



Cámara de Comercio Alemana
para España
Deutsche Handelskammer
für Spanien

Jornada Construcción sostenible y eficiente

La distribución profesional en el desarrollo
del comercio de materiales

andimac<

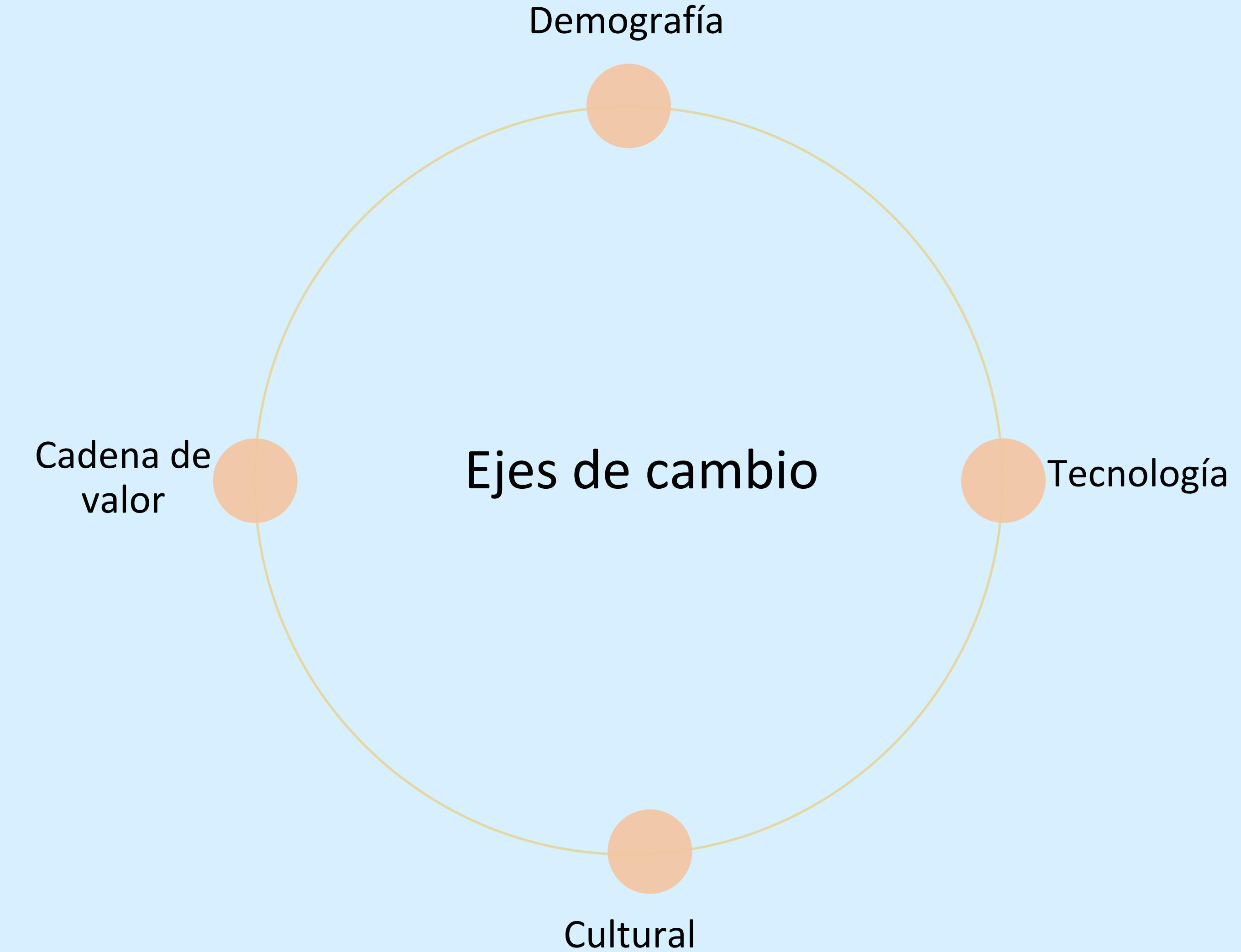
Qué es Andimac

Organización empresarial que representa en España la distribución profesional de material de construcción, equipamiento, fontanería y HVAC

Objetivos: fomentar la transformación de la cadena de valor: conocimiento, formación, buenas prácticas, mejorar eficiencia y sostenibilidad (digitalización)



