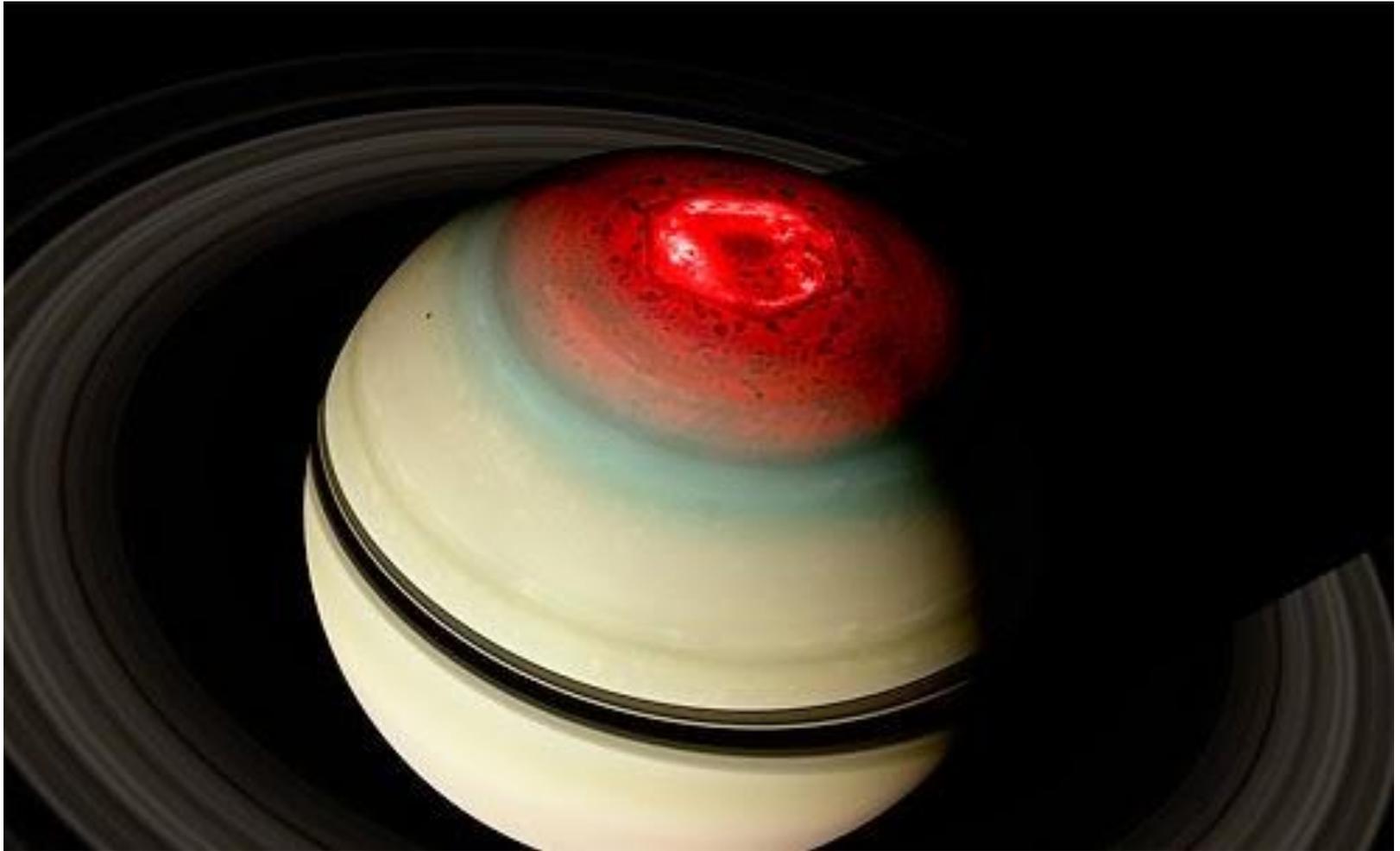




La industria de la Rehabilitación

Barreras de adopción y algunos
consejos prácticos para mitigarlas

Punto de partida:



Punto de partida:

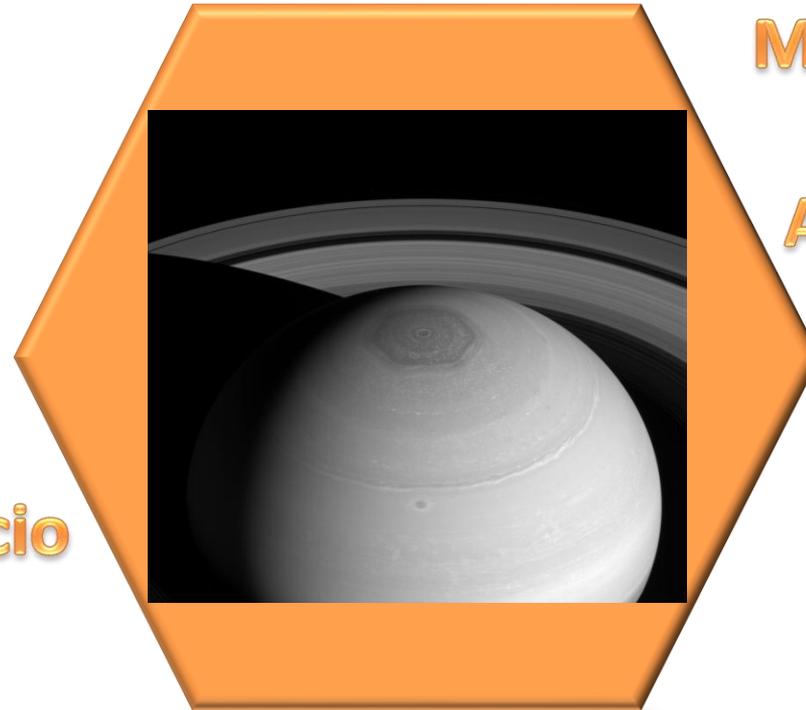
Estructura propiedad

Usuarios

Marco regulatorio
y
Ayudas públicas

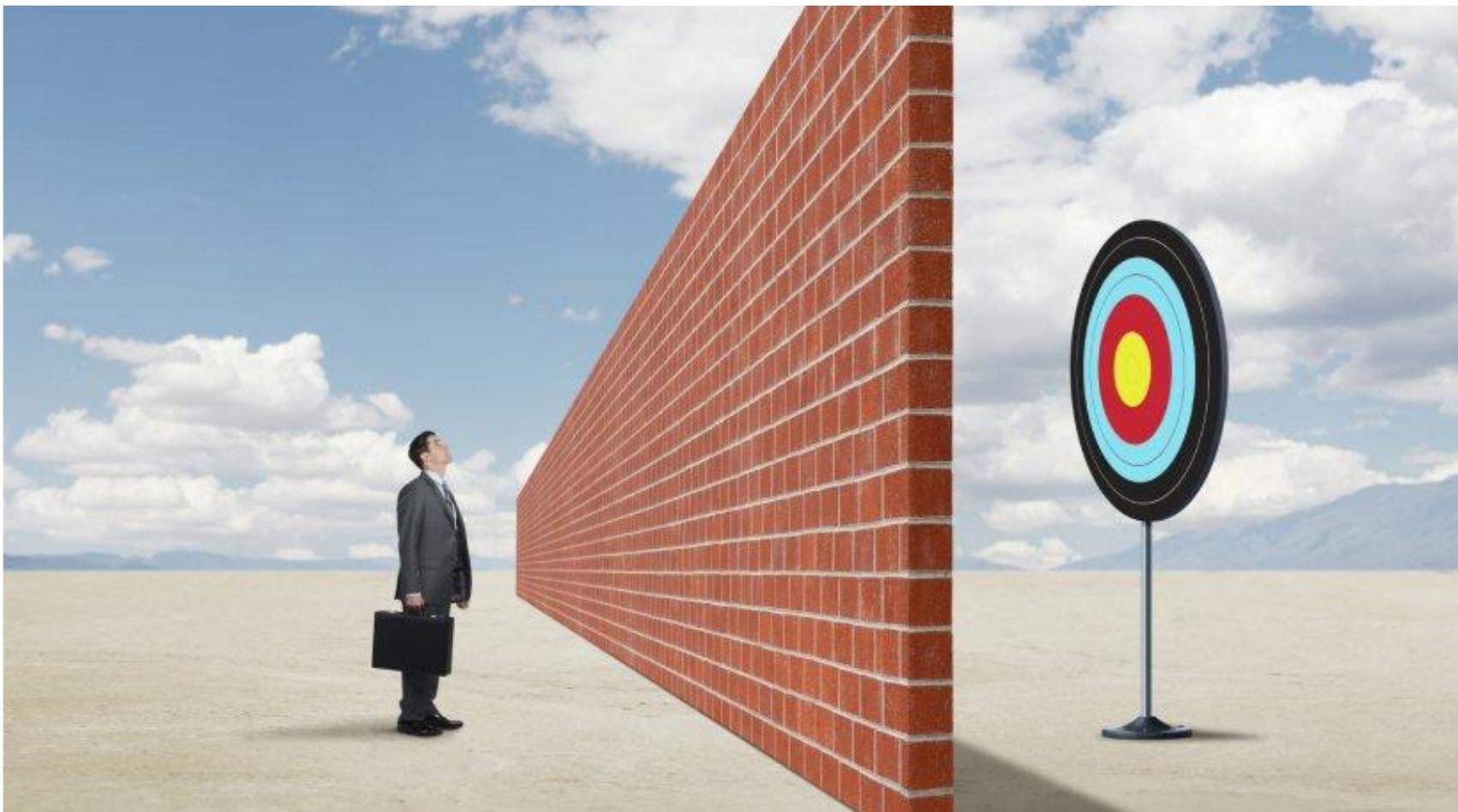
Modelos de negocio
y financiación

Industria de
materiales



Empresas de
rehabilitación

Barreras de adopción:



Facilitadores para superar esas barreras





Estructura de la propiedad y la LPH





Minorías cualificadas y fuerza ejecutiva de las deudas con las CCPP





¿Recursos públicos no optimizados en acciones aisladas?





Ayudas-Exigencias para reformas integrales finalistas en los “momentos de la verdad”



