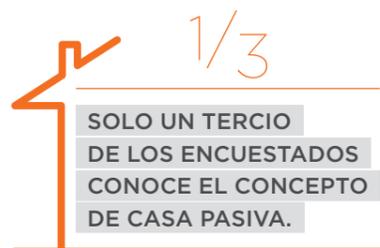


05. **TENDENCIAS
ACTUALES**
EN LA VIVIENDA



TENDENCIAS CONSTRUCTIVAS: LA CASA PASIVA

1. CONOCIMIENTO DE LA CASA PASIVA Y SUS CARACTERÍSTICAS ENTRE LA POBLACIÓN



Las tendencias en construcción de viviendas nos muestran que estamos ante un **sector que apuesta por lo sostenible y el uso de nuevas tecnologías** con el fin de hacer las viviendas más eficientes energéticamente, acorde a la sensibilidad social actual.

Uno de los modelos que ha surgido de esta inquietud por la eficiencia energética es el modelo de **vivienda Passivhaus o Casa Pasiva**.

Aunque se trata de un concepto nacido en los años 80 del siglo pasado en Alemania, su divulgación entre el gran público ha sido muy distinto en función de los distintos países, y han sido las inquietudes medioambientales de las últimas décadas las que están dando impulso a un modelo constructivo coherente con la reducción del consumo energético y el confort "térmico" en la vivienda.

El **Barómetro ISOVER & Placo® sobre los hogares** nos brinda una oportunidad para conocer en qué medida el concepto "Casa Pasiva" está extendida en el mercado español, en general; el conocimiento del detalle de sus posibilidades, y en definitiva, el nivel de interés que despierta de cara a futuras acciones de compra o cambio de vivienda.

Un tercio de la población adulta española ha oído hablar o tiene referencias de este tipo de construcción, la Casa Pasiva.

Sin embargo, no es un conocimiento homogéneo para el conjunto de las personas que afirman conocer el concepto. Este conocimiento es preciso, es decir, lo conocen en detalle aproximadamente el 6,5% de la población. Por tanto, **para la mayor parte de los conocedores** del concepto Casa Pasiva (26,2%) se **trata de un conocimiento poco profundo**, y resultado de haber visto u oído el término en alguna ocasión ya sea en los medios de comunicación o en otro entorno, pero sin conocer en detalle su contenido.

figura #080
NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LAS CASAS PASIVAS VS GÉNERO

CONOCIMIENTO CASA PASIVA	TOTAL	HOMBRE	MUJER
Sí, lo conozco en detalle	6,5	7,1	5,9
Sí, me suena pero no conozco mucho sólo de nombre	26,2	29,2	23,2
No, no había oído nunca	67,3	63,7	70,9
Total conocimiento	32,7	36,3	29,1
TOTAL DE ENCUESTADOS	1004	496	508

Datos porcentuales (%).

Es en el conjunto de las dos grandes urbes, **Madrid y Barcelona** donde el término Casa Pasiva alcanza un **nivel de conocimiento** sugerido mayor, situándose en ambos casos en el **40% de la población**.

En Bilbao (9.3%) y en Madrid (8.7%) mejora el conocimiento del detalle del concepto y sus características, siendo conocido este en detalle por aproximadamente el 9% de la población adulta.

figura #081
NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LAS CASAS PASIVAS VS REGIÓN Y ENTORNO

CONOCIMIENTO CASA PASIVA	TOTAL	MADRID	BARCELONA	SEVILLA	BILBAO	VALENCIA	RURAL	NO RURAL
Sí, lo conozco en detalle	6,5	8,7	5,3	4,4	9,3	5,6	6,2	6,3
Sí, me suena pero no conozco mucho sólo de nombre	26,2	31,5	34,7	26,3	22,7	25,8	23,8	24,4
No, no había oído nunca	67,3	59,8	60	69,3	68	68,5	70	69,3
Total conocimiento	32,7	40,2	40	30,7	32	31,5	30	30,7
TOTAL DE ENCUESTADOS	1004	127	75	114	75	89	130	394

Datos porcentuales (%).

Se observa un mayor desconocimiento, por un lado, en entornos rurales (70%), y en las ciudades de Sevilla (69.3%) y de Valencia (68.5%), aunque todas ellas están muy cercanas a la media (**67.3%**) de **personas que afirman que nunca habían oído hablar de este concepto**.