Fase de
transformación
cadena de valor



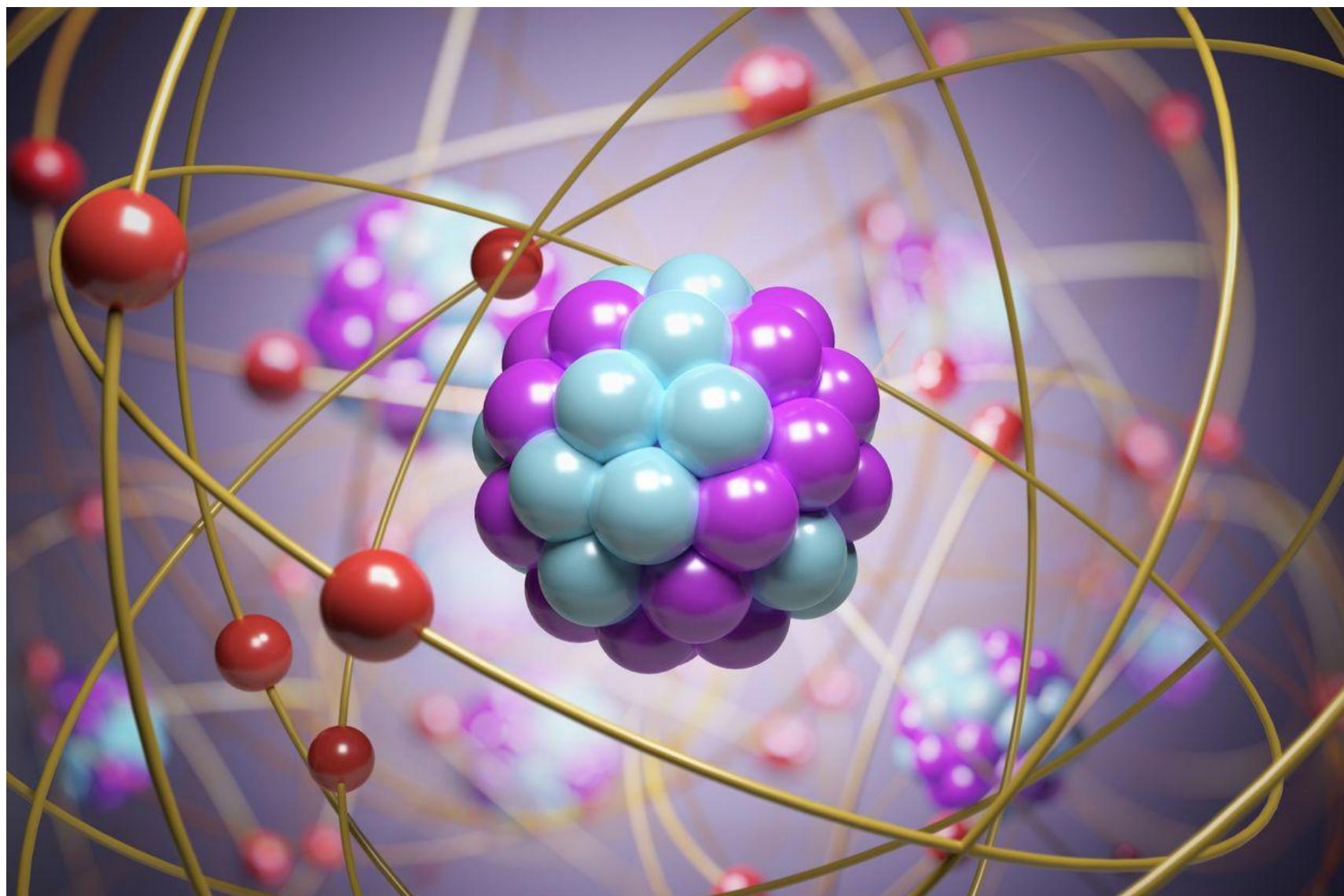
Qué es Andimac

Organización empresarial que representa en España la distribución profesional de material de construcción, equipamiento, fontanería y HVAC

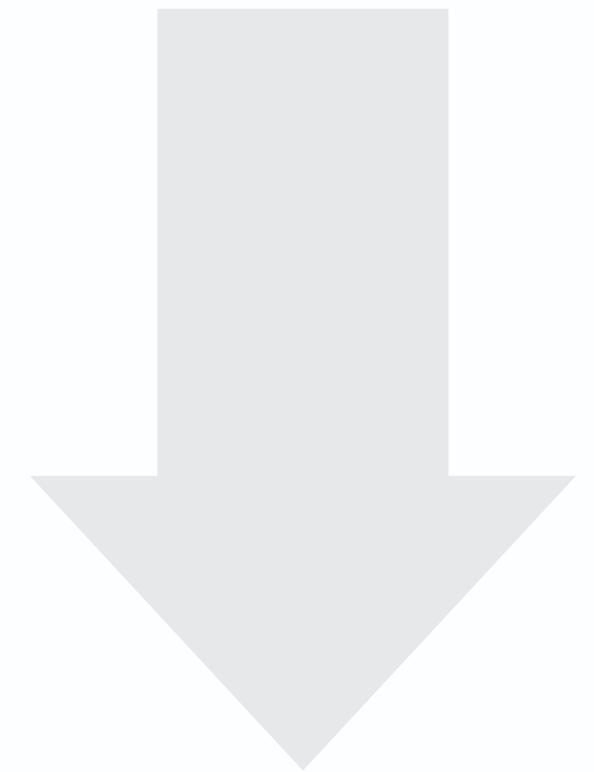
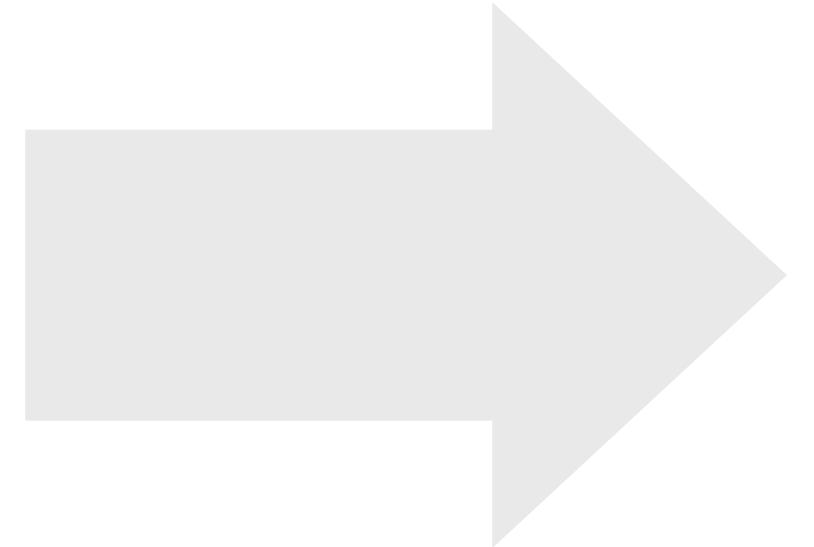


Qué es Andimac

Engloba más de 1.500 empresas con una facturación agregada de 7.000M€



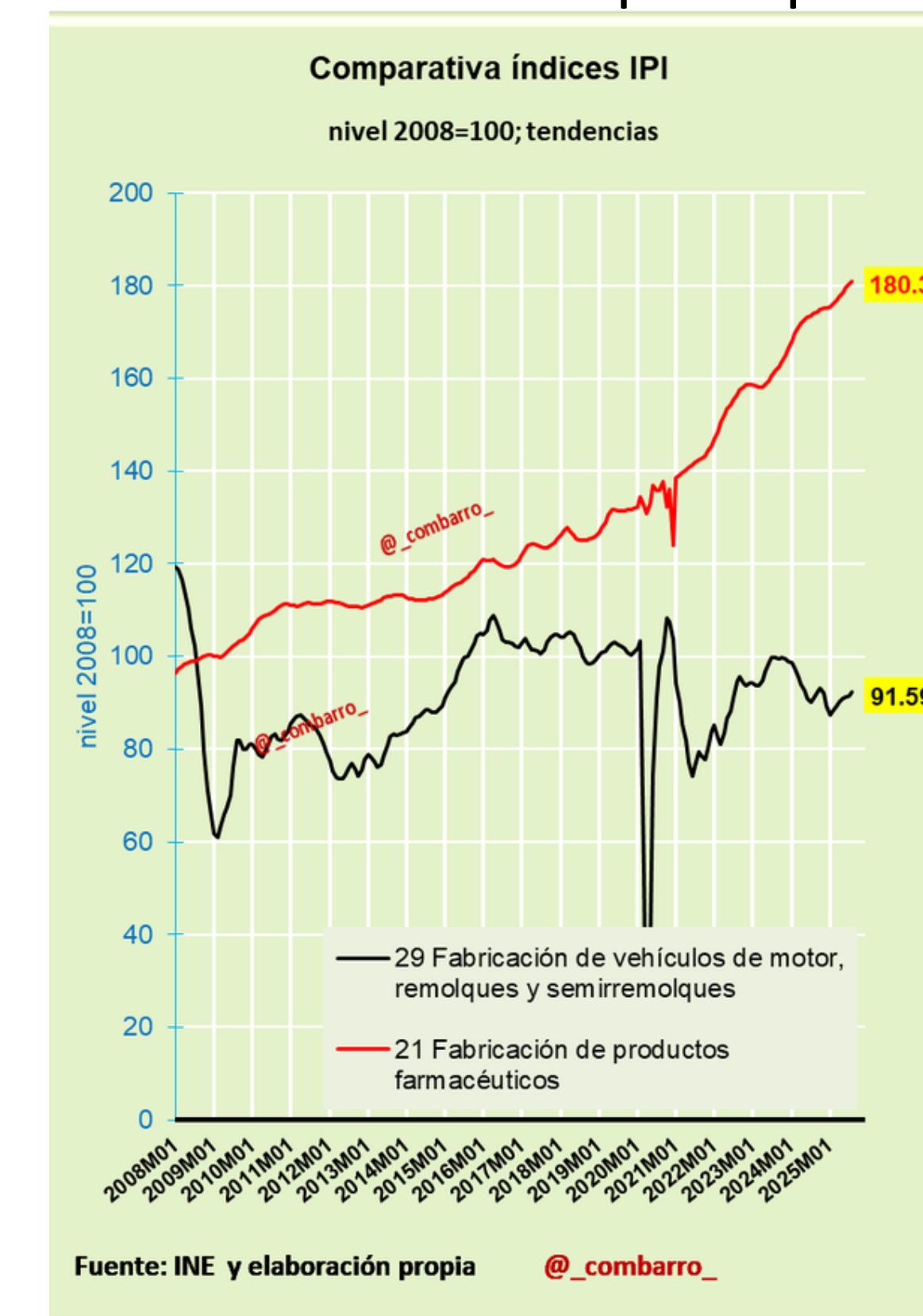
2025-2035: Década de concentración por envejecimiento de la población.



