

FORMACION



HN Renovación

Confort y ahorro energético



Objetivo del programa

El objetivo es mejorar la eficiencia energética de las viviendas aislando los desvanes, responsables de **25 a 30 % de las pérdidas térmicas** en una casa sin aislamiento. Este programa busca:

- Reducir las facturas energéticas de los hogares
- Mejorar el confort térmico en verano e invierno
- Disminuir la huella de carbono de las viviendas
- Estabilizar la temperatura interior, reduciendo la dependencia de sistemas de calefacción y aire acondicionado

Marco legal y regulatorio

El programa cumple con la normativa y reformas vigentes en España, incluyendo:

1. Plan de Renovación Energética de Edificios (PREE)
2. Código Técnico de la Edificación (CTE) - Normativa térmica española
3. Fonds Européens pour la transition énergétique (Next Generation)
4. Certificats d'Ahorro Energético (CAE)
5. subventions locales

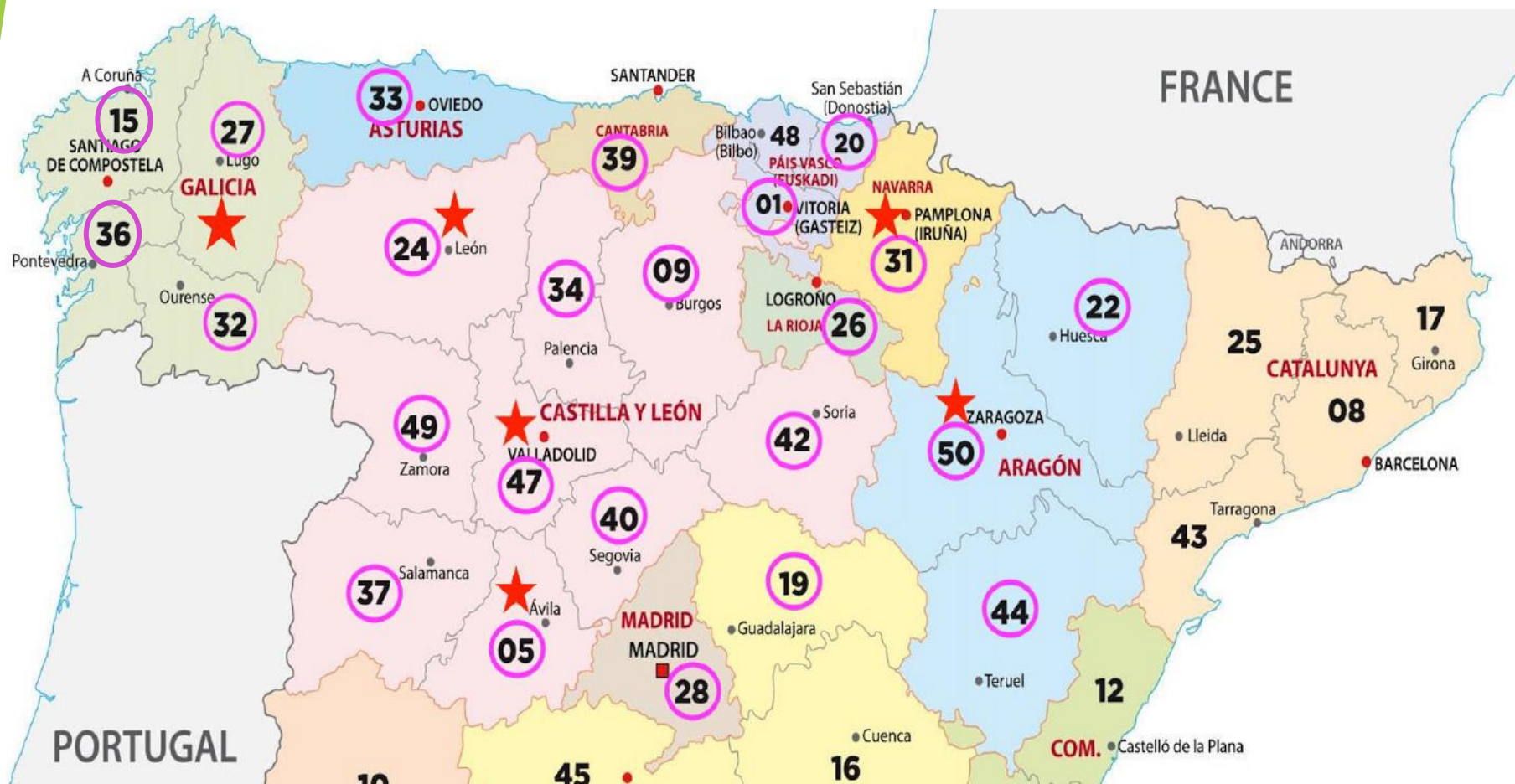
Elegibilidad

1. Vivienda unifamiliar de más de 2 años
2. Propietario o inquilino de la vivienda
3. Sin solicitud ayuda regional en renovación en curso (Next Generation)
4. Residencia principal ubicada en las provincias en cuestión
5. Ático accesible, a través de una trampilla, una escalera o quitando una baldosa (altura máxima de 2 plantas)

Atención :

- El ático debe estar completamente vacío y accesible
- Si va a retirar las baldosas, asegúrese de que no haya cemento ni hormigón debajo de ellas

Provincias en cuestión



Etapas del proceso global

1. Recopilación de información y documentos del cliente

Recopilar la información necesaria para determinar la elegibilidad del cliente: nombre completo, número de identificación fiscal, dirección, parcela catastral, características de la vivienda.