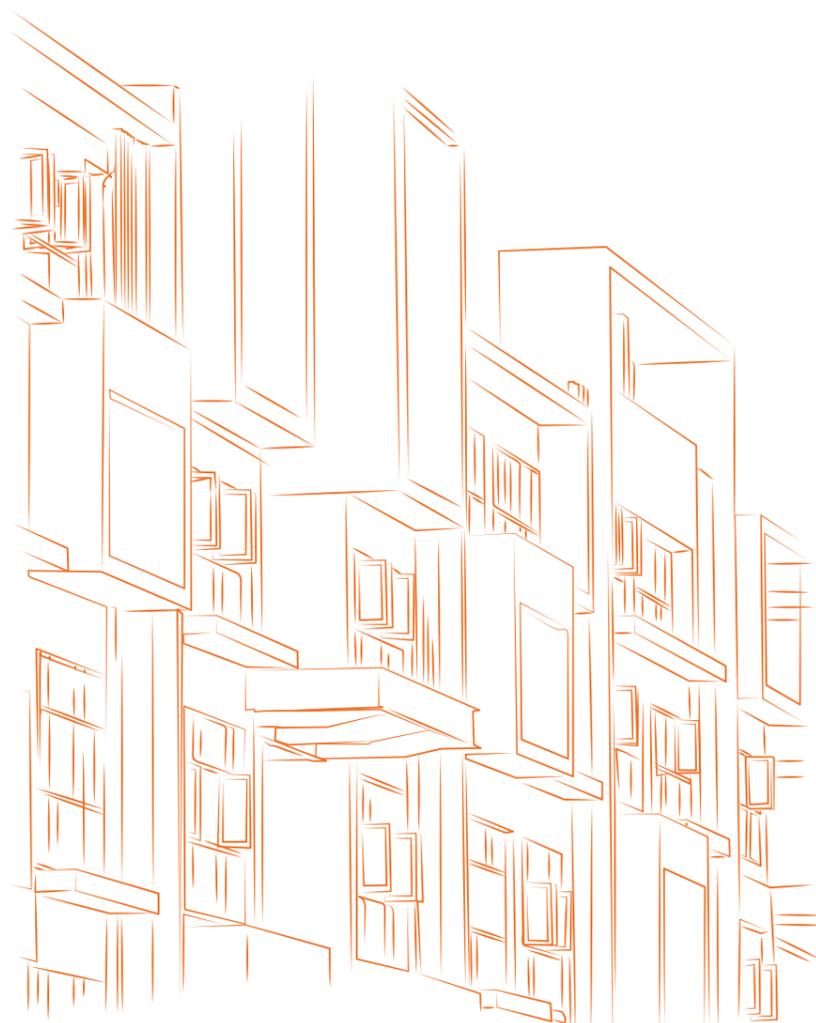
Al considerar los distintos grupos de edad, es un **tipo de construcción más conocido por el grupo más joven (40,8%)**, si bien en los 3 grupos de edad (excluidos los mayores de 60 años) su nivel de conocimiento se sitúa por encima del 30%.

figura #082

NIVEL DE CONOCIMIENTO DE LAS CASAS PASIVAS VS GRUPOS DE EDAD

CONOCIMIENTO CASA PASIVA	TOTAL	18-29 AÑOS	30-44 AÑOS	45-59 AÑOS	60-70 AÑOS
Sí, lo conozco en detalle	6,5	7,3	9,4	4,7	3,1
Sí, me suena pero no conozco mucho sólo de nombre	26,2	33,5	21,8	31,4	16,3
No, no había oído nunca	67,3	59,2	68,9	64	80,6
Total conocimiento	32,7	40,8	31,1	36	19,4
TOTAL DE ENCUESTADOS (Han reformado / Intención de reforma)	1004	191	331	322	160

Datos porcentuales (%).



2. INTERÉS DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA

Para tener una perspectiva práctica de la aceptación de este tipo de construcción, determinamos el interés que el concepto Casa Pasiva despierta entre la población ante una posible decisión de adquisición de una nueva vivienda.

