

Rehabilitación, un seguro necesario en busca de **RECONOCIMIENTO**



La crisis económica que ha arrastrado España en los últimos años se cebó especialmente con el sector de la Construcción, que ha sobrevivido, en gran medida, a la rehabilitación de edificios. Según los últimos datos disponibles, de 2015, los visados para obras de rehabilitación son tres veces superiores que para obra nueva. A pesar de esta boyante fuente de negocios, el aseguramiento de estas obras no es tan habitual, principalmente por el desconocimiento del producto y sus beneficios. Dar a conocer este seguro es el gran reto para corredores y aseguradoras.

Lo primero que quieren aclarar los expertos reunidos en torno a la mesa redonda de Pymeseguros es que la rehabilitación se produce cuando se va a operar sobre la estructura de las edificaciones, algo que no sucede ni con las reformas ni con la reparación. Un apunte que quieren dejar claro, ya que la complejidad del proceso es mayor y, de ahí, que no haya tanta oferta aseguradora en el mercado. “La mayor parte de las pólizas suelen excluir los daños que se han causado cuando tocas estructuras, por lo que se requiere una póliza realmente adaptada a estos siniestros”, señala José Silva, director técnico de [José Silva Correduría de Seguros](#), que destaca el análisis “más específico” que requiere este tipo de obras.

Desde [AXA](#) alertan de que no se puede generalizar ni hacer productos estándares para estos proyectos. “Una reforma o una re-



José Silva.



Florencio González.



Xavier Valles.



Marta Martín.

paración es algo sencillo, que quizás no requiera un tratamiento muy especializado. En cambio, en la rehabilitación hay mayor dificultad”, apostilla Xavier Valles, responsable de Daños Materiales y ramos técnicos, brokers y grandes cuentas de la aseguradora.

Una complejidad que viene dada, en gran medida, por no saber desde un inicio sobre qué se va a trabajar. “La principal característica que tienen estos seguros es que actuamos sobre un edificio que ya está ahí frente a un edificio de nueva construcción sobre el que partimos de cero y podemos supervisar todo el proceso”, reconoce Florencio González, responsable de área de Edificación y Avería de Maquinaria de [Asefa](#).

Además de esa mayor especialización de las pólizas de rehabilitación, para Marta Martín, coordinadora del correduría de seguros [Seloaseguro](#), la contratación de un seguro de este tipo supone, además, un resguardo extra para el tomador, ya que le permite “evitar responsabilidades en la LOE [Ley de Ordenación de la Edificación] frente a las prescripciones de los agentes, que en obra nueva sí están más marcadas en la normativa, pero que en rehabilitación no están tan bien definidas”.

“Te enfrentas a tener que hacer un balance de riesgo con unos niveles de incertidumbre muy altos respecto a obras de nueva edificación, lo que requiere de personal especializado”.

Florencio González



Un ramo muy especializado

A pesar del auge de este tipo de operaciones en los últimos años, no existen muchas compañías que comercialicen esos seguros. “Es un tema complejo y tienes que conocerlo bien y saber venderlo”, subraya José Silva.

Xavier Valles pertenece a una de esas compañías que sí han apostado por este producto: “En construcción, que ha sufrido una época de crisis profunda, igualmente hemos mantenido a los especialistas y su conocimiento del sector”.

“Requiere mucha especialización y estar dispuesto a afrontar el riesgo que implica este tipo de intervenciones”, incide Florencio González. “Te enfrentas a tener que hacer un balance de riesgo con unos niveles de incertidumbre muy altos respecto a obras de nueva edificación, lo que requiere de personal especializado”, sostiene.

No obstante, como acepta Marta Martín, “la demanda a día de hoy no es tan alta, por lo que no se requiere una oferta tan grande”.

De ahí que sea de la opinión de que con las pólizas que se comercializan en la actualidad en el mercado se cubren todas las peticiones.

Coincide en esta apreciación Silva, para quien es suficiente el número de compañías que distribuyen estos productos: “No creo que el hecho de que hubiese más, fuera a aportar un mejor servicio o competencia, porque funcionan muy bien”, concluye.

Falta de cultura aseguradora

“El problema no está en la oferta, sino en lo que se está dispuesto a asegurar. Las comunidades de propietarios, no se lanzan tanto a contratar este tipo de pólizas, más que nada porque el precio lo ven como un añadido elevado a lo que ellos ya están pagando”, apostilla Martín.