Mayor tamaño, mayor profesionalización, mayor capacidad de introducir innovación

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

En España el sector de la construcción viene de ser considerado socialmente como un problema, y va a pasar a ser visto como una solución porque el problema de vivienda ha venido para quedarse.

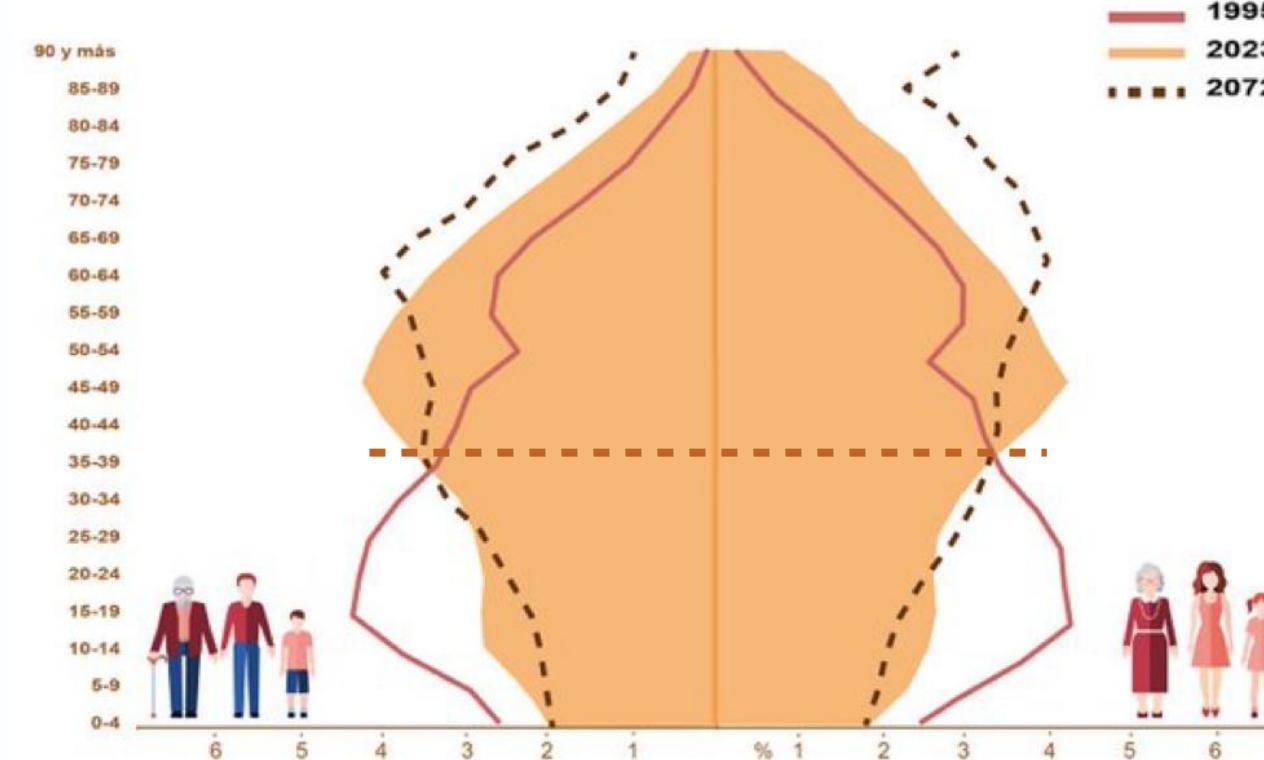


2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

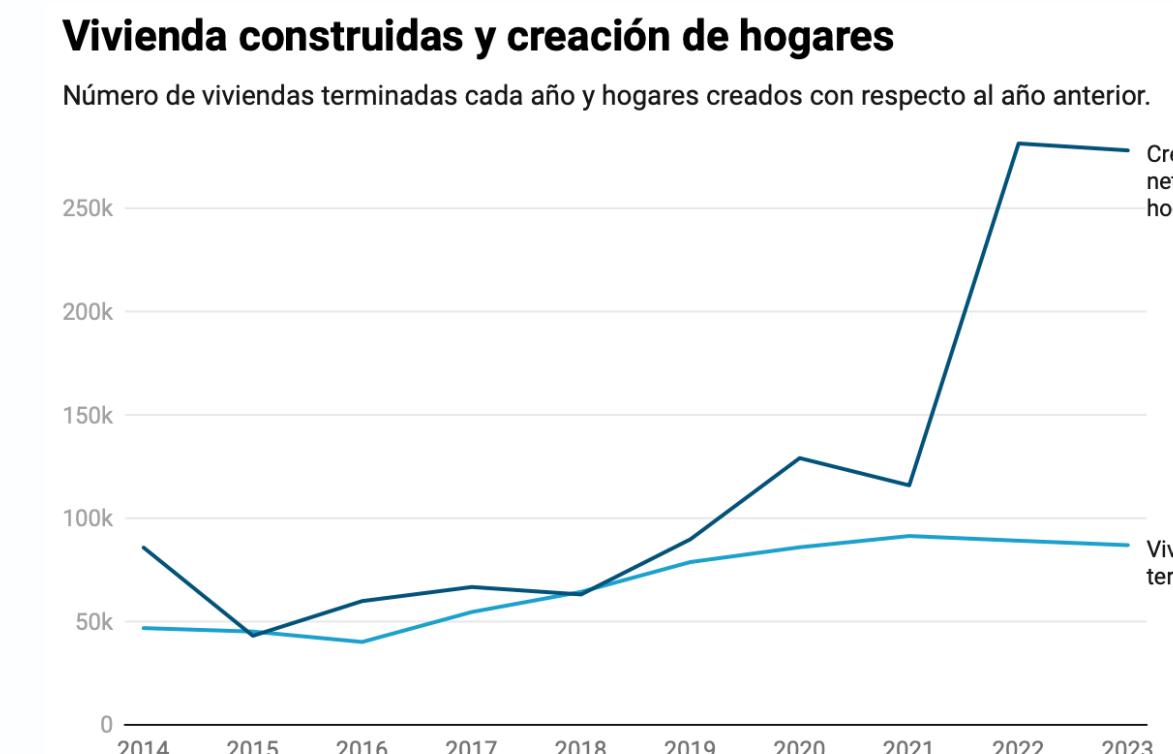
En España el sector de la construcción viene de ser considerado socialmente como un problema, y va a pasar a ser visto como una solución porque el problema de vivienda ha venido para quedarse.