Para ello, al realizar la encuesta se ofreció la siguiente definición de este concepto: *“Una Casa Pasiva es una vivienda que no necesita o necesita muy poca cantidad de energía para funcionar. Y esto se consigue construyéndola con técnicas, sistemas constructivos y materiales que aislen térmicamente muy bien la vivienda, junto con la utilización de fuentes de energía como la solar o la térmica, entre otras. De esta forma se consigue que sea mínima la necesidad de usar aire acondicionado o calefacción para estar confortables en su interior.”*

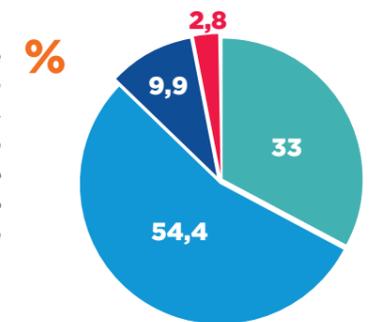
La Casa Pasiva es un concepto con una excelente aceptación general. Prácticamente el **90% de la población se decanta favorablemente a considerar la Casa Pasiva como opción a la hora de adquirir una nueva vivienda.**

Para distinguir distintos niveles de afinidad, recurrimos al que nos proporciona el nivel de seguridad con el que considerarían una Casa Pasiva como opción de compra. Obtenemos que **1 de cada 3 personas lo consideran con convicción** (“seguramente sí”). Aceptación e interés que se ratifica al comprobar que únicamente un 3% de los potenciales compradores indica con certeza que no la consideraría (“seguramente no”).

La intención de compra de la Casa Pasiva es muy positiva en todas las ciudades consideradas (con opiniones de “seguro-probable sí” por encima del 86%) e incluso en el medio rural (91%). Bilbao es la ciudad donde se muestra un cierto menor interés, a pesar de lo cual 3 de cada 4 personas potenciales compradoras (76%) se muestran favorables.

figura #083

CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA



- (4) SEGURAMENTE SÍ
- (3) PROBABLEMENTE SÍ
- (2) PROBABLEMENTE NO
- (1) SEGURAMENTE NO

Total Sí	87,4
Total No	12,6
Media (4-1)	3,18

TOTAL DE ENCUESTADOS (1004)

figura #084

CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA VS REGIÓN Y ENTORNO

CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA	TOTAL	MADRID	BARCELONA	SEVILLA	BILBAO	VALENCIA	RURAL	NO RURAL
(4) Seguramente sí	33	30,7	26,7	31,6	25,3	29,2	38,5	35,8
(3) Probablemente sí	54,4	59,1	61,3	57	50,7	57,3	52,3	51,5
(2) Probablemente no	9,9	7,9	8	10,5	21,3	10,1	6,2	9,6
(1) Seguramente no	2,8	2,4	4	0,9	2,7	3,4	3,1	3
Total Sí	87,4	89,8	88	88,6	76	86,5	90,8	87,3
Media (4-1)	3,18	3,18	3,11	3,19	2,99	3,12	3,26	3,2
TOTAL DE ENCUESTADOS	1004	127	75	114	75	89	130	394

Datos porcentuales (%).

96,9%
CASI LA TOTALIDAD DE LA POBLACION CONOCEDORA DE LA CASA PASIVA AFIRMA QUE ES UNA OPCIÓN DE COMPRA.

El conocimiento previo y **haber oído hablar con anterioridad de la Casa Pasiva incide positivamente en la aceptación e interés por el concepto.** El 96,9% de los que conocían previamente esta opción en detalle o el 92,4% de los que conocían el concepto únicamente de oídas se declaran interesados.

La consideración de la Casa Pasiva en la potencial compra es muy elevada incluso entre aquellos que ven por primera vez el concepto (84,5% de los que no lo habían oído).



figura #085
CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA VS CONOCIMIENTO CASA PASIVA

CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA	SÍ, LO CONOZCO EN DETALLE	SÍ, ME SUENA, PERO NO CONOZCO MUCHO, SÓLO DE NOMBRE	NO, NO HABÍA OÍDO NUNCA	TOTAL CONOZCO
(4) Seguramente sí	49,2	28,1	33,3	32,3
(3) Probablemente sí	47,7	64,3	51,2	61
(2) Probablemente no	1,5	7,2	11,7	6,1
(1) Seguramente no	1,5	0,4	3,8	0,6
Total Sí	96,9	92,4	84,5	93,3
Media (4-1)	3,45	3,2	3,14	3,25
TOTAL DE ENCUESTADOS	65	263	676	328

Datos porcentuales (%).

