

PAPIK Group i Banco Sabadell signen una aliança pel finançament verd

Les dues entitats han formalitzat un acord que obre als clients de PAPIK Group un canal preferent d'hipoteques verdes per a promocions, autopromocions i rehabilitacions sota estàndard Passivhaus o equivalent.

Sant Cugat del Vallès, 1 de juny de 2026.

PAPIK Group i Banco Sabadell han subscrit un acord de col·laboració pel qual els clients de PAPIK Group podran accedir a un canal preferent de finançament verd per a la compra, autopromoció o rehabilitació d'habitatges d'alta eficiència energètica. La iniciativa trasllada a l'àmbit financer un fet tècnic i econòmic cada cop més reconegut: un habitatge Passivhaus té un perfil de cost, risc i revaloració diferent del d'una construcció convencional i, per tant, mereix un tractament hipotecari diferenciat.

Fins fa pocs anys, la majoria d'entitats financeres no diferenciaven entre habitatges amb estàndards energètics avançats i la resta del parc immobiliari, cosa que deixava sense traducció financera el sobrecost real associat al compliment d'estàndards d'alta eficiència.

"Amb aquest acord, ambdues entitats contribuïm a corregir aquesta bretxa alineant l'oferta hipotecària amb la qualitat tècnica del producte immobiliari."

Papik Fisas, CEO de PAPIK Group

Un canal preferent al servei del client

L'acord s'articula al voltant de tres elements operatius. En primer lloc, un procés simplificat: PAPIK Group presenta tècnicament cada projecte al Banc, evitant que el client hagi de gestionar la documentació tècnica davant l'entitat.

En segon lloc, un reconeixement formal de l'estàndard: els habitatges Passivhaus o equivalents construïts per PAPIK Group queden validats dins el marc de criteris d'eficiència energètica del Banc.

I en tercer lloc, un canal d'atenció dedicat, en què l'equip comercial de PAPIK Group coordina directament amb un punt de contacte específic de Banco Sabadell.

PAPIK Group actua com a facilitador del canal, no com a part del contracte hipotecari. Les condicions concretes de cada operació es negocien individualment entre el client i Banco Sabadell, segons els criteris habituals de risc i solvència de l'entitat. El client conserva en tot moment la llibertat de comparar i triar entre diferents alternatives financeres.

"Construir sota estàndards Passivhaus implica una inversió tècnica més exigent. És coherent que aquesta exigència tingui reflex també en la manera com es finança l'habitatge."

Per què el Passivhaus mereix un tractament financer diferenciat

Un habitatge Passivhaus pot consumir fins a un 90% menys d'energia que un equivalent convencional. Aquesta reducció té una conseqüència directa sobre l'economia domèstica: una factura energètica significativament més baixa allibera capacitat de pagament del client al llarg de tota la vida del préstec, un factor rellevant en el càlcul de risc de qualsevol entitat financera.

A això s'hi suma una revaloració esperada més gran. Diferents estudis del sector immobiliari coincideixen a assenyalar que els habitatges amb classe energètica A es revaloritzen de manera sensiblement superior als de classes inferiors al mercat secundari, cosa que redueix l'exposició de l'entitat financera durant el termini de la hipoteca.

El marc regulatori europeu reforça aquesta tendència. La Comissió Europea i el Banc Central Europeu impulsen activament el finançament d'habitatge eficient en el context del Pacte Verd Europeu, i les entitats financeres tenen un mandat creixent d'incorporar criteris ESG (Environmental, Social, Governance) a les seves carteres hipotecàries. El finançament d'habitatges Passivhaus encaixa plenament en aquest marc.

Tres perfils de client, una mateixa via d'accés

El canal preferent està disponible per a tres perfils diferents. En primer lloc, els compradors de promocions de PAPIK Group, que adquireixen un habitatge acabat o sobre plànol i es beneficien de la documentació tècnica estandarditzada de cada promoció. En segon lloc, els clients d'autopromoció i construcció, famílies que construeixen casa seva amb PAPIK Group i necessiten finançament per a l'execució de l'obra. I en tercer lloc, els clients de rehabilitació energètica, propietaris que milloren el seu habitatge existent i poden combinar el finançament verd amb els ajuts Next Generation EU per optimitzar l'estructura financera del projecte.

En tots els casos, la concessió de la hipoteca depèn exclusivament dels criteris de risc i solvència de Banco Sabadell. PAPIK Group no en garanteix l'aprovació: el que ofereix és un accés tècnicament acompanyat, més àgil i més ben estructurat, a un producte financer alineat amb la qualitat energètica del projecte.

Llegiu també:

[Nota de premsa: PAPIK Group llança K-SANDAL](#)

Nota de premsa: acord estratègic amb la família Ponsa