

"Casa nZEB nu costă mult; greșelile de execuție o fac scumpă"

(Interviu cu Marius Șoflete, Inginer constructor și Proiectant specializat de Case Pasive, Trainer și Certificator acreditat de Passive House Institute, creator de conținut educațional în construcții și co-organizator nZEB Expo, și Daniel Tudor, Co-fondator The Concept Real Estate Advisers, antreprenor, consultant în imobiliare sustenabile și co-organizator nZEB Expo)

Casa nZEB este scumpă, ci greșelile: proiecte prost gândite, materiale puse de formă sau soluții adoptate fără coerență, ne-a transmis Marius Șoflete, Inginer constructor și Proiectant specializat de Case Pasive, Trainer și Certificator acreditat de Passive House Institute, creator de conținut educațional în construcții și co-organizator nZEB Expo. Conform domniei sale, o construcție nZEB bine gândită poate fi cu 10-15% mai scumpă la început, dar asta se recuperează în ani buni de facturi reduse și confort crescut: "Iar dacă ne uităm la costurile totale pe 30-50 de ani, iese

mult mai bine".

Daniel Tudor, Co-fondator The Concept Real Estate Advisers, antreprenor, consultant în imobiliare sustenabile și co-organizator nZEB Expo, adaugă faptul că se observă o schimbare de paradigmă în piață: "Zona și prețul rămân importante, dar nu mai sunt singurele criterii. Din ce în ce mai mulți cumpărători încep să se uite și la eficiența energetică, la costurile de întreținere, la calitatea execuției. Iar aici, locuințele construite la standard nZEB devin tot mai atractive".



Marius Șoflete

Reporter: Care sunt cele mai frecvente mituri pe care le întâlniți în România legat de casele pasive și nZEB? Ce ar trebui corectat în percepția publică?

Marius Șoflete: Un prim mit este legat de costuri - că o casă nZEB e doar pentru cei cu bugete foarte mari. Adevărul e că nu casa nZEB e scumpă, ci greșelile: proiecte prost gândite, materiale puse de formă sau soluții adoptate fără coerență. O construcție nZEB bine gândită poate fi cu 10-15% mai scumpă la început, dar asta se recuperează în ani buni de facturi reduse și confort crescut. Iar dacă ne uităm la costurile totale pe 30-50 de ani, iese mult mai bine.

Un alt mit des întâlnit este că "nZEB înseamnă panouri fotovoltaice" sau "smart home cu multe gadgeturi". De fapt, standardul nZEB nu înseamnă tehnologie scumpă, ci o clădire bine izolată, corect etanșată, eficiență energetică prin construcție, nu prin compensare, unde focusul e pe reducerea consu-

mului de energie. Panourile sunt doar vârful icebergului, nu baza lui.

În general, percepția publică trebuie mutată de la "e o modă scumpă pentru cunoscători" la "e un mod corect și durabil de a construi" pentru a-ți asigura confortul necesar astăzi. Iar ca să ajungem acolo, trebuie mai multă educație, mai multă demonstrație practică și mai puțină teorie vagă sau greenwashing.

Reporter: Ce materiale considerați esențiale pentru a construi o casă cu adevărat eficiență energetică? Puteți oferi exemple concrete din proiectele dvs.?

Marius Șoflete: Nu e vorba de materiale scumpe, ci de cum sunt combinate corect. Ai nevoie de:

- o izolație termică continuă (fără punți termice) - de ex. vată minerală bazaltică, fibră de lemn sau celuloză;
- ferestre performante cu vitraj

(continuare în pagina 20)



Daniel Tudor

(urmare din pagina 19)

cu trei foi de sticlă, baghetă caldă și rame termoizolate;

- etanșeitate la aer, realizată cu membrane și benzi de etanșare;
- ventilație cu recuperare de căldură.

În proiectul EvoHouse, prima casă pasivă certificată din România, am folosit CLT pentru structură, fibră de lemn pentru izolație și am atins un consum de încălzire sub 15 kWh/m²/an.

Reporter: Cât costă, în medie, construirea unei case pasive în România și care sunt economiile reale pe termen lung în comparație cu o casă obișnuită?

Marius Șoflete: În funcție de zonă și de complexitate, o casă pasivă ajunge la 1.500-2.000 €/mp construit, mai ales dacă folosim materiale naturale și sisteme performante. E cu aproximativ 10-15% mai scump decât o casă "convențională", dar consumul energetic scade de la 150-200 kWh/m²/an, cât ar fi o casă construită pe vechile reglementări, la sub 15.

În 10-12 ani, diferența de cost se amortizează doar prin facturile mai mici, fără să mai vorbim

de confortul interior, lipsa igrasiei și costurile reduse de mentenanță.