“Yo creo que lo conocen menos. En una empresa la concepción del riesgo es distinta”, interviene el director técnico de José Silva Correduría de Seguros. “Entiendo que se debe fundamentalmente a la falta de cultura del seguro”, observa González. “Hay que perder el miedo al sobrecoste, porque muchas comunidades no contratan por el desconocimiento”.

José Silva, director técnico de José Silva Correduría de Seguros, coincide en la ausencia de una persona especializada en las comunidades de propietarios. “A pesar de que el administrador de fincas, en teoría, es un profesional externo que debería tener esa función, no lo hace”, aduce.

“Hay un desconocimiento. Los vecinos creen que con un seguro Multirriesgo de comunidad cubren muchas de las incidencias de las obras de rehabilitación. Es un problema de falta de cultura respecto a estos seguros”, incide la coordinadora de la Correduría de Seguros Seloaseguro.

Trabajos en negro

Con todo, es una solución en claro crecimiento. “Con la crisis ha habido un traslado de la obra nueva a las obras de rehabilitación

y nosotros lo hemos visto en la cartera”, asevera Valles.

“Lo que sucede es que una gran parte de las reformas en España se hacen en negro”, incide José Silva. “Si tú de entrada estás pensando en trabajar en negro para ahorrarte el IVA, el seguro no forma parte de esa idea”, sostiene.

Desde el punto de vista de las aseguradoras, sin embargo, no ven excesivos problemas con la economía sumergida, ya que “en las grandes obras de rehabilitación, por su complejidad, hay memorias y todo tiene que estar perfectamente documentado”, argumenta el representante de AXA.

El responsable del área de Edificación y Avería de Maquinaria de Asefa comenta que en la compañía no tienen constancia de reformas realizadas en negro. Pero, según su experiencia, las obras que llegan de comunidades de propietarios tras haber pasado la Inspección Técnica de Edificios (ITE) suelen cumplir con todos los requisitos legales.

“El problema surge cuando la ITE ha detectado unos problemas y a continuación se hacen unas obras complementarias que no forman parte del proyecto y se están haciendo a la vez”, interviene Silva.

Mediación, el canal principal

Todo este desconocimiento por parte de los propietarios dificulta sobremanera la comercialización de pólizas. De ahí el papel fundamental de la mediación para dar a conocer y vender el producto. “Nuestro principal canal es el mediador. Cuando más especializado esté, más facilita nuestra labor, más valor añadido va a tener la operación de cara al cliente”, reconoce Florencio González, responsable del área de Edificación y Avería de Maquinaria de Asefa.

También Xavier Valles, representante de AXA, sostiene que depende de ellos dar esa formación a los mediadores que no están especializados, aunque admite que les llegan más contrataciones de seguros “por parte del corredor que se sabe mover en este campo”.



“Hoy en día apenas se conoce este tipo de seguros, sobre todo por las comunidades de vecinos”.

Marta Martín

Y, en menor medida, tienen las pólizas que les envían las entidades de crédito: “Cuando la gente va a pedir el crédito para hacer la obra, el banco le ofrece el seguro”, destaca.

En estos últimos casos son los propios clientes los que acuden al distribuidor del seguro. Más difícil lo tienen los mediadores. “Hay que tratar con el administrador de fincas para saber si se van a hacer obras en las comunidades”, asegura Marta Martín, coordinadora de Seloaseguro, quien, no obstante, reconoce que es complicado que te acepten de nuevas, porque ya suelen tener mediadores de confianza.

Sin embargo, para el director técnico de José Silva Correduría de Seguros eso supone un riesgo para la propia comunidad: “Si acude a su mediador no especializado en Construcción corre el riesgo de que no sepa lo que le va a ofrecer y que le dé un simple RC o todo riesgo de construcción estándar, que tiene excepciones que no cubre”, argumenta. Pone el ejemplo de que en Madrid se están pro-



“Hay que hacer que estas pólizas no representen para el mediador una zona oscura, problemática. Tenemos que ayudarles, porque hay negocio”.
Xavier Valles



duciendo en los últimos años muchos procesos de colocación de ascensores que están promoviendo las propias compañías de mantenimiento y tienen unos seguros estándares. “Afortunadamente no hay una gran siniestralidad”, afirma.

Las franquicias reducen el impacto de la siniestralidad

En este sentido, aduce, la utilidad de las franquicias, a los que van asociados estos seguros, y que se encargan de cubrir gran parte de los siniestros acaecidos durante las obras de rehabilitación.

