

El autoconsumo permite a los hogares controlar sus costes energéticos

- El autoconsumo fotovoltaico gana peso en los hogares españoles al ofrecer tarifas más estables y mayor control del gasto energético.



<https://inmodiario.com/194/86180/el-autoconsumo-permite-a-los-hogares-controlar-sus-costes-energeticos/>

Redacción

Miércoles, 04 marzo 2026

La creciente incertidumbre energética ha reforzado el interés por soluciones que permitan controlar el gasto en el hogar. En este contexto, la **eficiencia energética** y el **ahorro energético** se consolidan como prioridades para los consumidores que buscan estabilidad en sus facturas y mayor previsibilidad en el consumo.

El auge del **autoconsumo fotovoltaico** refleja esta tendencia. Según datos del sector y el análisis recogido en el InformeSolar: Radiografía del autoconsumo en España, cada vez más hogares recurren a **instalar placas solares** para estabilizar costes energéticos y reducir su dependencia de las fluctuaciones del mercado eléctrico.

Este cambio también apunta a una evolución estructural del mercado energético residencial. El desarrollo de **energías renovables**, junto con soluciones como la aerotermia y los sistemas de almacenamiento, está impulsando un modelo doméstico centrado en la autosuficiencia, la sostenibilidad y el control del consumo energético.

Datos relevantes

Energía solar: el ahorro sigue siendo la principal motivación (65%) pero, tras el apagón, crecen la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%)

Dos de cada tres hogares con autoconsumo ya planean duplicar su apuesta por la eficiencia
Entre el 60% y el 70% de los hogares financia sus instalaciones; hasta el 80% si incluyen baterías o

superan los 10.000 €; más de 10.000 instalaciones financiadas en 2026

El interés en Cataluña creció un 20,6% gracias a la eficiencia en la gestión de sus incentivos locales

Un 71% de los españoles busca activamente tarifas estables para controlar sus gastos energéticos

Preguntas frecuentes

¿Por qué el autoconsumo se está consolidando como una solución para los hogares?

El autoconsumo se está consolidando porque permite a los hogares reducir su dependencia de las fluctuaciones del mercado energético y estabilizar sus costes a largo plazo. La instalación de placas solares permite producir electricidad propia, lo que aporta previsibilidad en el gasto energético y reduce la exposición a subidas de tarifas eléctricas.

Además, los avances tecnológicos y las fórmulas de financiación han reducido significativamente las barreras de acceso. La posibilidad de combinar instalaciones solares con baterías, aerotermia o vehículos eléctricos está transformando el modelo energético doméstico hacia sistemas más eficientes, sostenibles y autónomos.

¿Qué papel juega la financiación en la expansión de las instalaciones solares?

La financiación se ha convertido en uno de los principales motores de crecimiento del autoconsumo residencial. Cada vez más hogares optan por fórmulas de pago flexible que permiten instalar sistemas solares sin realizar una inversión inicial elevada, lo que facilita el acceso a esta tecnología.

Este modelo permite que los usuarios comiencen a pagar las cuotas una vez que la instalación está operativa y empieza a generar ahorro energético. Gracias a estos sistemas financieros y a procesos de contratación digitalizados, el autoconsumo se está extendiendo entre un número creciente de hogares en España.

Entradas relacionadas

- Una vivienda eficiente puede aumentar hasta un 20% el valor futuro de la vivienda
- Se dispara en Madrid la instalación de placas solares en balcones

La eficiencia energética y el autoconsumo están redefiniendo la relación de los hogares con la energía y los costes del suministro.

El autoconsumo gana peso tras el apagón y la incertidumbre energética

En un mercado energético marcado por la incertidumbre, los consumidores quieren tener el control energético. En el marco del Día Mundial de la **eficiencia energética**, el «InformeSolar 2025: Radiografía del **autoconsumo fotovoltaico** en España» de SotySolar revela una demanda social clara: un 71% de los españoles busca activamente tarifas estables para controlar sus gastos, una demanda que está posicionando de manera definitiva al **autoconsumo fotovoltaico** como la herramienta fundamental para lograr esa seguridad y previsibilidad económica.

El cambio de mentalidad es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar **placas solares**, frenados por la bajada de los precios de la **energía** y la retirada de las ayudas europeas.

El Gran Apagón cambió las reglas del juego

El punto de inflexión llegó con el Gran Apagón de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el **autoconsumo fotovoltaico** dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia **energética**.

En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque el **ahorro energético** continúa siendo la principal motivación para instalar **placas solares** (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia **energética** (8%) han ganado peso.

«El **autoconsumo fotovoltaico** en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de **ahorro energético** hacia un modelo de independencia **energética** total, donde las **placas solares** se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible», destaca José Donoso, CEO de UNEF.

Aeroterminia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La **aeroterminia** ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen **placas solares** planea instalar **aeroterminia** en su hogar en los próximos tres años.

A diferencia de la **energía solar**, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis **energéticas**, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre **eficiencia energética**. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de climatización, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

A diferencia de la **energía solar**, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis **energéticas**, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre la **eficiencia energética**. Los picos de interés se concentran en los meses fríos y cálidos, coincidiendo con la necesidad de calefacción o refrigeración, pero el interés medio se mantiene estable, lo que refleja una madurez creciente.

La financiación ha pasado de ser la barrera a motor del sector

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión

inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías.

Este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa. Socios como Pontio proyectan más de 10.000 instalaciones financiadas en 2026, subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología.

El nuevo rol de las subvenciones y la madurez del autoconsumo en 2025

Tras el cierre de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

En este sentido, Cataluña destaca como el referente de éxito. Las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por **aerotermia** en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la **energía** en Andalucía o los programas de mejora **energética** en Murcia, Galicia y País Vasco.

El efecto positivo más claro se observa cuando el incentivo se implementa en mercados donde existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudas no se demoren como las de otras subvenciones. Los incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes, considerado como algo intangible que no convence al usuario.

«El InformeSolar 2025 confirma que el **autoconsumo fotovoltaico** en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia **energética**. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar **placas solares**, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo», afirma José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar. «El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro», concluye el CEO.