

## PAPIK Group y Banco Sabadell firman una alianza por la financiación verde

Las dos entidades han formalizado un acuerdo que abre a los clientes de PAPIK Group un canal preferente de hipotecas verdes para promociones, autopromociones y rehabilitaciones bajo estándar Passivhaus o equivalente.

Sant Cugat del Vallès, 1 de junio de 2026.

PAPIK Group y Banco Sabadell han suscrito un acuerdo de colaboración por el cual los clientes de PAPIK Group podrán acceder a un canal preferente de financiación verde para la compra, autopromoción o rehabilitación de viviendas de alta eficiencia energética. La iniciativa traslada al ámbito financiero un hecho técnico y económico cada vez más reconocido: una vivienda Passivhaus tiene un perfil de coste, riesgo y revalorización distinto al de una construcción convencional, y por tanto merece un tratamiento hipotecario diferenciado.

Hasta hace pocos años, la mayoría de entidades financieras no diferenciaban entre viviendas con estándares energéticos avanzados y el resto del parque inmobiliario, lo que dejaba sin traslación financiera el sobrecoste real asociado al cumplimiento de estándares de alta eficiencia.

"Con este acuerdo, ambas entidades contribuimos a corregir esa brecha alineando la oferta hipotecaria con la calidad técnica del producto inmobiliario."

Papik Fisas, CEO de PAPIK Group

### Un canal preferente al servicio del cliente

El acuerdo se articula en torno a tres elementos operativos. En primer lugar, un proceso simplificado: PAPIK Group presenta técnicamente cada proyecto al Banco, evitando que el cliente deba gestionar la documentación técnica ante la entidad.

En segundo lugar, un reconocimiento formal del estándar: las viviendas Passivhaus o equivalentes construidas por PAPIK Group quedan validadas dentro del marco de criterios de eficiencia energética del Banco.

Y en tercer lugar, un canal de atención dedicado, en el que el equipo comercial de PAPIK Group coordina directamente con un punto de contacto específico de Banco Sabadell.

PAPIK Group actúa como facilitador del canal, no como parte del contrato hipotecario. Las condiciones concretas de cada operación se negocian individualmente entre el cliente y Banco Sabadell, según los criterios habituales de riesgo y solvencia de la entidad. El cliente conserva en todo momento la libertad de comparar y elegir entre distintas alternativas financieras.

"Construir bajo estándares Passivhaus implica una inversión técnica más exigente. Es coherente que esa exigencia tenga reflejo también en la forma en que se financia la vivienda."

## Por qué el Passivhaus merece un tratamiento financiero diferenciado

Una vivienda Passivhaus puede consumir hasta un 90% menos de energía que una equivalente convencional. Esa reducción tiene una consecuencia directa sobre la economía doméstica: una factura energética significativamente más baja libera capacidad de pago del cliente a lo largo de toda la vida del préstamo, un factor relevante en el cálculo de riesgo de cualquier entidad financiera.

A ello se suma una mayor revalorización esperada. Distintos estudios del sector inmobiliario coinciden en señalar que las viviendas con clase energética A se revalorizan de forma sensiblemente superior a las de clases inferiores en el mercado secundario, lo que reduce la exposición de la entidad financiera durante el plazo de la hipoteca.

El marco regulatorio europeo refuerza esta tendencia. La Comisión Europea y el Banco Central Europeo impulsan activamente la financiación de vivienda eficiente en el contexto del Pacto Verde Europeo, y las entidades financieras tienen un mandato creciente de incorporar criterios ESG (Environmental, Social, Governance) en sus carteras hipotecarias. La financiación de viviendas Passivhaus encaja plenamente en este marco.

## Tres perfiles de cliente, una misma vía de acceso

El canal preferente está disponible para tres perfiles distintos. En primer lugar, los compradores de promociones de PAPIK Group, que adquieren una vivienda terminada o sobre plano y se benefician de la documentación técnica estandarizada de cada promoción. En segundo lugar, los clientes de autopromoción y construcción, familias que construyen su casa con PAPIK Group y necesitan financiación para la ejecución de la obra. Y en tercer lugar, los clientes de rehabilitación energética, propietarios que mejoran su vivienda existente y pueden combinar la financiación verde con las ayudas Next Generation EU para optimizar la estructura financiera del proyecto.

En todos los casos, la concesión de la hipoteca depende exclusivamente de los criterios de riesgo y solvencia de Banco Sabadell. PAPIK Group no garantiza la aprobación: lo que ofrece es un acceso técnicamente acompañado, más ágil y mejor estructurado, a un producto financiero alineado con la calidad energética del proyecto.

**Lea también:**

[Nota de prensa: PAPIK Group lanza K-SANDAL](#)

## Nota de prensa: acuerdo estratégico con la familia Ponsa