Reporter: Ce rol joacă standardele și certificările, cum ar fi cele de la Passive House Institute, în garantarea performanței energetice? Sunt relevante și aplicabile în piața locală?

Marius Șoflete: Standardele sunt esențiale - ele asigură că ceea ce proiectezi, execuți și verifici este cu adevărat performant și îți oferă o metodologie de proiectare și de calcul testată și agreată, precum și un set de principii de construit pe care trebuie să le urmezi, bazate pe fizica construcțiilor.

Noi am certificat deja mai multe clădiri în România și putem spune clar: da, este aplicabilă aici, chiar și în condiții climatice mai variate. Din păcate, în România avem o cultură a "merge și-așa", iar standardele locale nZEB nu sunt încă verificate serios. De aceea, certificările independente ne ajută să avem un reper real de calitate.

Reporter: Cum vedeți influența actualului context politic și economic asupra construcțiilor eficiente energetic - ajută, blo-

Marius Șoflete: "Standardele sunt esențiale - ele asigură că ceea ce proiectezi, execuți și verifici este cu adevărat performant și îți oferă o metodologie de proiectare și de calcul testată și agreată, precum și un set de principii de construit pe care trebuie să le urmezi, bazate pe fizica construcțiilor".

chează sau doar întârzie progresul?

Marius Șoflete: Din păcate, nu sunt suficiente programe la nivel național care să susțină accelerarea tranziției către construcții eficiente energetic, iar cele existente sunt greu de accesat din motive de birocrație. Aș adăuga că eforturile statului în a comunica beneficiile construcțiilor eficiente energetic sunt limitate, la nivel de programe naționale de informare, unde avem exemplul Germania, care face o treabă foarte bună - când a escaladat conflictul gazoductelor, acum doi ani, Germania a impus, prin lege, temperatura la interior de 18 grade și a elaborat și publicat ghiduri practice și

detailiate de reducere a consumului energetic pentru întreaga populație.

În același timp, prețurile materialelor au crescut, iar incertitudinea economică îi face pe oameni să aleagă soluții mai ieftine pe termen scurt, în loc de investiții inteligente pe termen lung. Totuși, interesul beneficiarilor a crescut. Oamenii se informează mai mult, vor confort și costuri mici de întreținere - semn că lucrurile se schimbă, chiar dacă nu cu viteza dorită. Acesta este unul dintre motivele pentru care am creat nZEB Expo, principalul eveniment dedicat construcțiilor eficiente energie-

(continuare în pagina 21)





(urmare din pagina 20)

tic din România - pentru a aduce împreună toți actorii implicați în sectorul construcțiilor: beneficiari, arhitecți, ingineri, meșteri, auditori energetici, constructori, dezvoltatori imobiliari și producători de materiale de construcții. La nZEB Expo, vizitatorii pot veni și pune mâna pe soluții concrete pentru proiectele lor și au acces la toate tipologiile de profesioniști în construcții - își iau informație direct de la sursă.

Reporter: Din perspectiva dumneavoastră, ce ar trebui să se schimbe urgent în legislația sau formarea profesională din România pentru a susține mai bine tranziția către construcții sustenabile?

Marius Șoflete: Primul pas a fost făcut, metodologia MC001 a fost actualizată și publicată în Monitorul Oficial în ianuarie 2023, actualizând cadrul legal ca premisă solidă pentru a se construi mai bine. Următorul pas ar

trebui să fie dezvoltarea de programe de educare a personalului din administrațiile locale, care emit autorizațiile de construire. Desigur, următorul pas, apoi, ar fi pregătirea organelor responsabile pentru controlul și verificarea execuției lucrărilor.

Eu am încercat să ajut piața prin dezvoltarea de programe educaționale pentru beneficiari cu scopul conștientizării acestora asupra principiilor de eficiență energetică și cum se aplică ele în proiectare și șantier, apoi am dezvoltat programe de formare și pentru profesioniștii în construcții - arhitecți, ingineri, meșteri, auditori energetici, toate acestea în cadrul Academia Șoflete și prin canalele mele de comunicare și social media.

Reporter: Cum s-au schimbat așteptările clienților din imobiliare în ultimii ani? Mai contează doar zona și prețul sau vedem o reală preocupare pentru eficiența energetică?

Daniel Tudor: Vedem o

Daniel Tudor: "Să vinzi «corect» înseamnă să fii de partea clientului și după ce s-a încheiat contractul. Înseamnă să nu ascunzi detalii esențiale, să oferi documentația completă, să fii sincer legat de costurile viitoare și de ceea ce implică întreținerea unei locuințe eficiente. E ușor să vinzi prin marketing, dar sustenabil înseamnă să vinzi prin adevăr".

schimbare de paradigmă. Zona și prețul rămân importante, dar nu mai sunt singurele criterii. Din ce în ce mai mulți cumpărători încep să se uite și la eficiența energetică, la costurile de întreținere, la calitatea execuției. Iar aici, locuințele construite la standard nZEB devin tot mai atractive. Pentru cine are o perspectivă pe termen lung, diferența între un apartament bine construit și unul doar "ieftin" se vede în fiecare lună - în facturi mai mici, în confort mai mare și, în timp, în valoare de piață crescută.

