
Cómo conseguir que *la junta apruebe la obra.*

Guía para administradores de fincas y empresas de rehabilitación: por qué se bloquean las obras de fachada y cómo una imagen antes-después desbloquea la votación.

La obra no se cae *por el presupuesto.*

La escena es siempre la misma. Se convoca la junta, el técnico explica el sistema constructivo, se pasan unos presupuestos y entonces habla el vecino del tercero: "*¿y cómo va a quedar eso?*". Nadie tiene respuesta visual. Se vota. Y una obra de decenas de miles de euros se aplaza otro año.

El problema de fondo es que estás pidiendo a un grupo de personas sin formación técnica que aprueben una derrama importante **a cambio de un concepto abstracto**: "SATE", "fachada ventilada", "mortero monocapa". Palabras que no significan nada para quien las oye por primera vez.

La imagen convierte esa abstracción en algo que se decide con el estómago, que es como se decide de verdad en una junta. No sustituye a la memoria técnica: la hace comprensible para quien tiene que votarla.

Por qué este momento es el de la rehabilitación

- **Las ITE desfavorables obligan.** Cuando una inspección detecta deficiencias, el ayuntamiento emite requerimiento con plazo, y la inacción puede acabar en ejecución subsidiaria y sanciones.
- **Las ayudas europeas de rehabilitación** cambian la ecuación económica — pero exigen tramitar antes de iniciar obras, lo que convierte la aprobación en junta en un cuello de botella con fecha.
- **La normativa de eficiencia energética** empuja a los edificios peor calificados a mejorar su envolvente en los próximos años.
- **El argumento que convence a los indecisos:** un edificio con ITE desfavorable sin resolver complica la venta y la hipoteca de sus viviendas. No es un gasto: es defensa del patrimonio de cada propietario.

Cuatro efectos en la votación.

1 Convierte la duda en decisión

Un render realizado sobre **una fotografía real del edificio** —la misma que los vecinos ven cada día al llegar a casa— produce un efecto inmediato: reconocen su casa. Y al reconocerla, dejan de discutir el sistema constructivo y empiezan a valorar el resultado. La conversación pasa de "esto es muy caro" a "así sí que cambia el edificio".

2 Permite elegir en la misma reunión

El bloqueo clásico es la indecisión sobre el color o el acabado: se aplaza para "pensarlo". Llevar **dos o tres variantes comparables** convierte esa parálisis en una votación concreta entre alternativas visibles.

3 Blinda la obra contra el arrepentimiento

Lo que se aprueba viendo se reclama menos. Cuando la comunidad ha validado una imagen, el "yo no me imaginaba que iba a quedar así" al retirar el andamio prácticamente desaparece — y con él, las semanas de gestión que ese conflicto genera.

4 Gana la oferta

Para empresas de rehabilitación: **de tres presupuestos con el mismo precio, gana el que enseña el resultado**. La imagen no es un gasto de la oferta: es lo que hace que la oferta se elija.

El detalle técnico que lo hace viable: en rehabilitación no hace falta modelar el edificio desde cero. Se trabaja por fotointegración — partiendo de fotos del edificio real y recreando sobre ellas la solución propuesta. Plazos cortos y coste contenido, incluso sin planos originales, que en fincas antiguas muchas veces no existen.

Qué llevar a la junta.

PIEZA	FUNCIÓN EN LA REUNIÓN
Estado actual (foto)	Punto de partida reconocible. Refuerza el diagnóstico: fisuras, manchas, deterioro
Propuesta sobre la misma vista	La imagen decisiva. Mismo encuadre, misma luz — la comparación debe ser inmediata
1-2 variantes de color	Convierte la indecisión en votación entre opciones concretas
Vista secundaria	Necesaria si la obra afecta a más de un plano de fachada
Detalle de portal o zócalo	Opcional. Es lo que el vecino toca cada día; genera adhesión

Con **dos a cuatro imágenes** se resuelve la mayoría de juntas. Más material tiende a dispersar la decisión: el objetivo no es documentar la obra, es que se vote que sí.

Qué necesitamos para producirlas

- ☐ Fotografías de la fachada desde los puntos de vista habituales (de frente y en escorzo)
- ☐ Fotos hechas a la altura de los ojos, sin gran angular ni modo panorámico
- ☐ Referencia de la solución propuesta: sistema, color, acabado
- ☐ Alzados del edificio si existen (no imprescindibles)
- ☐ Fecha aproximada de la junta, para construir el calendario hacia atrás

Un límite que conviene respetar: la imagen debe representar fielmente lo que se va a ejecutar. Un render que embellece de más — vegetación que no se va a plantar, un color más luminoso que el real— consigue el voto y pierde la confianza cuando cae el andamio. En rehabilitación, donde el cliente son tus propios vecinos y el administrador vuelve el año siguiente, la fidelidad es la condición para volver a trabajar allí.

¿Lo ponemos en marcha?

Presupuesto cerrado en menos de 24 horas y primer resultado validable en 72. Sin compromiso.

WhatsApp · +34 623 03 88 97