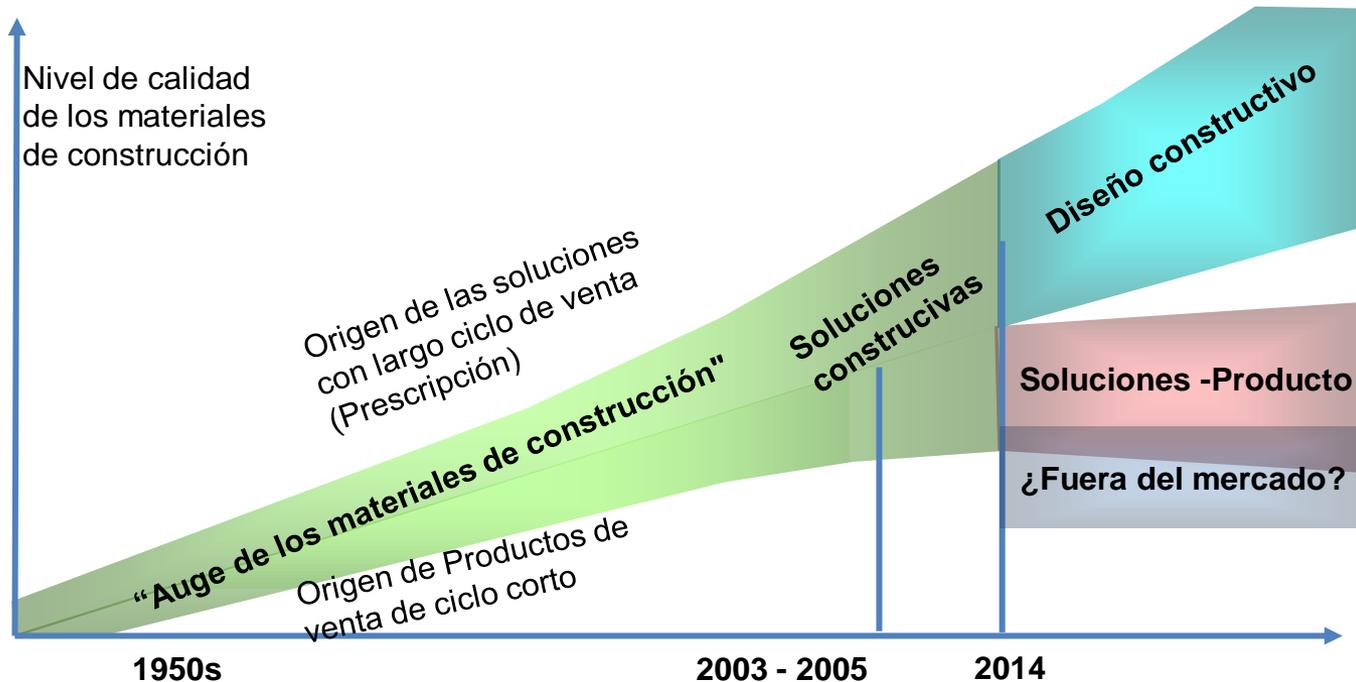


Múltiples interlocutores con intereses no siempre alineados:





Cambios de rol en la industria (la aparición del Integrador)



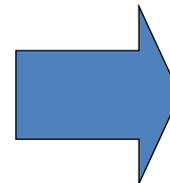
Desarrollo del catálogo

Mejora de Productos

Mejora en el aislamiento

Desarrollo de la Rehabilitación Sostenible

Anteriormente había espacio tanto para aquellos que venían de la parte del producto como de los que venían de la parte de las soluciones



En el futuro próximo habrá una evolución y cada empresa tendrá que decidir su forma de competir