Sin duda el concepto de Casa Pasiva resulta atractivo para una proporción muy alta de la potencial demanda de nueva vivienda (87,4% del conjunto de la población).

Superada la barrera del interés por este tipo de construcción, comprobamos cuál es la característica o combinación de **características de la Casa Pasiva que actúa como desencadenante de este interés**, y el orden de prioridades relativas en el escenario de toma de decisión de compra de una vivienda pasiva.

Como **primera prioridad** a la hora de compra de una vivienda pasiva encontramos una **combinación de temas económicos y de confort**.

Aunque son los **temas económicos los que predominan (59,9% de los usuarios indican como primer motivo el precio inicial y la amortización a medio-largo plazo)** en este primer momento de la decisión de posible compra de la vivienda pasiva hay consideraciones a corto y largo plazo.

Se trata de una visión y decisión económica que no sólo se basa en el precio de la vivienda (el 43,3% de las personas consideran el precio inicial como primer motivo) si no que se tienen en cuenta las ventajas económicas derivadas del modelo Casa Pasiva.

El confort derivado del control de la temperatura dentro de la vivienda por este tipo de construcción (menos frío en invierno / menos calor en verano) es el **segundo motivo más importante** en su decisión de compra de una Casa Pasiva (25,9%).

Destaca que un 16,6% de la población se declara interesada y tiene en cuenta como primer motivo decisor de la vivienda pasiva la reducción que conlleva en el importe de las facturas relacionadas con el consumo de energía. Por tanto, **el ahorro energético que supone a medio y largo plazo es uno de los principales reclamos de la Casa Pasiva**.

Hay también un elevado número de **personas interesadas (14,1%)** que valoran el **carácter respetuoso de la vivienda con el medioambiente** como el principal motivo para considerarla en su opción de compra. Es decir, personas que anteponen aspectos medioambientales y respeto por el entorno a otros posibles motivos para su elección.

Al considerar el segundo motivo para decidir su compra de este tipo de vivienda, la amortización a medio y largo plazo por la reducción del importe de las facturas energéticas pasa a ocupar un puesto relevante

EL RESPETO POR EL MEDIOAMBIENTE ES UNA CARACTERÍSTICA QUE VA TOMANDO FUERZA COMO ARGUMENTO DE COMPRA SEGÚN AVANZAMOS EN EL ORDEN DE PRIORIDADES DE COMPRA.

(31,8%) conjuntamente con el confort en la vivienda (33,8%).

Es decir **2 de cada 3 personas interesadas en las viviendas pasivas** ven en la **reducción de la factura energética y el “confort térmico” el segundo motivo fundamental** que les induciría a decantarse por este tipo de vivienda.

Nuevamente encontramos la **amortización a medio-largo plazo** (por la reducción de las facturas de electricidad/gas) como el **tercer motivo más considerado (33,8%)** para impulsar la compra de una vivienda pasiva.

El **respeto por el medioambiente** es una característica que va tomando fuerza como argumento de compra según avanzamos en el orden de prioridades. Concretamente, el **18,4% como segunda prioridad y el 21,7% como tercer motivo**. Y más de la mitad de las personas lo consideran entre los 3 principales motivos que influirían en su decisión para la compra de una vivienda pasiva.

figura #086

CASA PASIVA, MOTIVOS DE INTERÉS VS ORDEN DE PRIORIDAD

CONSIDERACIÓN DE LA CASA PASIVA COMO OPCIÓN DE COMPRA	ORDEN DE PRIORIDAD			
	1º	2º	3º	4º
El precio inicial	43,3	16,1	17,3	23,3
La amortización a medio-largo plazo (reducción de las facturas de electricidad/gas)	16,6	31,8	33,8	17,8
Obtener un mayor confort dentro de la vivienda (menos frío en invierno, menos calor en verano)	25,9	33,8	27,3	13,1
Obtener una vivienda respetuosa con el medioambiente	14,1	18,4	21,7	45,8
TOTAL DE ENCUESTADOS (Tiene importancia)	877	877	877	877

Datos porcentuales (%).