2. Validación del expediente

Enviar el expediente para su validación en un plazo de 24 horas. Informar al cliente de la validación o de las posibles correcciones necesarias

3. Instalación

Realizar los trabajos de aislamiento de acuerdo con las normas. Recoger las firmas necesarias y cobrar el pago simbólico de 1 €

4. Control de Calidad

Informar al cliente de que se puede realizar un control de calidad para verificar la conformidad de los trabajos realizados

Estructura del discurso de venta

1. Preséntese

“Hola, déjame presentarme, soy Mickael de HN RENOVACION, una empresa de intermediación en renovación energética..

2. El gancho

Establecer un contacto positivo y captar la atención desde los primeros segundos.

3. Preguntas clave

Recopilar la información necesaria para evaluar la elegibilidad del cliente y preparar un expediente apropiado.

4. La argumentación

Explicar el programa y resaltar los beneficios para el cliente.

5. Respuestas a las objeciones

Anticipar y responder a las preguntas y preocupaciones del cliente.

6. Conclusión

Recapitular los próximos pasos y obtener el compromiso del cliente.



Documentos a recuperar

➤ Del Propietario :

1. Comprobante de domicilio (factura de luz, teléfono, etc.) **del ocupante**
2. Documento nacional de identidad (DNI) **del ocupante**
3. Certificado de Eficiencia Energética (CEE) - no obligatorio
4. Referencia/Parcela catastral
5. Ultimo IRPF (resultado de la declaración de la renta) **del ocupante**

➤ Del Inquilino :

Además de los documentos del Inquilino enumerados anteriormente

1. Acuerdo escrito del propietario
2. DNI **del propietario**

Información a recuperar

➤ Información general sobre el cliente :

- Nombre complete
- Número de NIF
- Dirección complete
- Situación de ocupación de la vivienda (propietario o inquilino)

➤ Información sobre la Vivienda

- Superficie habitable total en m²
- Número de plantas
- Tipo de buhardilla
- Accesibilidad de la buhardilla
- Superficie aproximada de la buhardilla
- Tipo de materiales de las paredes y el techo
- Presencia de aislamiento existente
- Año de construcción

Los siguientes pasos

1. Te llevaremos a un sitio de construcción (para aquellos que estén interesados)
2. Te acompañaremos sobre el terreno durante los primeros días
3. Le proporcionaremos los siguientes documentos :
 - Un ejemplo de un discurso de venta (para personalizar)
 - un documento que :
 - ✓ resume esta presentación
 - ✓ te da consejos para acompañar tu discurso
 - ✓ te da respuestas a las objeciones más frecuentes

Como convertirse en autónomo

1. Condiciones principales:

- Ser residente fiscal en España
- Tener un NIE
- Abrir una cuenta española (deducciones sociales y fiscales)

2. Procedimientos administrativos

- Regístrate en la Agencia Tributaria para declarar tu actividad :
 - modelo 036 (versión completa) o Modelo 037 (versión simplificada)
 - Obtener un número de IVA intracomunitario (marcar casilla en el formulario)
- Afiliarse al Seguro Social (RETA):
 - El formulario TA0521 (entre 30 y 60 días después del registro fiscal)
 - Cotizaciones mensuales obligatorias, 80€ al mes durante el primer año

Contribuciones y Obligaciones

1. Contribuciones a la seguridad social e impuestos

- Aportaciones : Tarifa plana de 80€/mes (primer año)
- IRPF progresivo según tramos (19% a 47%)
- IVA 21% (tipo general), con declaraciones trimestrales

2. Obligaciones contables:

- Mantener un libro de facturas emitidas/recibidas
- Declaraciones trimestrales de IVA
- Declaración anual del impuesto sobre la renta

Gestor for autonomo: 39€/mes para autonomo (incluyendo tramites)

3. Protección social:

- Acceso a la atención sanitaria y a la jubilación

Las Ventajas

1. Estado sencillo y rápido (trabajo el mismo día de la presentación del modelo 036)
2. Estatus económico (sin costos de creación)
3. Sin impuestos corporativos (25%)
4. Crédito fiscal: reducción del 10% por contribuciones a un plan de jubilación



¿Tiene
alguna
pregunta?