Tres vectores en edificación residencial:

Demografía



Hogares



Parque edificado

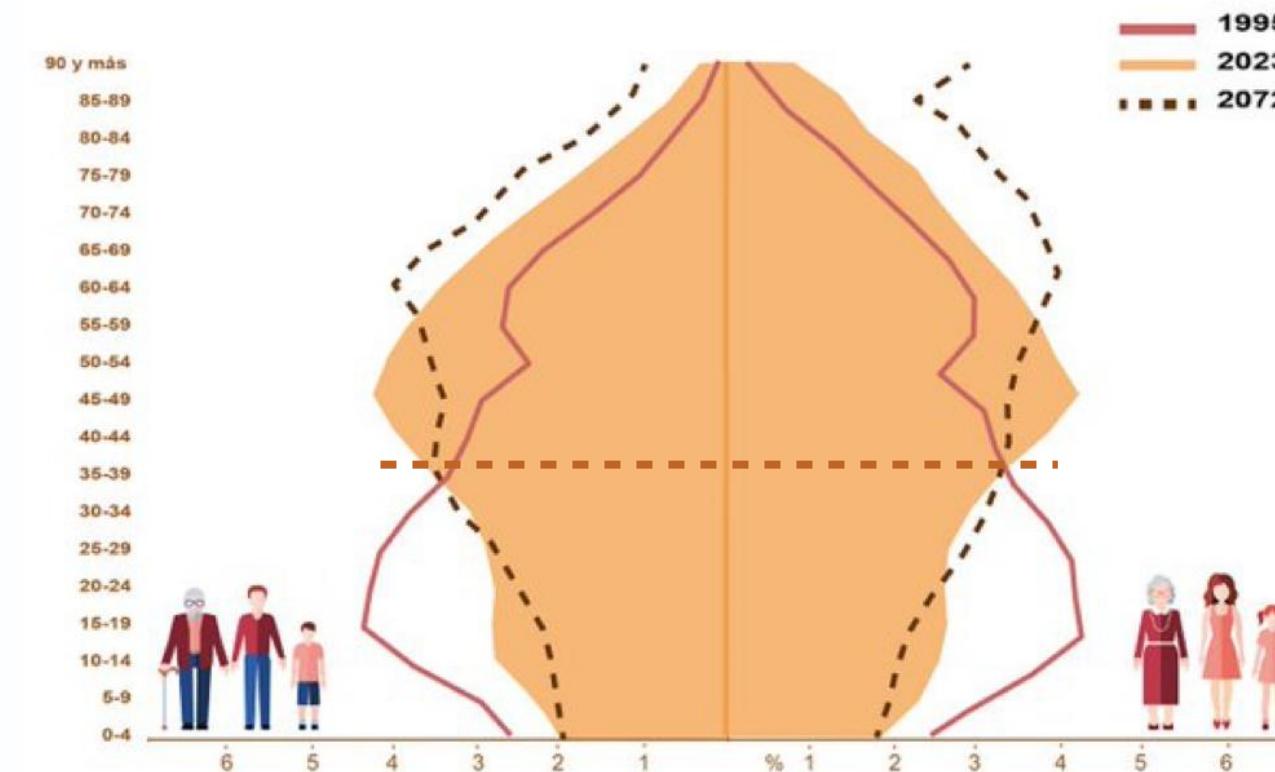
	De 1941 a 1950	De 1951 a 1960	De 1961 a 1970	De 1971 a 1980
Total	713.643	1.433.735	3.450.525	4.488.319
Vivienda principal	436.840	1.035.379	2.642.794	3.415.830
Vivienda no principal	276.803	398.356	807.731	1.072.489
Años próxima década	90	80	70	60
Total		2.147.378	5.597.903	10.086.222

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

En España el sector de la construcción viene de ser considerado socialmente como un problema, y va a pasar a ser visto como una solución porque el problema de vivienda ha venido para quedarse.

Tres vectores en edificación residencial:

Reforma vivienda



Nueva vivienda



Rehabilitación edificios

	De 1941 a 1950	De 1951 a 1960	De 1961 a 1970	De 1971 a 1980
Total	713.643	1.433.735	3.450.525	4.488.319
Vivienda principal	436.840	1.035.379	2.642.794	3.415.830
Vivienda no principal	276.803	398.356	807.731	1.072.489
Años próxima década	90	80	70	60
Total		2.147.378	5.597.903	10.086.222

60 %

30 %

10 %

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

andimac <

Observatorio 360° | Edición Julio 2025

En España el sector de la construcción viene de ser considerado socialmente como un problema, y va a pasar a ser visto como una solución porque el problema de vivienda ha venido para quedarse.

Tres vectores en edificación residencial:

El mercado de materiales en España

El mercado global de los materiales de construcción se compone de la edificación residencial, de la edificación no residencial y de la obra civil. El peso relativo de los diferentes destinos finales de los materiales de construcción varía a lo largo del tiempo. La evolución del peso de cada uno de los destinos desde 2017 se presenta en la tabla siguiente. La edificación residencial gana peso desde el 51% de 2015 hasta el 63% de 2024, con un pequeño bache en 2023. La edificación no residencial, por su parte, sigue cayendo, y el valor relativo de los materiales alcanza un punto mínimo del 19% en 2024. La obra civil ha seguido la misma tendencia, pero se mantiene en el 18% desde 2021.

EL MERCADO DE LOS MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA								
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024*
Edificación Residencial	55 %	56 %	56 %	57 %	61 %	63 %	62 %	63 %
Nueva	11 %	12 %	14 %	15 %	14 %	15 %	15 %	16 %
Reforma y rehabilitación	44 %	44 %	42 %	42 %	47 %	47 %	47 %	47 %
Edificación NO residencial	24 %	25 %	24 %	22 %	21 %	20 %	20 %	19 %
Obra Civil	21 %	20 %	20 %	21 %	18 %	18 %	18 %	18 %
Millones euros	37.647	39.957	41.464	39.281	43.192	47.292	48.419	50.770
Variación anual	7,8 %	6,1 %	3,8 %	-5,3 %	10,0 %	9,5 %	2,4 %	4,9 %

Fuente: DBK, ITeC y elaboración propia

20.11.2023 | Jornada Construcción Sostenible y Eficiente

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

Resumen de indicadores actividad: Noviembre de 2025



Actividad construcción

> Empleo **4,4%**

El empleo en construcción (RG) alcanzó en octubre un crecimiento anual del 4,4%.