El proceso está lejos de ser amigable para el usuario



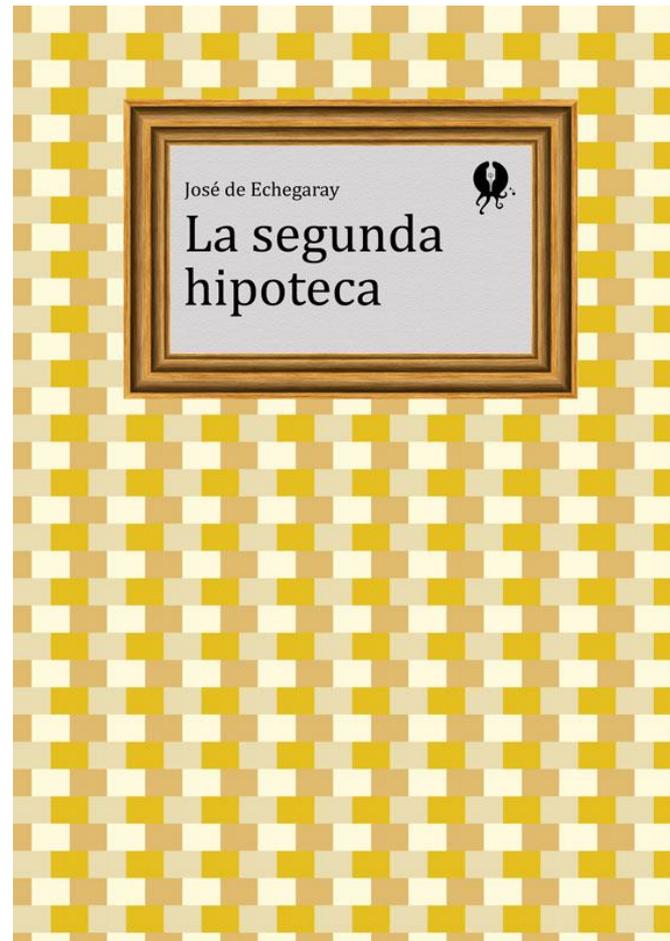


Eliminación de las incomodidades y mejora proceso comercial





Ausencia de modelos de financiación





Algunas iniciativas interesantes



Oscar Sanchez www.apliqa.es

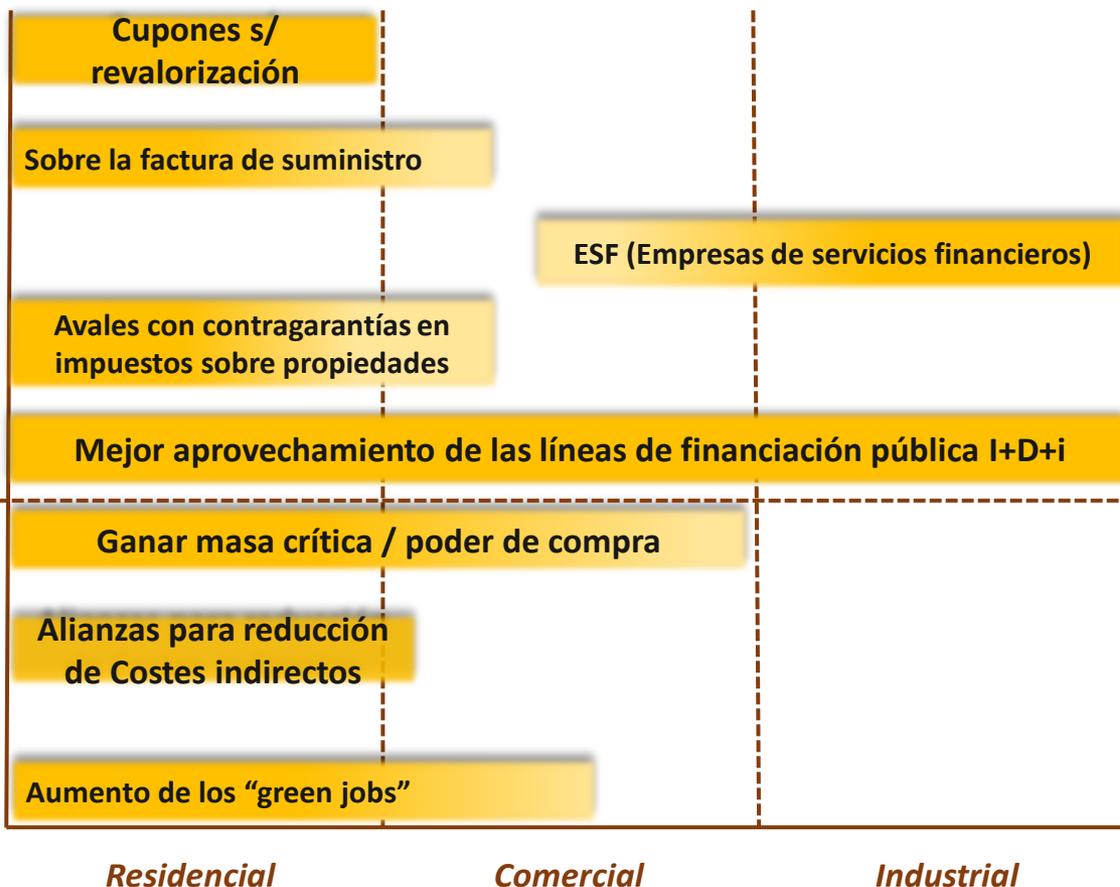


Modelos de financiación



MODELOS DE FINANCIACION PARA FOMENTAR LA REHABILITACION

MODELOS DE NEGOCIO PARA FOMENTAR LA REHABILITACION





La visión de los usuarios

Motivaciones

- Mejorar estéticamente el hogar
- Ahorro en consumo de calefacción
- Reducción de costes energéticos a largo plazo
- Reducir costes operativos
- Generar confort y un buen clima interior