Precisamente Florencio González asegura que las franquicias están para cubrir el principal inconveniente de la rehabilitación, que es, a su parecer, que al no saber exactamente las circunstancias que rodean a un edificio ya construido y en servicio durante años hay una mayor exposición a daños no previsibles por vicios ocultos. “Son proyectos más complejos, lo que habitualmente lleva parejo

un incremento de la siniestralidad, precisamente por manejar una mayor incertidumbre”, atestigua.

“La franquicia sirve para no tener frecuencia de siniestralidad, por lo que si hay un siniestro se puede afrontar sin problemas”, avala Xavier Valles, quien, además, reconoce que cuando la obra es de envergadura y se trata de capitales importantes, se suele reasegurar.

El negocio, por lo residencial

Con todo, son las pequeñas obras las más habituales. Tanto mediadores como aseguradoras reconocen que es el sector residencial, por ser mayoritario, el que más pólizas mueve.

“Algunas constructoras, que son el tomador, con el tema de la crisis se han especializado más en rehabilitaciones, con lo cual si ya era cliente, te da trabajo. También viene como promotor directamente una empresa, una industria o un inversor que quiere rehabilitar un edificio para darle otro uso, pero, por cantidad, tenemos más negocio residencial”, reconoce Valles.

Aunque en Asefa también piensan que el residencial tiene un volumen de negocio importante, González asegura que “lo más interesante del producto es que cada proyecto es singular en si mismo y presenta un nuevo reto”. Pone como ejemplo, junto con las más habituales reconversiones, las intervenciones en edificios de uso terciario, hoteles, hospitales, naves industriales e incluso edificios monumentales y de culto.

Tirando de este hilo, José Silva, director técnico de José Silva Correduría de Seguros, asegura que el sector de la rehabilitación no solo tiene que impulsarse por el tema económico, sino también “por mantener la historia de este país. Hay edificios fantásticos que ha habido la tentación de derribarlos y hacer residencias porque quedaba mejor, y nos damos cuenta de que en las ciudades están más bonitas cuando hay un edificio rehabilitado, que no cuando está uno nuevo moderno”.



Ampliar la garantía

De cara al futuro, Marta Martín vuelve a aducir cuál es el principal reto del sector: “El conocimiento es lo más importante de este tipo de seguros. Hoy en día apenas se conoce, sobre todo por las comunidades de vecinos”. Además, pone sobre la mesa la necesidad de que los productos cubran más años, ya que cuando les ofrecen seguros trienales, les suelen parecer poca garantía a sus clientes.

José Silva corrobora esa visión: “El reto para nosotros, como corredores, es conseguir que las aseguradoras den una cobertura decenal”. Y todo ello porque, en su opinión, uno de los escollos que existen en las obras de rehabilitación es que la mayor parte de ellas las ejecutan empresas pequeñas y con poca solvencia, por lo que “la garantía de esos trabajos no hay forma de tenerla sin un seguro detrás”. “Si hay algo que pediríamos a las compañías es una garantía postrabajos más amplia”, concluye.

“Si se mete una garantía de tres años es por algo, porque parece inverosímil garantizar a diez años unidades de obra y acabados cuando la LOE articula un periodo de garantía de uno o tres años, y cuando ni siquiera el fabricante lo concede al producto manufacturado”, replica desde el punto de vista de las aseguradoras el responsable del área de Edificación y Avería de Maquinaria de Asefa.

El reto de darse a conocer

Como Martín, en opinión de González, el futuro del sector pasa por mejorar “el conocimiento de este seguro”. Porque el ramo, como pone en evidencia, tiene una tendencia creciente desde el inicio de la crisis. Según sus últimos datos, de 2015, los visados para obras de rehabilitación son tres veces superiores que para obra nueva. “Parte del futuro en el sector de la construcción está en la rehabilitación. Nuestro reto está en adaptar la oferta a esa futura demanda, ya presente”, concluye.

Unas perspectivas optimistas a las que también se une Valles.



“Si hay algo que pediríamos a las compañías es una garantía postrabajos más amplia”.

José Silva

Coincide en la necesidad de dar a conocer mejor los productos, haciendo más promoción e, incluso, llevando a la gente de la mano “si hace falta”. “Que estas pólizas no representen para el mediador una zona oscura, problemática, que le lleve a dedicarse a otros ramos. Tenemos que ayudarles, porque hay negocio”, reitera.

“Hace falta mayor labor divulgativa”, concuerda Florencio González, representante de Asefa, para quien el circuito de la rehabilitación, que incluye entre otros el proyecto y los materiales de construcción, se debería cerrar con la consecución de una póliza de seguros, pues “es necesario que todos esos trabajos estén asegurados”.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