	Acumulado anual	Interanual
> Visados Obra Nueva	7,5%	10,5%
> Realmente iniciada	11,1%	24,5%

> Edificación terciaria	14,5%
-------------------------	--------------

La inversión interanual en proyectos del segmento terciario vuelve a tomar vigor.

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

Resumen de indicadores actividad: Noviembre de 2025



Actividad construcción



> Empleo 4,4%

El empleo en construcción (RG) alcanzó en octubre un crecimiento anual del 4,4%.

> Compraventa vivienda 14,4%

En agosto la variación anual volvió a caer respecto a agosto del año anterior al -1,3%

	Acumulado anual	Interanual
> Visados Obra Nueva	7,5%	10,5%
> Realmente iniciada	11,1%	24,5%

> Préstamo constructor 22%

En mayo (último dato publicado) la variación anual creció de modo muy notable, y mucho más construcción no residencial (34%)

	Acumulado anual	Interanual
> Edificación terciaria	14,5%	14,5%

La inversión interanual en proyectos del segmento terciario vuelve a tomar vigor.

> Solares para edificar 14%

La fase de crecimiento parece estabilizarse en los últimos meses en torno al 14%.

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

Resumen de indicadores actividad: Noviembre de 2025



Actividad construcción



> Empleo 4,4%

El empleo en construcción (RG) alcanzó en octubre un crecimiento anual del 4,4%.

	Acumulado anual	Interanual
> Visados Obra Nueva	7,5%	10,5%
> Realmente iniciada	11,1%	24,5%

> Edificación terciaria 14,5%

La inversión interanual en proyectos del segmento terciario vuelve a tomar vigor.



Reforma y mantenimiento

> Indicador Reforma 6%

El indicador de sensibilidad para la reforma se ha acelerado de modo extraordinario durante el verano.

> Ventas "hogar"(*) 7,5%

Las ventas de la categoría de hogar (precios corrientes) crecieron en septiembre un 7,5% (CNAE 475)

(*) En lo que va de año a fecha de informe. Incluye productos reforma y mantenimiento viviendas

> Préstamo constructor 22%

En mayo (último dato publicado) la variación anual creció de modo muy notable, y mucho más construcción no residencial (34%)

> Solares para edificar 14%

La fase de crecimiento parece estabilizarse en los últimos meses en torno al 14%.

> Visados Rehabilitación 1,8%

Los visados de rehabilitación crecen (interanual) un 1,8% en agosto.

2- Contexto mercado español y previsión: fundamentales mercado

	Key Indicators					
	(Annual percentage changes unless specified)					
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Total work done	1.7	6.5	6.7	3.4	1.4	2.3
Residential work done	1.2	9.2	8.8	4.2	2.9	2.5
Single Family	-0.6	5.4	3.4	1.0	1.4	1.4
Multi Family	1.8	10.4	10.4	5.1	3.3	2.8
Non-residential work done	2.3	4.9	3.1	1.6	-0.7	1.9
Commercial	2.4	7.6	3.8	0.9	-1.1	2.8
Industrial	2.6	3.7	1.6	1.9	-0.1	1.6
Social	-0.1	4.6	4.0	2.0	1.3	1.6
Other	3.3	2.3	2.8	2.0	-1.6	1.0
Civil engineering work done	2.4	1.3	5.5	3.7	0.0	1.9
Road	2.9	8.2	10.9	6.2	-0.3	1.8
Other Transport	4.4	-1.9	2.9	2.2	-1.3	1.3
Utilities	1.6	-2.2	2.4	2.1	1.2	2.6
Other Civil Engineering	-2.3	-0.1	5.2	4.2	-0.7	1.6
Implicit Price Deflator	2.4	-2.2	3.0	3.6	3.8	3.5

Source: Oxford Economics / Census & Statistics Department

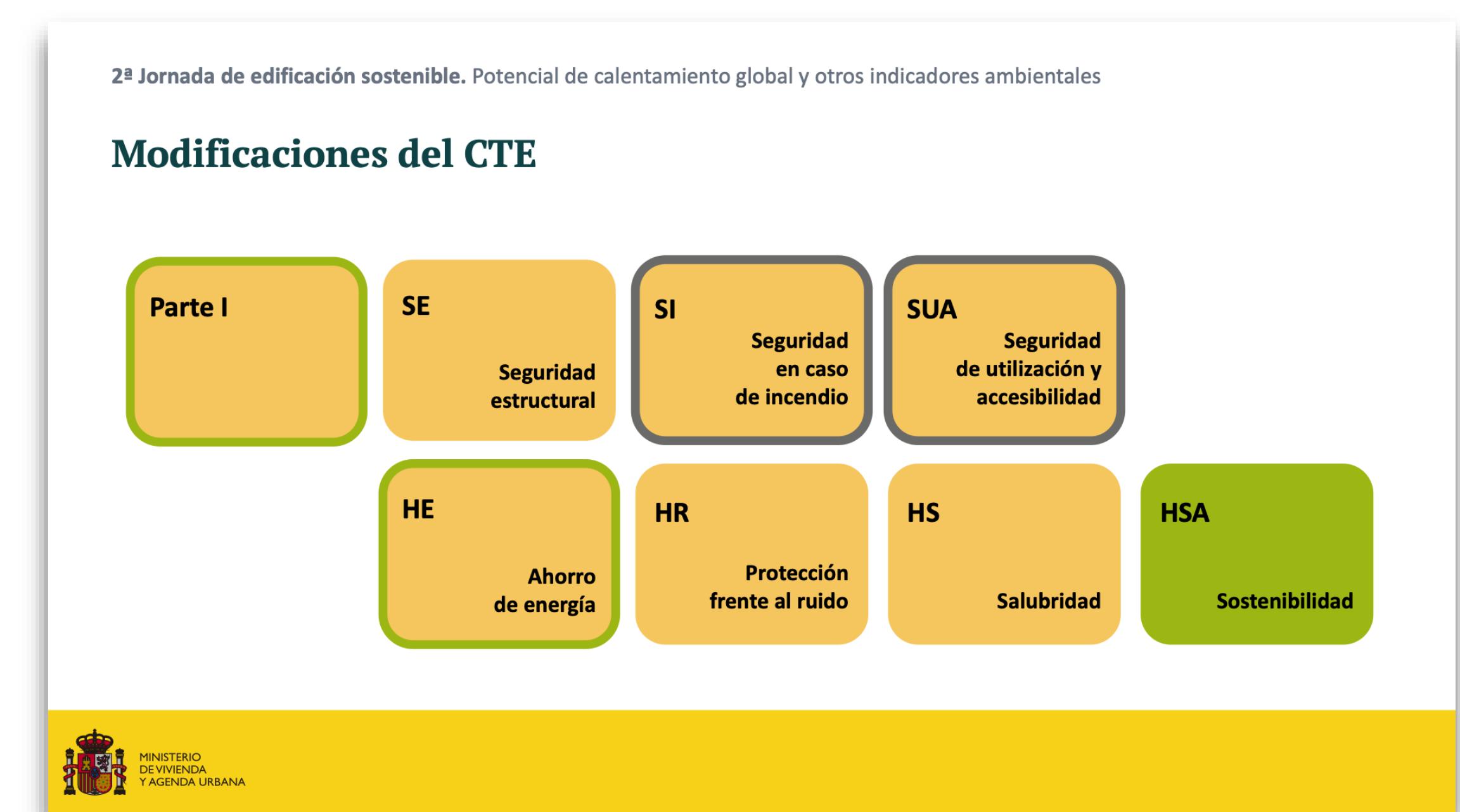
3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

