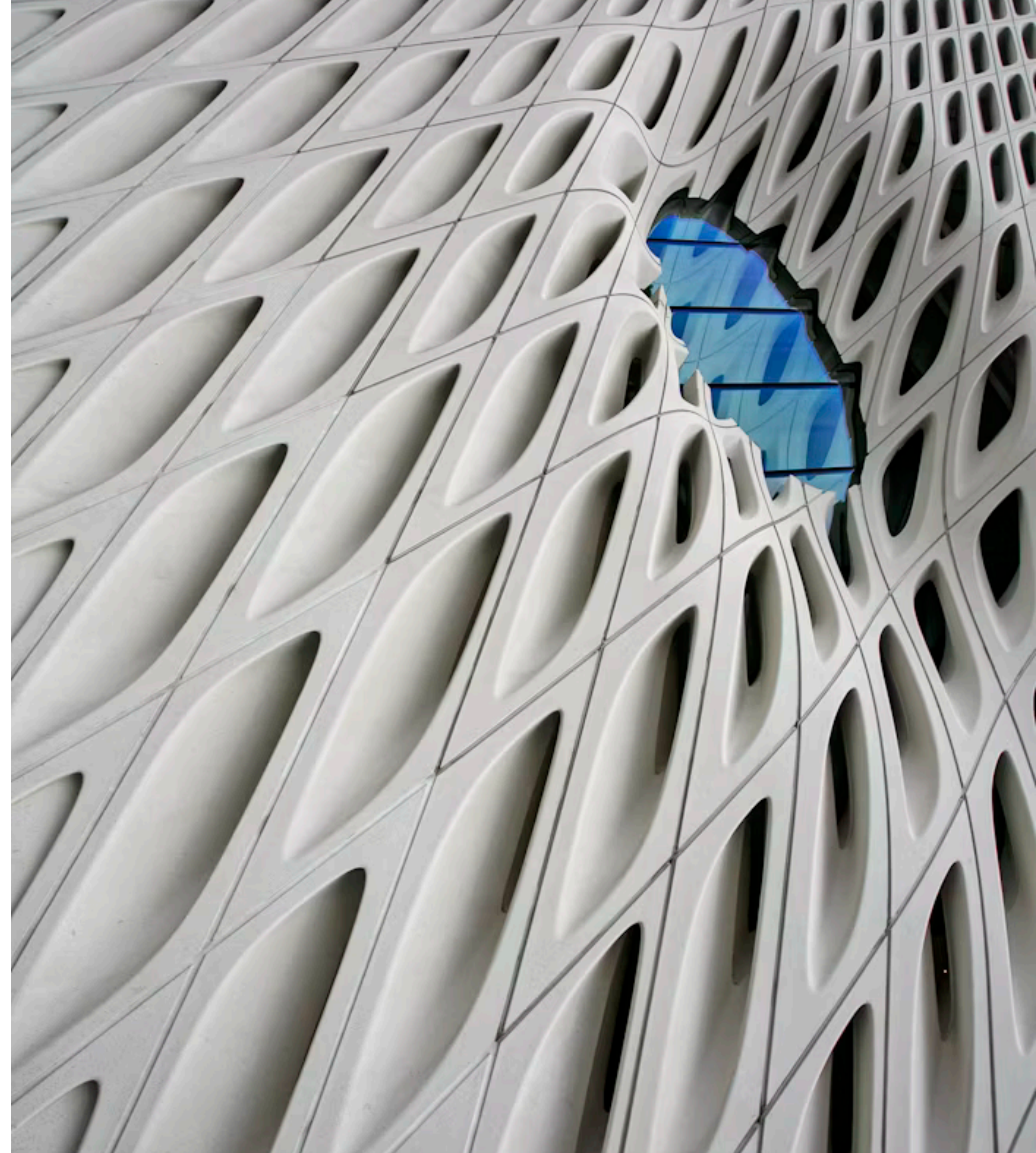
- A modo de triangulación, el Banco de España acaba de publicar datos que muestran que las viviendas con mayor eficiencia energética se están vendiendo en España, de media, un 10% más caras que el resto.
- Por lo tanto no hablamos de futuro posible, sino de una realidad del mercado actual.