Reporter: Care sunt cele mai eficiente metode de a comunica beneficiile unei locuințe sustenabile către clientul final, care

nu are neapărat pregătire tehnică?

Daniel Tudor: Simplu, prin ceea ce simte în fiecare lună la buzunar și în fiecare zi în confortul său. Vorbim despre facturi semnificativ mai mici la energie, despre o temperatură constantă în casă, despre un aer mai curat. Nu trebuie să înțeleagă toată lumea coeficientul de transfer termic sau grosimea izolației, dar trebuie să înțeleagă impactul asupra bugetului și stilului de viață. Asta e cheia: traducerea detaliilor tehnice în beneficii reale și tangibile.

Reporter: Cât de pregătită este piața imobiliară din România

(continuare în pagina 22)

(urmare din pagina 21)

pentru standardele nZEB care devin obligatorii? Dezvoltatorii fac investițiile necesare sau doar bifează cerințele minime?

Daniel Tudor: Adevărul e că există ambele tipuri de dezvoltatori. Sunt unii care doar bifează cerințele minime pentru a obține autorizațiile, dar există și jucători serioși care investesc real în calitate, materiale și soluții sustenabile. În general, diferența se vede în preț, dar și în comportamentul clientului - pentru că da, există cumpărători care caută aceste lucruri și sunt dispuși să plătească pentru ele. Pe termen lung, locuințele construite ca la carte vor avea o valoare de piață mai bună și vor fi mai ușor de închiriat sau revândut. E o investiție inteligentă, nu doar un "compliance".

Reporter: Cum se construiește încrederea într-un proiect imobiliar sustenabil? Ce înseamnă să vinzi "corect" într-un domeniu care încă suferă la capitolul transparență?

Daniel Tudor: Încrederea se construiește prin consecvență, transparență și educație. Un dezvoltator sau consultant imobiliar

care are curajul să explice clar ce oferă, ce nu oferă și de ce a făcut anumite alegeri - fără promisiuni fără acoperire - va câștiga încrederea cumpărătorului.

Să vinzi "corect" înseamnă să fii de partea clientului și după ce s-a încheiat contractul. Înseamnă să nu ascunzi detalii esențiale, să oferi documentația completă, să fii sincer legat de costurile viitoare și de ceea ce implică întreținerea unei locuințe eficiente. E ușor să vinzi prin marketing, dar sustenabil înseamnă să vinzi prin adevăr.

Reporter: Există o cerere reală în piață pentru locuințe eficiente energetic sau este mai mult o "presiune" venită de sus, din reglementări și tendințe europene?

Daniel Tudor: Există cerere reală - mai ales în orașele mari, unde cumpărătorii sunt mai informați și mai conectați la tendințele europene. Da, pentru unii prețul inițial e un obstacol, dar cei care își fac calculele până la capăt înțeleg că o locuință eficientă energetic este mai rentabilă pe termen lung. Sunt și clienți care vin cu întrebări directe despre eficiența energetică, izolații, pompe de căldură sau panouri solare - ceea ce acum

Daniel Tudor: "Din ce în ce mai mulți cumpărători încep să se uite și la eficiența energetică, la costurile de întreținere, la calitatea execuției. Iar aici, locuințele construite la standard nZEB devin tot mai atractive. Pentru cine are o perspectivă pe termen lung, diferența între un apartament bine construit și unul doar «ieftin» se vede în fiecare lună - în facturi mai mici, în confort mai mare și, în timp, în valoare de piață crescută".

câțiva ani părea de domeniul SF. Nu mai este doar o presiune de sus. Este o realitate care începe să fie cerută de jos, din piață.

Reporter: Cum influențează situația economică actuală - inflația, accesul la credite, instabilitatea politică - decizia de achiziție a unei locuințe eficiente energetic?

Daniel Tudor: În perioade de incertitudine economică, oamenii devin mai atenți cu fiecare leu. Și tocmai de aceea, o locuință care promite costuri mai mici de întreținere devine mai atrăgătoare. E o formă de protecție.

Desigur, accesul mai dificil la

finanțare poate amâna decizia de cumpărare pentru unii, dar pentru cei care sunt hotărâți criteriul "eficienței energetice" devine chiar mai important - pentru că reduce stresul viitor legat de facturi și întreținere. E o investiție cu dublu rol: de protejare a bugetului și de creștere a valorii în timp.

Reporter: Mulțumesc!