Mantra: “la sostenibilidad no vende”

Cuando debiera ser la sostenibilidad se vende

De agentes pasivos a fuerza comercial activa. Para ello es necesario:

- Pedagogía y cambio cultural
- Renovación modelo comercial
- Criterio y rigor: Datos homogéneos que sean creíbles



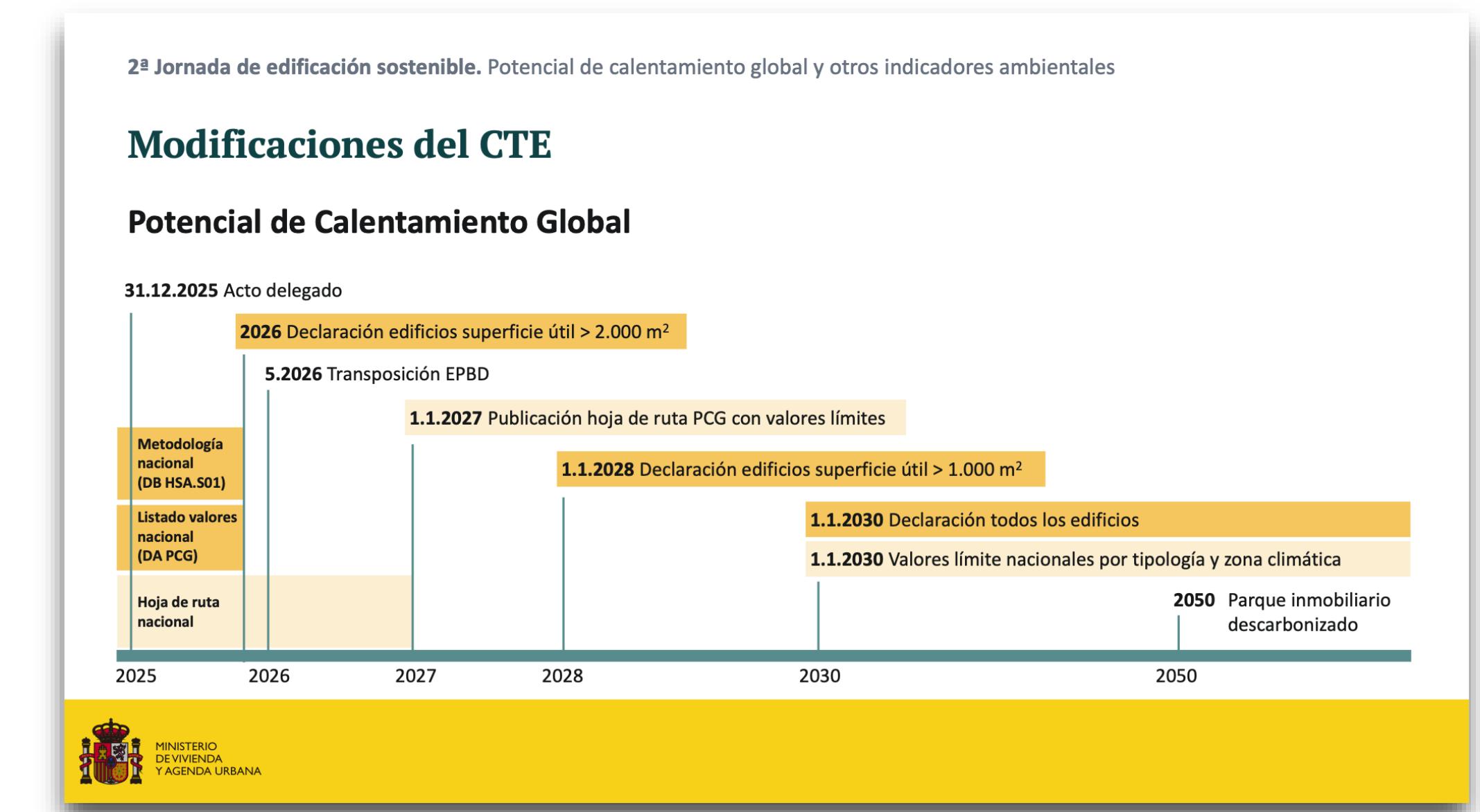
3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

Mantra: “la sostenibilidad no vende”.

Cuando debiera ser la sostenibilidad se vende

De agentes pasivos a fuerza comercial activa. Para ello es necesario:

- Pedagogía y cambio cultural
- Renovación modelo comercial
- Criterio y rigor: Datos homogéneos que sean creíbles



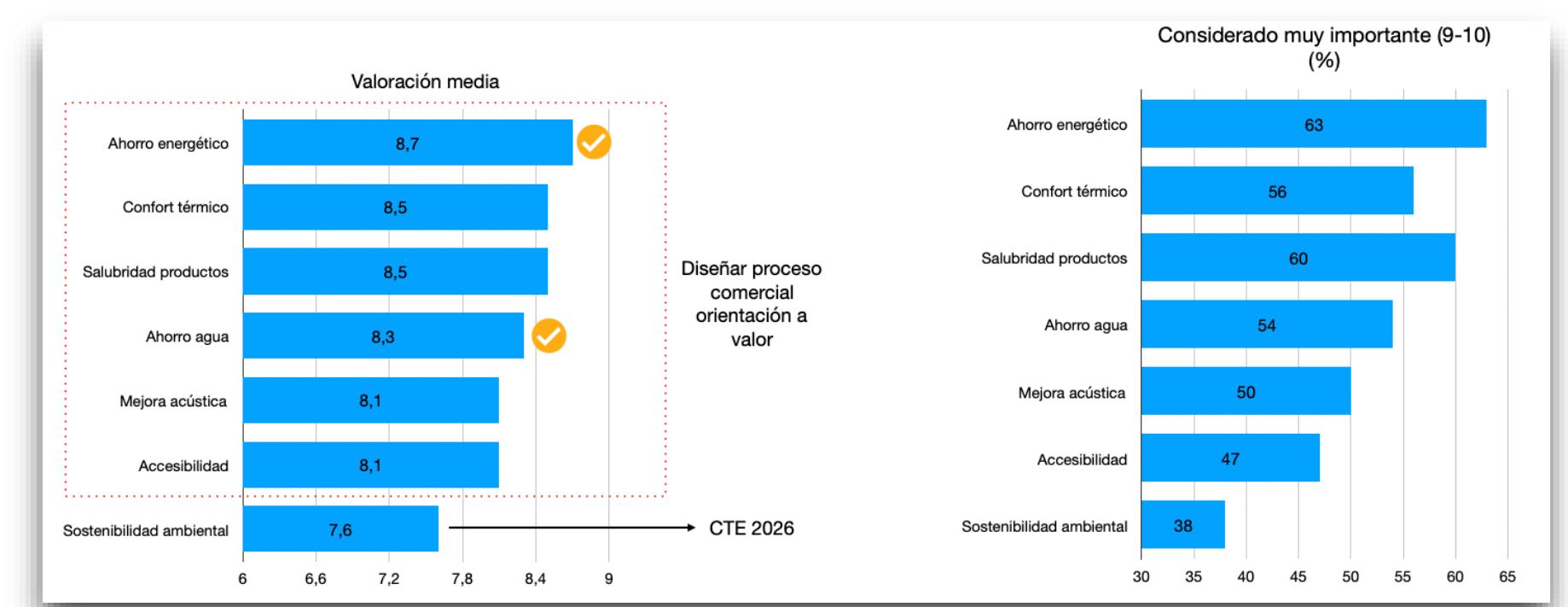
3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

Mantra: “la sostenibilidad no vende”.

