

Cómo hacer pequeñas refacciones en una casa que generen cero emisiones, para que resulte más vendible

Algunas casas y departamentos solo necesitan una pequeña refacción o ampliación para que resulten más atractivos, deseables, vendibles.

Y ese cambio es preciso que se haga con el objetivo paralelo de lograr cero emisiones de carbono y, así, agregar un argumento de venta.

Para ello, es esencial adoptar un enfoque que combine técnicas de construcción sostenible, eficiencia energética y el uso de materiales ecológicos. Aquí te presentamos algunas de las opciones, por si en este momento estás planeando vender tu propiedad.

A. Diseño y planificación

. Evaluación energética

- Realizar una auditoría energética a cargo de un experto, para identificar las áreas de mejora en la eficiencia
- Considerar el uso de software especializado para simular el rendimiento energético del hogar



. Diseño bioclimático

– Incorporar elementos como aleros, ventanales y patios internos que faciliten la ventilación natural

B. Materiales sustentables

. Selección de materiales

– Utilizar materiales reciclados o de bajo impacto ambiental. Por ejemplo, madera certificada, ladrillos ecológicos o pinturas sin Compuestos Orgánicos Volátiles o COV

. Preferir el uso de aislantes naturales, como lana de oveja o fibra de celulosa que no solo aíslan térmicamente sino que también son biodegradables

C. Instalaciones eficientes

. Sistemas energéticos renovables

- Instalar paneles solares fotovoltaicos para generar electricidad.
- Incorporar sistemas de calefacción geotérmica o bombas de calor que aprovechan el calor del suelo
- Instalar colectores de agua de lluvia, que puede usarse para riego



. Eficiencia en iluminación

- Reemplazar las lamparitas convencionales por lamparitas LED, que consumen menos energía y tienen una mayor vida útil
- Implementar un sistema de iluminación inteligente que ajuste la luz según la ocupación de cada habitación del hogar y la

luz natural disponible

D. Ventilación y climatización

. Ventilación natural

– Diseñar un sistema de ventilación cruzada que permita la circulación del aire sin depender de sistemas mecánicos. Para este fin, a veces basta con abrir una ventana en un lugar estratégico

– Utilizar ventanas abatibles y tragaluces para facilitar la ventilación y el ingreso de luz natural



. Climatización pasiva

. Asegurarse que las paredes y los techos estén bien aislados para mantener temperaturas agradables sin necesidad de calefacción o refrigeración artificial

. Implementar técnicas como el muro Trombe o el invernadero –llamado también “jardín de invierno”– para capturar y almacenar calor solar. Un muro Trombe está compuesto por un panel de vidrio, una pared de ladrillo o concreto y una cámara de aire colocada entre ambos

E. Monitoreo y mantenimiento

. Sistemas de monitoreo

– Instalar sensores que monitoreen el consumo energético, la calidad del aire y las condiciones ambientales dentro del hogar

– Utilizar esa información para ajustar los sistemas automáticamente y optimizar el uso energético

. Mantenimiento regular

– Programar revisiones periódicas para asegurar que todos los sistemas funcionen correctamente y conserven su eficiencia

Beneficios para el comprador y para el vendedor

Al seguir estos pasos, no solo se tendrá una vivienda más vendible. También el actual habitante obtendrá los beneficios de la eficiencia energética. Ellos se expresan tanto monetariamente como en el confort obtenido.

Una tendencia europea

En marzo de 2024, el Parlamento Europeo aprobó una normativa que exige que todos los edificios nuevos que se construyan en la Unión a partir de 2030, produzcan cero emisiones. No sería

raro que esto se extienda a otros lugares del mundo.

Un poderoso argumento

Tener hoy una casa o un departamento que en algún aspecto participa de esa idea europea, es un poderoso argumento de venta que todo corredor inmobiliario actualizado sabrá aprovechar.

Lo hará en la descripción de la vivienda que aparece en su sitio web, en sus redes y en los portales inmobiliarios donde la dé a conocer –como Zonaprop y Argenprop, entre otros–.

Además, lo evidenciará en las fotos e imágenes en movimiento que tomará el fotógrafo y videasta que enviará a la unidad de la propietaria o del dueño que le encargue la comercialización de su inmueble.

De ese modo, usando palabras e imágenes que se complementen y potencien atraerán la atención de quienes buscan un plus en su futuro hogar.