Fuentes de información

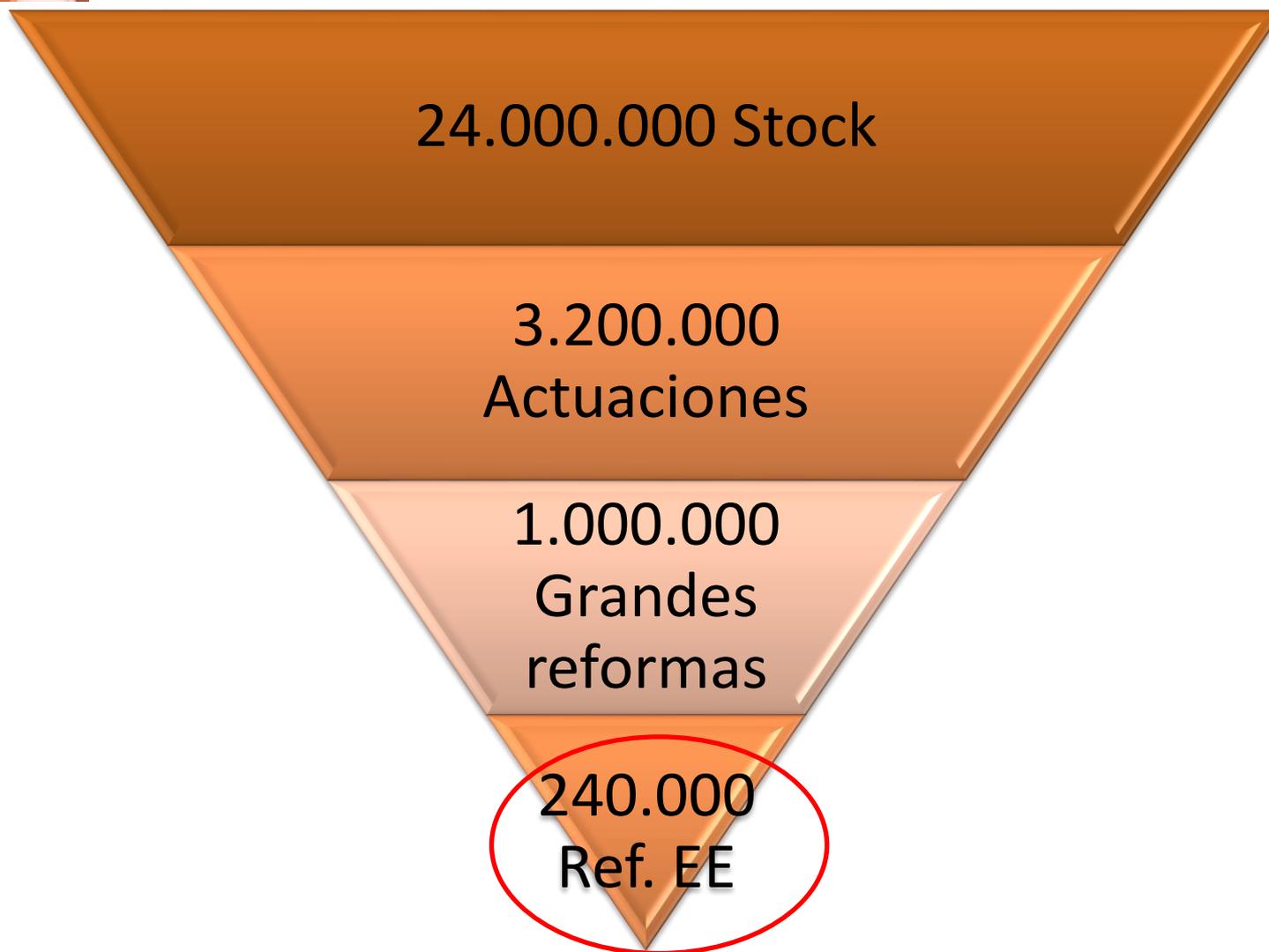
- Oficios (diferentes a instaladores de calefacción / climatización)
- Amigos
- Familiares
- Internet
- Instaladores de calefacción

Barreras de adopción

- Nula predisposición a pedir un nuevo préstamo
- Sensación de que el edificio se encuentra en buenas condiciones y no necesita reformas
- No interesarse por hacer más mantenimiento del necesario
- Inseguridad de si la inversión valdrá la pena
- Falta de tiempo para gestionar la reforma
- La suciedad y/ o el estrés que provoca la reforma



La visión de los usuarios:





La visión de los usuarios:



[Catalogo Realidad Virtual](#)