Cuando debiera ser la sostenibilidad se vende

De agentes pasivos a fuerza comercial activa. Para ello es necesario:

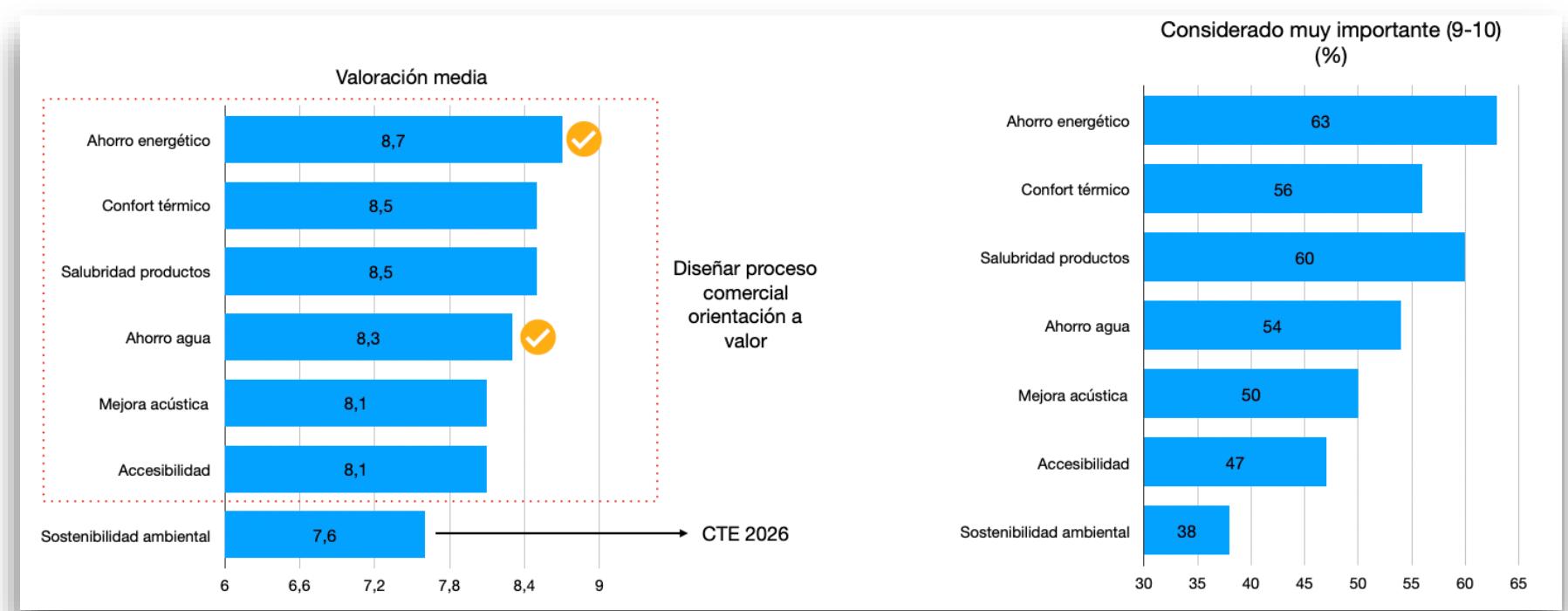
- Pedagogía y cambio cultural
- Renovación modelo comercial
- Criterio y rigor: Datos homogéneos que sean creíbles



3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

Mantra: “la sostenibilidad no vende”.

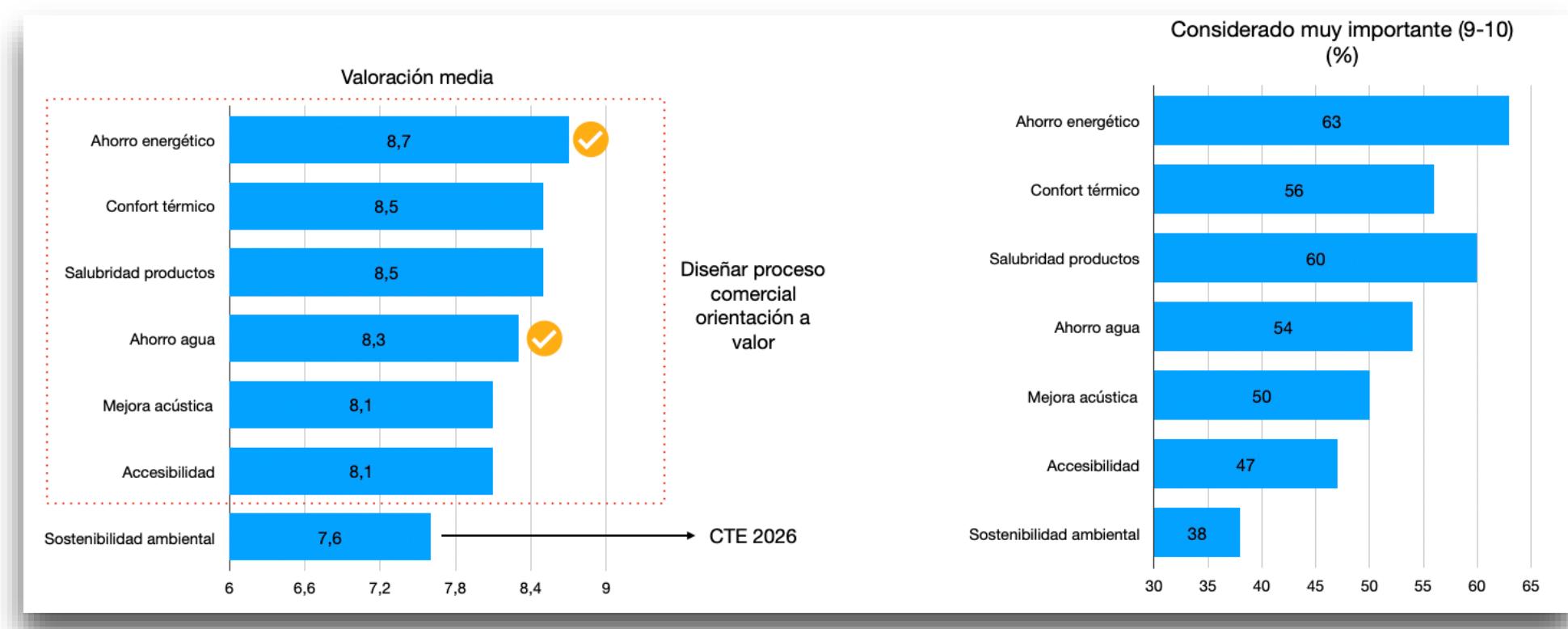
Cuando debiera ser la sostenibilidad se vende