Cuando nos centramos en el principal motivo decisor, y comparamos su interés entre los distintos grupos poblacionales, el tener una vivienda confortable térmicamente (menos frío en invierno, menos calor en verano) tiene en Madrid un especial interés (32,5%), si bien es un motivo principal para más del 25% de los interesados en todas las grandes ciudades (únicamente en Bilbao se sitúa ligeramente por debajo (22,8%).

Los factores son ligeramente más frecuentes en entornos no rurales (16,6%) como motivo de interés sobre las casas pasivas destacando ciudades como Sevilla (13,9%), Madrid (12,3%) y Valencia (11,7%),

figura #087

CASA PASIVA, MOTIVOS DE INTERÉS, 1º LUGAR VS REGIÓN Y ENTORNO

CASA PASIVA, MOTIVOS DE INTERÉS, 1º LUGAR	TOTAL	MADRID	BARCELONA	SEVILLA	BILBAO	VALENCIA	RURAL	NO RURAL
El precio inicial	43,3	38,6	42,4	48,5	50,9	40,3	39	44,5
La amortización a medio-largo plazo (reducción de las facturas de electricidad/gas)	16,6	16,7	21,2	8,9	17,5	22,1	17,8	16,3
Obtener un mayor confort dentro de la vivienda (menos frío en invierno, menos calor en verano)	14,1	12,3	9,1	13,9	8,8	11,7	16,1	16,6
Obtener una vivienda respetuosa con el medioambiente	25,9	32,5	27,3	28,7	22,8	26	27,1	22,7
TOTAL DE ENCUESTADOS (Tiene importancia)	877	114	66	101	57	77	118	344

Datos porcentuales (%).

La amortización a partir de la **disminución de la factura energética** despierta **más interés en los grupos más jóvenes** (19,6% de los interesados de edades comprendidas entre los 30 y 44 años, y 18,7% en los 18 a 30 años), mientras que **el confort es más valorado conforme aumenta la edad de la población** (27,2% entre los de 45 a 59 años y 29,5% en el grupo de más de 60 años).

38,3%

LA DISMINUCIÓN DE LA FACTURA ENERGÉTICA DESPIERTA MÁS INTERÉS EN LOS GRUPOS MÁS JÓVENES.

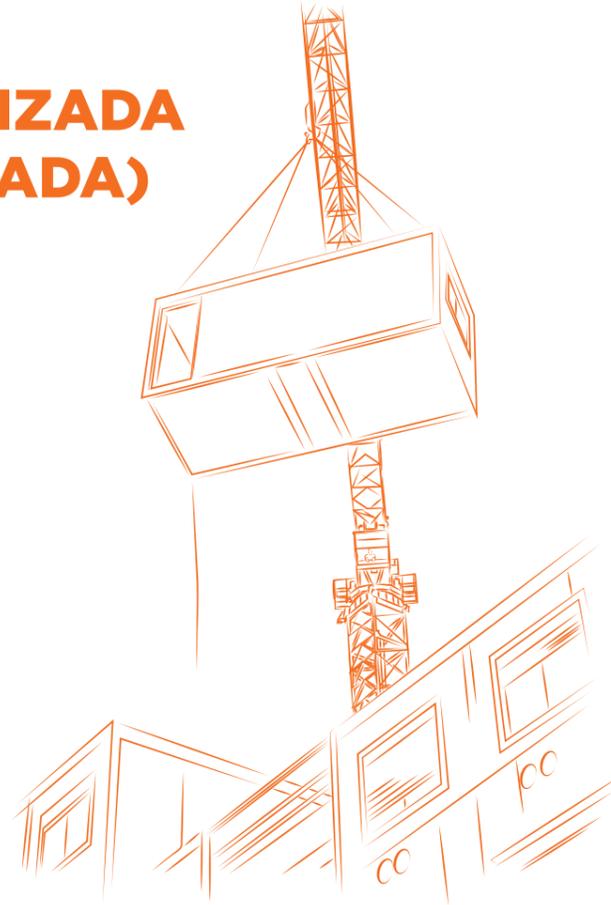
figura #088

CASA PASIVA, MOTIVOS DE INTERÉS, 1º LUGAR VS GRUPOS DE EDAD

CASA PASIVA, MOTIVOS DE INTERÉS, 1º LUGAR	TOTAL	18-29 AÑOS	30-44 AÑOS	45-59 AÑOS	60-70 AÑOS
El precio inicial	43,3	45,2	40,4	43,6	46,8
La amortización a medio-largo plazo (reducción de las facturas de electricidad/gas)	16,6	18,7	19,6	15	11,5
Obtener un mayor confort dentro de la vivienda (menos frío en invierno, menos calor en verano)	25,9	22,9	24,6	27,2	29,5
Obtener una vivienda respetuosa con el medioambiente	14,1	13,3	15,4	14,3	12,2
TOTAL DE ENCUESTADOS (Tiene importancia)	877	166	285	287	139

Datos porcentuales (%).