GESTIONANDO LA ESTRATEGIA

Materiales de construcción

Consultoría

Estudios de mercado

Formación

Financiación del I+D+i

Catálogos Virtuales

Oscar Sánchez oscar@apliqa.es

www.apliqa.es



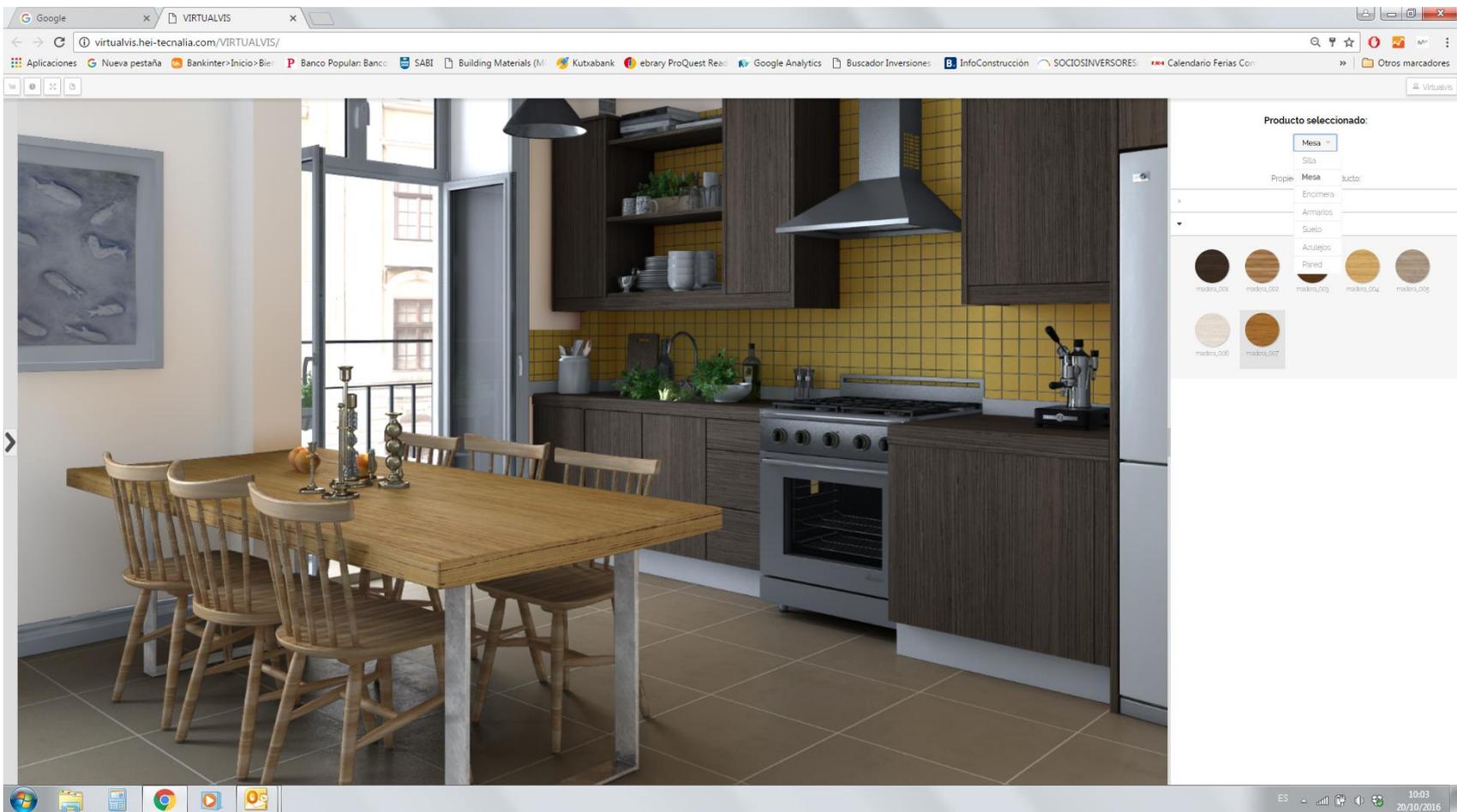
GESTIONANDO LA ESTRATEGIA



Producto seleccionado:
Amarillos

Propiedades del producto:

 modena_001	 modena_002	 modena_003	 modena_004	 modena_005
 modena_006	 modena_007	 partone_008	 partone_009	 partone_010
 partone_011	 partone_012	 partone_013	 partone_014	

