



Foro de diálogo permanente y multilateral para impulsar la financiación sostenible en la rehabilitación del parque edificado

**Mesa de debate 2.** Septiembre de 2021  
¿De quién depende la demanda? Del debate a la acción para escalar la renovación de edificios

## Mesa de debate 2

¿De quién depende la demanda? Del debate a la acción para escalar la renovación de edificios

Emilio Miguel Mitre, GBCe



*This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under Grant Agreement No 957119*

Foro de diálogo permanente y  
multilateral para **impulsar la  
financiación sostenible** en la  
rehabilitación del parque edificado



Llegamos a la Mesa de Debate 2 de AÚNA, que cierra el ciclo sobre DEMANDA (aunque continuaremos tratando sin duda en el Foro), precedido de los dos webinarios:

- W1 (Nadie sueña con rehabilitar su vivienda, ¿verdadero o falso?)
- W2 (¿A qué teléfono llamo?)

La DEMANDA es la eterna asignatura pendiente de la renovación de la edificación. Seguimos hablando de la demanda (de la casi total inexistencia de demanda) como un problema ajeno, con afirmaciones del tipo:

- “La DEMANDA no entiende...”
- “...cuando la DEMANDA se dé cuenta”
- La DEMANDA no ha percibido las bondades de la renovación...

¿De quién depende la DEMANDA de la renovación de la edificación? ¿Qué no haya DEMANDA (de renovación de la edificación) es culpa de la DEMANDA?

¿Realmente es un problema de la demanda que “no ve lo que tiene ante sus ojos”?, o en cambio ¿es un problema básicamente de comunicación?

Nos parece que entendemos bien el problema, y así nos expresamos en las conversaciones que tenemos entre expertos. Sin duda entendemos unas cuantas cosas, pero **¿realmente entendemos la DEMANDA en toda su profundidad? ¿entendemos de qué manera alcanzar la necesaria escala?**

Por otro lado, una parte muy considerable del sector (la mayor parte) está “esperando que la demanda aflore” para luego reaccionar ofertando productos.

Foro de diálogo permanente y  
multilateral para **impulsar la  
financiación sostenible** en la  
rehabilitación del parque edificado

¿No es esto un sinsentido? Habrá que ir hacia la montaña si es que ella no viene hacia nosotros ¿no?

Si la renovación se hubiera logrado comunicar como algo “irresistible”, habría mucha demanda y los productos (tantos financieros como de rehabilitación) y las estructuras de facilitación y apoyo “fluirían”.

¿Qué es antes, el huevo o la gallina?

Puede aducirse que “era temprano” para promover la demanda, pero el momento ya está maduro. Sin embargo, en **el momento actual se dan buenas condiciones ambientales y hay que aprovecharlas.**

Todavía no hemos llegado al entendimiento de cómo hacerlo, ni al punto de hacerlo de manera colectiva. Pero, lo que tenemos claro, es que desaprovechar el momento sería un despropósito.

Con este evento se pretende concluir (con un punto y seguido) el debate entre expertos acerca de la DEMANDA para **pasar a acciones verdaderamente directas con la demanda como no se ha hecho hasta ahora.**

Entonando el *mea culpa* (la culpa de la casi total inexistencia de demanda no es de la demanda) **de forma crítica y trascendiendo la discusión de barreras para buscar soluciones**, puesto que ya tenemos suficientes referentes como para poder hacerlo.

El objetivo de la MD2 es tener un debate entre expertos acerca de los siguientes puntos (siempre referidos a la DEMANDA de la renovación de la edificación):

- Lo que conocemos de la demanda
- Lo que ignoramos y deberíamos conocer de la demanda (¿creemos que sabemos más de lo que en realidad sabemos, o sea, sabemos lo que ignoramos?)
- ¿Hay una única demanda (y por lo tanto puede dársele una única respuesta) o hay una variedad muy amplia de demandas, cada una de las cuales requiere una respuesta particular?
- ¿Es la demanda culpable de su casi total inexistencia?
- ¿De quién depende (o sea quién tiene que promover la demanda o, dicho de otro modo, “vender” la renovación)?
- ¿La promoción de la demanda es una acción de un único actor?
- Sabemos cómo
  - motivar / activar la demanda
  - mantener la demanda
  - escalar la demanda (agregación, *de-risking*, confianza, etc.)
  - hacerlo a la velocidad adecuada
- El problema (habitual) del rechazo violento
- Comunicación y *engagement*