VIVIENDA INDUSTRIALIZADA (PREFABRICADA)



1. VIVIENDA INDUSTRIALIZADA (PREFABRICADA)

55,2%

MÁS DE LA MITAD DE LOS POTENCIALES COMPRADORES ESTÁ ABIERTO A CONSIDERAR UNA VIVIENDA INDUSTRIALIZADA.

Dentro de la oferta actual del mercado de viviendas la posibilidad de adquirir una **vivienda prefabricada** es una solución que dispone cada vez de una mayor oferta y en consecuencia también aumenta su conocimiento por el gran público.

Entendiendo por “vivienda industrializada o prefabricada aquella en la que parte del proceso de su construcción o su totalidad se ha realizado en una fábrica y en el lugar de la obra se termina de realizar el montaje. Con ventajas como poder realizar elementos más complejos que de forma tradicional no serían posibles, mejorar la calidad de los trabajos y terminaciones, ahorro de costes y tiempo al poder construir varias unidades simultáneamente.”

Seguidamente detallamos en qué medida es esta una opción considerada a la hora de adquirir una nueva vivienda.

Más de la mitad de los potenciales compradores de una nueva vivienda, esto es el 55,2% de la población, está abierto a considerar la opción de una vivienda industrializada / prefabricada.

figura #089
CONSIDERACIÓN VIVIENDAS PREFABRICADAS VS GÉNERO

CONSIDERACIÓN VIVIENDAS PREFABRICADAS	TOTAL	HOMBRE	MUJER
(4) Seguramente sí	12	11,9	12
(3) Probablemente sí	43,2	45	41,5
(2) Probablemente no	30,6	27,4	33,7
(1) Seguramente no	14,2	15,7	12,8
Total Sí	55,2	56,9	53,5
Total No	44,8	43,1	46,5
Media (4-1)	2,53	2,53	2,53
TOTAL DE ENCUESTADOS	1004	496	508

Datos porcentuales (%).

Si analizamos esta tendencia por ciudades, destacan **Madrid (59,8%), Barcelona (56%) y las ciudades intermedias (56,9%)** con una mejor predisposición ante la posibilidad de compra de este tipo de casas prefabricadas o industrializadas.

Gracias a este *Barómetro ISOVER & Placo® sobre los hogares* contrastamos que **esta nueva tendencia dentro del sector** de la construcción presenta una **aceptación muy alta** que se ha consolidado en un tiempo récord ya que este nuevo concepto tiene una trayectoria más larga en otros países. En España es claramente una opción de desarrollo en la que se deben continuar integrando aspectos medioambientales y de confort, altamente valorados en otras secciones de este barómetro.

figura #090
CONSIDERACIÓN VIVIENDAS PREFABRICADAS VS REGIÓN Y ENTORNO

CONSIDERACIÓN VIVIENDAS PREFABRICADAS	TOTAL	MADRID	BARCELONA	SEVILLA	BILBAO	VALENCIA	RURAL	NO RURAL
(4) Seguramente sí	12	11	9,3	11,4	9,3	14,6	10,8	13,2
(3) Probablemente sí	43,2	48,8	46,7	39,5	37,3	39,3	43,8	43,7
(2) Probablemente no	30,6	31,5	28	33,3	32	31,5	29,2	29,9
(1) Seguramente no	14,2	8,7	16	15,8	21,3	14,6	16,2	13,2
Total Sí	55,2	59,8	56	50,9	46,7	53,9	54,6	56,9
Total No	44,8	40,2	44	49,1	53,3	46,1	45,4	43,1
Media (4-1)	2,53	2,62	2,49	2,46	2,35	2,54	2,49	2,57
TOTAL DE ENCUESTADOS (Tiene importancia)	1004	127	75	114	75	89	130	394

Datos porcentuales (%).