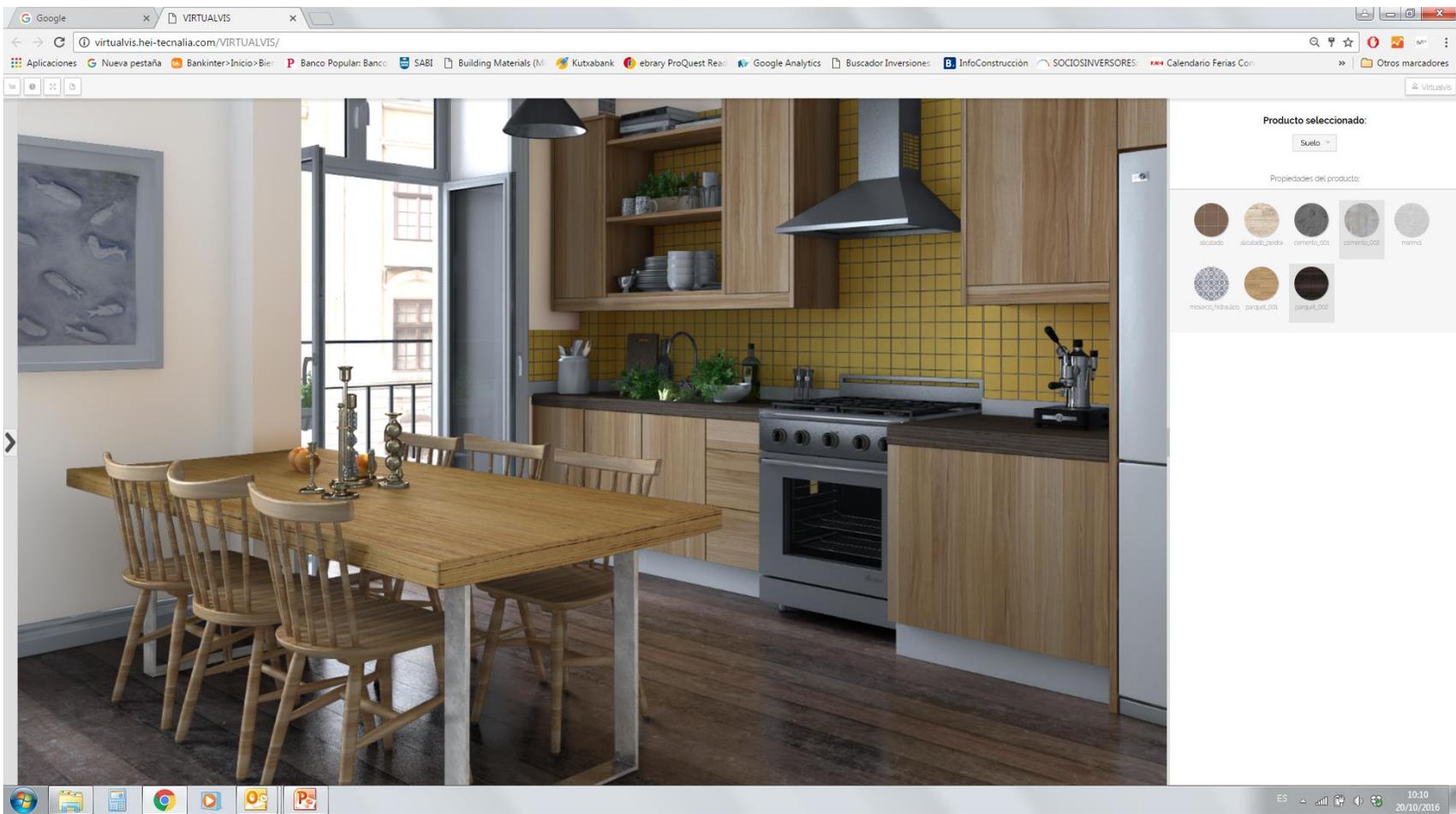




Producto seleccionado:
Suelo

Propiedades del producto:

- alicado
- alicado_piedra
- cemento_001
- cemento_002
- marble
- mosaico_hidroalico
- parquet_001
- parquet_002





Producto seleccionado:
Pared

Propiedades del producto:

blanco_mate rosa_mate verde_mate