Conclusión

Existe un valor percibido real detrás de las viviendas sostenibles que el mercado está dispuesto a pagar

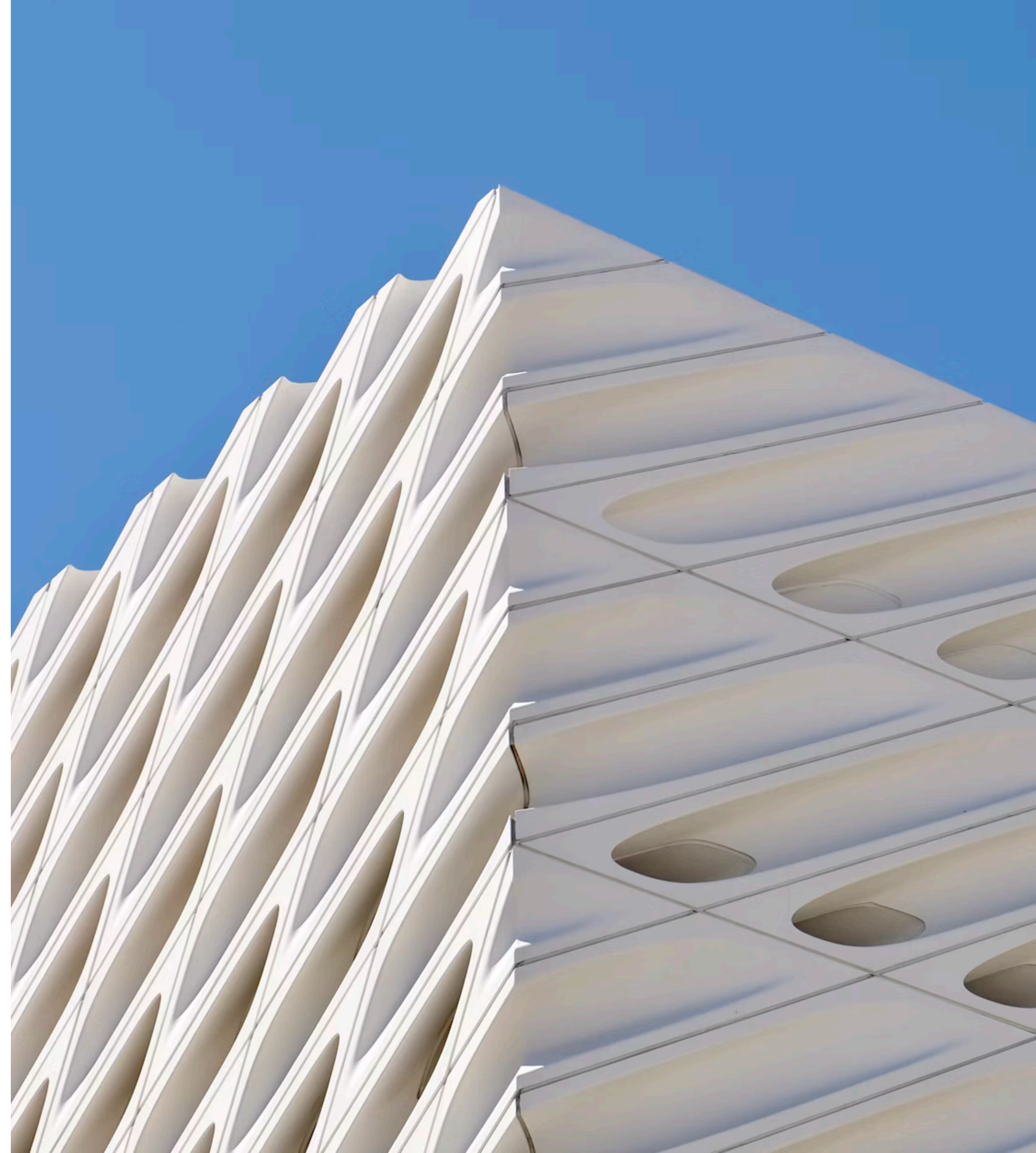
- Los datos de los estudios apuntan a una verdadera apreciación del valor de la sostenibilidad de una vivienda.
- Ciertamente que el conocimiento del consumidor es reducido, pero pese a todo, el mercado está dispuesto a pagar un cierto sobreprecio.
- Los casos reales avalan los resultados obtenidos en los estudios de mercado.



Recomendación

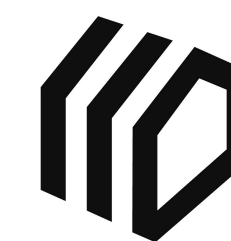
Dejemos de percibir la sostenibilidad como un coste, hay que valorarla como vía para incrementar los márgenes

- Tradicionalmente, en un sector caracterizado por márgenes ajustados, la sostenibilidad se ha evitado para no incurrir en gastos adicionales.
- Sin embargo, elementos tangibles como el ahorro significativo en la factura energética y el confort térmico que ofrecen son atributos por los que el mercado actual muestra una disposición real a pagar un sobreprecio.
- En consecuencia, una gestión estratégica de la sostenibilidad representa una oportunidad única de diferenciación y de generación de valor en un sector con limitadas alternativas para lograrlo.





El precio del cambio: ¿cuánto estamos dispuestos a pagar por la sostenibilidad?



**OBSERVATORIO DE
LA CONSTRUCCIÓN
INDUSTRIALIZADA**