FAKE SUSTAINABILITY

3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

La sostenibilidad se vende si se es creíble



Si generamos
CONFIANZA

3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

La sostenibilidad se vende si se es creíble



LA DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL,
CON LA ECONOMÍA CIRCULAR



Medir valor prestacional productos
en factores sostenibilidad

Hacer de la sostenibilidad palanca
comercial promueve la mejora de
surtido con nuevos productos de
mayores prestaciones

3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse

Claves para el distribuidor



- Integrar criterios de sostenibilidad en la selección de surtido
- Disponer de información clara y comparable (EPD, huella, ahorro energético)
- Ampliar V.A. del distribuidor al proveedor, al cliente y su comunidad
- Formar al equipo comercial y al instalador en argumentos de valor
- Alinear políticas comerciales para poder apostar por estas soluciones

3.- La sostenibilidad, un debe que debe trabajarse



Claves para vincular proveedor y distribuidor

- Argumentarios sencillos: ahorro, confort, retorno de inversión
- Accesibilidad normalizada datos prestacionales de producto
- Documentación adaptada a ayudas, certificaciones y normativa
- Programas de formación conjunta para nuestros equipos y clientes
- Modelos comerciales que compartan el riesgo de lanzamiento
- Visión de relación a largo plazo, no solo de operación puntual

4.- El capítulo instaladores

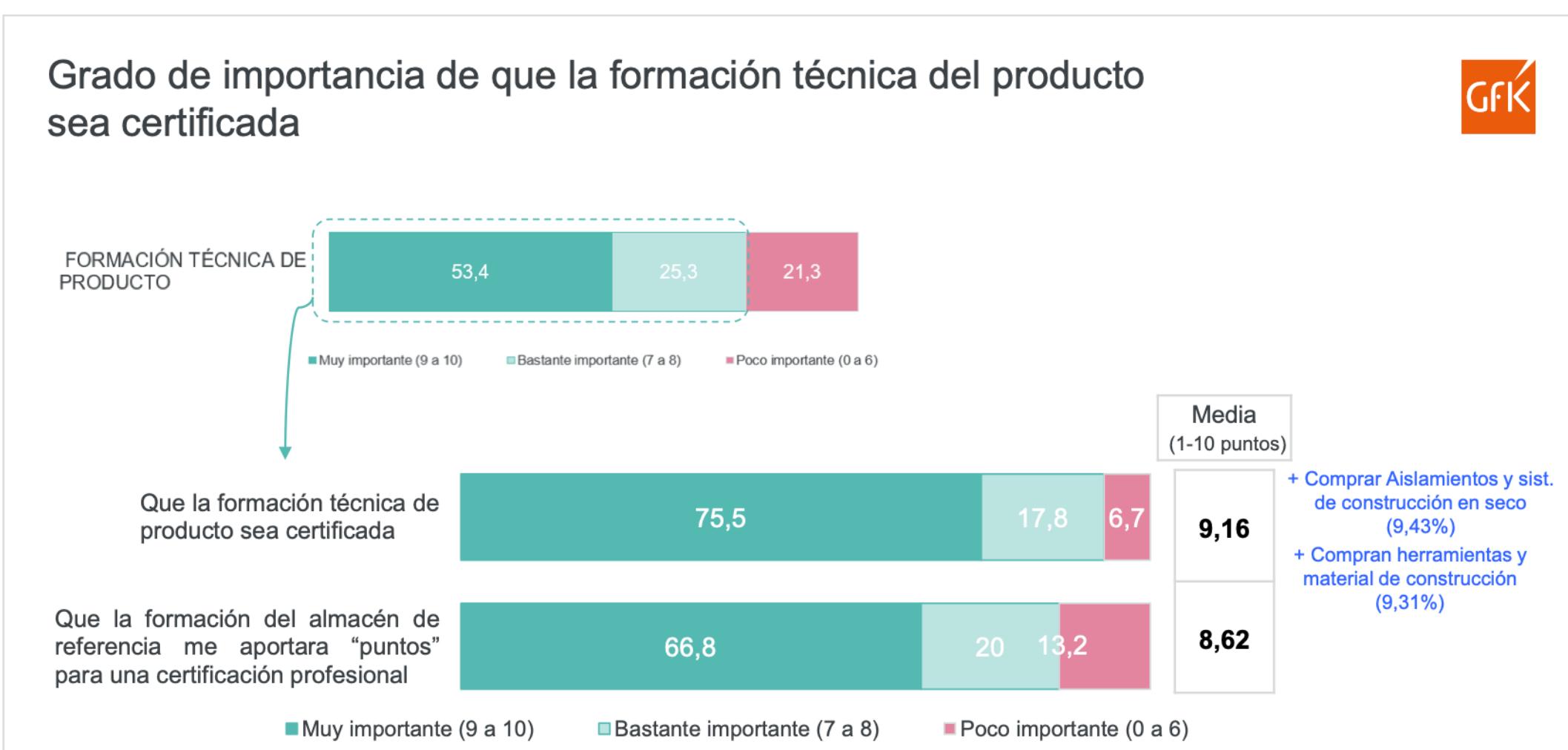
La EPDB exige que los instaladores de sistemas de eficiencia energética tengan una certificación, o mínima cualificación certificada.



4.- El capítulo instaladores

La EPDB exige que los instaladores de sistemas de eficiencia energética tengan una certificación, o mínima cualificación certificada.

Sin necesidad de regulación, estamos ante un reto que nos compete a toda la cadena de valor



5.- La distribución como aliado de la industria

- Acceso inmediato a una red extensa de clientes profesionales
- Conocimiento de mercado local
- Canal natural para la introducción de la innovación
- Plataformas de formación y demostración para instaladores
- Datos de mercado y feedback continuo sobre aceptación y barreras

CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

Gold partner



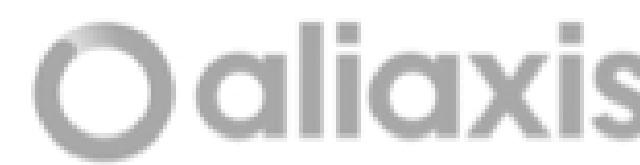
Global partner



Silver partner



Patrocinadores



Keraben | METROPOL | IBERO

Molins®

PLADUR®
by etex

ROCKWOOL®



VELUX®

PARTNER TECNOLÓGICO



Socios industriales





Cámara de Comercio Alemana
para España
Deutsche Handelskammer
für Spanien

Jornada Construcción sostenible y eficiente

La distribución profesional en el desarrollo
del comercio de materiales

andimac<