



## **Andimac defiende el papel de las tiendas de materiales para aprovechar los fondos europeos para obras de reforma y rehabilitación**

- La patronal también advierte de que la atomización de las ayudas así como la resistencia a la preconcesión y a adelantar el capital a los propietarios son una barrera para activar la demanda
- Alerta del elevado riesgo de morosidad fruto de la repercusión de los tipos de interés sobre el inmobiliario

Madrid, 3 de marzo de 2023.- La Asociación Nacional de Distribuidores de Materiales para la Edificación y Rehabilitación (Andimac) defiende el papel de las tiendas de materiales y climatización para aprovechar los fondos europeos para obras de reforma y rehabilitación. Así lo ha expuesto su secretario general, Sebastián Molinero, durante su intervención en el Día del Distribuidor, enmarcado dentro de la Feria Cevisama 2023, celebrada en Valencia.

El sector de la reforma y la rehabilitación lleva varios meses haciendo hincapié en la necesidad de reforzar su capacidad comercial y solventar las dificultades existentes para generar tráfico en las tiendas y atraer clientes. Estas dos cuestiones se alzan como claves a sabiendas de que este año, con la llegada de los fondos europeos, la repercusión directa en valor de materiales será próxima a los 350 millones de euros.

Desde la patronal defienden que la generación de demanda es, a menudo, una cuestión olvidada, que no se valora lo suficiente y, por tanto, que no se busca potenciar. Esta demanda la compone la sociedad, que funciona por hábitos consolidados, y es fundamental que la reforma y la rehabilitación formen parte de estas costumbres.

Según Andimac, la demanda potencial en el sector aparece cada vez con más fuerza, especialmente ahora, gracias a las cuestiones relativas a la rehabilitación energética, uno de los puntos clave en las agendas actuales de todos los países por su importancia para acelerar la transición ecológica: pilar del Plan de Recuperación.

Por ello, la patronal advierte de que la atomización de las ayudas, la resistencia por parte de las CCAA a la preconcesión y a adelantar el capital a los propietarios son una barrera para activar la

demanda. En este sentido, pide que no se deje pasar el tren y unificar esfuerzos para activar las palancas que empujen a los consumidores a cambiar sus patrones de gasto.

Andimac recuerda que ha surgido como oportunidad la posibilidad de generar un nuevo perfil profesional relacionado con el sector y directamente ligado al impulso de fortalecer las capacidades comerciales: asesores certificados en rehabilitación energética.

En vistas de que la rehabilitación y la reforma carecen de puntos de referencia con capacidad para generar y orientar la demanda desde una perspectiva integral, a su juicio éste es el espacio de valor a desarrollar y cubrir. Esta figura ya se creó en Alemania con el objetivo de canalizar la demanda de unifamiliares y pequeñas comunidades de propietarios. En España esto podría ser aún más determinante si tenemos en cuenta que el mercado difuso de pequeñas unidades de obra representa en torno al 65% del parque edificado.

### **Año de fondos europeos, pero también de riesgos**

Por otra parte, alerta del elevado riesgo de morosidad fruto de la tensión financiera de constructoras e instaladoras, el incumplimiento de la Ley de Morosidad en España y la repercusión de los tipos de interés sobre el inmobiliario que, como consecuencia, también afectará a la demanda de vivienda nueva.

Por otra parte también advierte de la necesidad de actualizar los valores económicos teóricos sobre los que se asientan las ayudas para los proyectos de rehabilitación, ya que no se ajustan a la realidad del mercado de materiales de 2023, al estar basados en cálculos de precios medios de 2018 y 2019. Aún así, remarcan la importancia de las ayudas y la enorme oportunidad para todos los propietarios.

### **Esvec, iniciativa pionera**

Finalmente, en este Día del Distribuidor también ha tenido lugar la presentación de ESVEC, la primera Escuela de Vendedores de Cerámica impulsada en colaboración con la industria cerámica, ASCER, que surge para dar respuesta a la necesidad de cubrir el área formativa en este sector, que sufre especialmente la falta de mano de obra cualificada.

Según el secretario general de Andimac, Sebastián Molinero, "urge activar la demanda en materia de rehabilitación energética para mejorar un parque de viviendas envejecido, hacerlo más sostenible, menos contaminante y más confortable. Estamos ante un mercado que hasta la fecha no ha existido en España y que precisa de nuevos agentes".

**Andimac** es la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, organización empresarial que representa al comercio especializado en soluciones para el mantenimiento, equipamiento, construcción y reforma. En este sentido, defiende los intereses de más de un millar de empresas siendo el interlocutor válido del sector ante la Administración en materia de Comercio y Vivienda. También ejerce esta representación ante órganos de decisión como el Comité Ejecutivo de la Confederación Española de Comercio (CEC), entre otros. En el marco internacional, defiende los intereses del sector en la UE a través de la

*Federación Europea de Asociaciones Nacionales de Distribución de Materiales para la Construcción (UFEMAT), organización que en la actualidad preside. Más información: [www.andimac.org](http://www.andimac.org) <<http://www.andimac.org>>*

**Ion, Imagen y Comunicación**

Ana García/Raúl Salgado

[ana@ioncomunicacion.es](mailto:ana@ioncomunicacion.es)

[raul@ioncomunicacion.es](mailto:raul@ioncomunicacion.es)

Tlf. +34 91 576 05 88

[www.ioncomunicacion.es](http://www.ioncomunicacion.es)