

INMOBILIARIA Y DISEÑO

¿CERTIFICADO ENERGÉTICO? NO, GRACIAS

Cinco años después de su puesta en marcha, la etiqueta verde es una rareza para compradores y vendedores a pesar de su obligatoriedad y de que pone en valor la eficiencia de los inmuebles

POR SANDRA LÓPEZ LETÓN

Quien haya vendido o alquilado una vivienda en los últimos cinco años ya debería conocer el certificado energético. O, al menos, saber que entre los documentos por los que ha pagado hay una etiqueta que identifica el piso con un letra, de la A a la G, y que muestra cuánta energía consume, cuánta derrocha o su nivel de emisiones a la atmósfera. Desde junio de 2013, cuando se hizo obligatoria, hasta diciembre de 2017 el número de certificados emitidos ha superado los tres millones, según el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (Idae). Tan solo el 1,3% han sido para viviendas de nueva construcción (40.690), debido al parón en las obras tras el pinchazo de la burbuja.

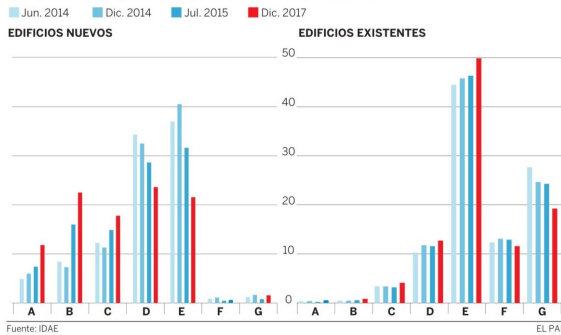
La evolución de estos certificados que miden la eficiencia energética, obligatorios para el propietario o promotor que quiera vender o alquilar una casa y que aparecen o deberían aparecer en la descripción de los anuncios de agencias y portales inmobiliarios, revela una mejora en la calidad del parque de viviendas español. Es muy evidente en el caso de la obra nueva: quien haya comprado una casa recientemente ya puede notar cambios (menos ruidos y consumo energético más bajo...). El Idae confirma que su calidad energética ha aumentado de forma notable. De hecho, las categorías A, B y C suman ya el 54% del total. "Los primeros años predominaban la calificación D y E, como en los edificios existentes, pero a partir de 2015 empezaron a aumentar las viviendas con A, B y C y a disminuir las menos eficientes", señalan en Certicalia, plataforma *online* que ha gestionado más de 55.000 solicitudes en España. Esto es así porque a partir de septiembre de 2013 aumentaron las exigencias en ahorro de energía del Código Técnico de la Edificación —norma que rige cómo se construye—.

El paisaje se vuelve menos verde cuando se habla del parque de casas existente, donde la eficiencia energética sigue dejando que desear. El 51% de las viviendas vendidas o alquiladas en los últimos cinco años tiene una calificación E, la tercera más baja de la tabla. La buena noticia es que se observa una tendencia a ganar puestos. "La calificación E siempre ha sido la predominante y desde los primeros años ya eran más del 42% de los inmuebles. Desde 2014 ha pasado del 45% al 51%, porque los edificios con peor certificación han disminuido", ex-



Los anuncios de viviendas deben especificar la clasificación energética que tienen. INMA FLORES

Evolución del porcentaje de cada calificación



Fuente: IDAE

es considerado como una forma más de sacar dinero", relata Rafael Echaide, bróker de Re/Max Punto Cero. "Solicitan otro tipo de información más importante para ellos, como cargas registrales pendientes, actas de la comunidad de propietarios por si hay derramas o impagos", reconoce Toni Expósito, director general de Compracasa. "El comprador no se fija en el certificado, lo que valora son las posibilidades que tiene el piso para hacer mejoras. No preguntan por las letras y si en la compra no se pide, menos aún en el alquiler", remata Oscar Martínez, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Así pues, los clientes llegan a las agencias sin el certificado. "Es importante destacar que en la publicidad de los inmuebles debe aparecer; de lo contrario, el anunciante podría incurrir en una sanción económica", dice Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. "En ocasiones nos encontramos con un problema grave de falta de información por parte de compañeros de profesión, ya que publican inmuebles con certificados en trámite sin explicar al propietario la obligación de tenerlo", añade Expósito.

En consecuencia, muchas agencias suelen tramitar ese certificado, que cuesta entre 60 y 150 euros. "Está dentro de nuestro listado de servicios y es obligatorio hacerlo. O lo aporta él o se lo conseguimos nosotros a un buen precio, ya que tenemos acuerdos por volumen", señala Expósito. En ocasiones, "nos hacemos cargo del pago, ya que el propietario no quiere hasta que la vivienda está señalada. Nos consta que los particulares no obtienen el certificado hasta días antes de ir a notaría", recalcan en Tecnocasa.

Este desconocimiento hace que el comprador no lo tenga en cuenta a la hora de decantarse por una casa u otra. "No está dispuesta directamente a pagar más por un certificado más eficiente", explica Echaide, que dice que "las diferencias de precios pueden llegar a ser entre un 5% a un 25% o más para propiedades similares en zonas similares". Sin embargo, hay excepciones. Según un estudio que elabora la Universitat Politècnica de Catalunya con el apoyo de Certicalia, que verá la luz en un año, los ciudadanos de Barcelona están dispuestos a pagar más por una vivienda con buena calificación energética, en concreto 30,58 euros mensuales de media. La investigación constata además que todavía existe un amplio desconocimiento de qué mide el certificado y se acentúa a menor nivel educativo y mayor edad.

El 51% de las viviendas usadas transmitidas desde 2013 tenía una calificación E

En obra nueva las categorías A, B y C suman el 54% y pierden peso las más bajas

plican desde Certicalia. Así, han subido las letras D y E (2,5% y 6%, respectivamente), y la C (0,7%), a la vez que se han reducido las calificaciones F (1,2%) y G (8%), indican en el Idae. Esto pone de relieve que los propietarios están haciendo obras de rehabilitación energética en sus viviendas con las que mejoran una o dos letras, un punto obligatorio si quieren recibir alguna subvención pública. "Las medidas más habituales son el cambio de ventanas o mejora del sellado, de la instalación de agua caliente sanitaria, adición de aislamiento por el interior...", relatan en la plataforma *online*.

Sin embargo, estas reformas poco tienen que ver con el ansia por mejorar una letra. Cinco años y millones de certificados después no han sido suficientes para que los españoles valoren y reclamen la etiqueta verde. Al menos esa es la experiencia de algunas agencias inmobiliarias, adonde llegan compradores y vendedores con poco interés por este documento. "El 85% de los vendedores o arrendadores no tiene conocimiento de que es obligatorio ni tampoco de su utilidad", comenta Antonio Santos, franquiciado de Tecnocasa en Triana (Sevilla). "En general se le otorga poco valor y