

Lo scenario

Comprare casa al prezzo giusto classe energetica la marcia in più

VITO DE CEGLIA

I tassi per i mutui sono ai minimi storici e quindi è il momento adatto per acquistare immobili. Le tipologie con sistemi più scadenti sono in calo. Ma c'è ancora da lavorare sul fronte della consapevolezza

La passione degli italiani per il mattone è innata e nemmeno la pandemia è riuscita a scalfire questa attitudine. Ma se negli ultimi anni il mercato immobiliare ha registrato un balzo in avanti sul fronte degli investimenti, arrivando a registrare nel 2019 la quota di oltre 603 mila transazioni (+4% sul 2018), nel 2020 – oltre allo stop dovuto al Covid-19 – ha subito una lieve flessione. Il momento migliore per comprare, secondo gli esperti, però è proprio questo con i tassi di interesse per i mutui prima casa ai minimi storici.

MERCATO COMPRAVENDITA

Il problema è che cosa si compra: perché nel 2019 il 70% degli scambi immobiliari in Italia ha interessato immobili non ancora efficientati, ossia da ristrutturare. Nel nostro Paese il mercato della compravendita – nonostante la buona crescita della domanda di edifici con classi energetiche virtuose – è dominato dalle categorie energetiche meno performanti. E la scarsa qualità energetica rimane una caratteristica marcata del mercato immobiliare italiano, con percentuali di edifici appartenenti alle ultime classi energetiche (D-G) vicine al 85% per monolocali, bilocali e trilocali e intorno al 73% per villette e case unifamiliari.

IL VALORE DEGLI IMMOBILI

Sono questi i dati che emergono dall'analisi dell'Osservatorio immobiliare nazionale settore urbano 2019, svolta da Enea in collaborazione con l'Istituto per la Competitività

(I-Com) e la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (Fiaip). Analisi da cui si evince che l'efficientamento energetico degli immobili risulta un tema attuale e concreto per la maggioranza degli italiani, sia per chi è in cerca di casa sia per chi ne ha una di proprietà. «Il problema, ancora oggi, è che le compravendite non tengono nella giusta considerazione il reale valore dell'immobile. In sostanza, a chi vende spesso non viene riconosciuto lo sforzo economico della ristrutturazione, perché chi acquista continua ad essere più interessato ad altri elementi come posizione, paesaggio o servizi, e non alle presentazioni energetiche di un appartamento. Elemento, quest'ultimo, che si colloca in fondo alla top list delle preferenze degli italiani» osserva Alessandro Federici, Dipartimento efficienza energetica di Enea.

LA CLASSE ENERGETICA

Tuttavia, l'analisi dell'Osservatorio, giunta alla settima edizione, registra qualche passo in avanti rispetto agli anni precedenti, con una progressiva riduzione degli edifici compravenduti ricadenti nella classe energetica più scadente (la G), che si attesta intorno al 40% per monolocali e bilocali, al 37% per i trilocali, per scendere intorno al 34% delle ville unifamiliari e al 24% per le villette. Specialmente per queste due ultime categorie di abitazioni, il miglioramento del dato rispetto all'anno precedente è notevole. I dati positivi fin qui registrati non devono però far abbassare la guardia sulla necessità di rendere ancora più dinamico il settore dell'efficienza energetica degli edifici, anche in prospettiva ri-

spetto agli obiettivi per il settore assunti dall'Italia per il 2030.

BARRIERE DI INVESTIMENTO

Quali barriere caratterizzano, secondo la percezione degli agenti professionisti, il mercato immobiliare rispetto alla preferenza di edifici energeticamente efficienti?

«La capacità di spesa dell'acquirente è percepita come la principale barriera, seguita, quasi a pari merito, da considerazioni di carattere economico come la percezione di un rapporto sfavorevole tra costi e benefici di un edificio energeticamente performante – risponde Federici – Il costo in più che la classe A deve avere per l'acquirente è percepito ancora troppo alto rispetto ai veri benefici. Un aspetto, questo, che tocca da vicino anche il sistema creditizio, il quale, al momento di elargire un mutuo, ancora oggi non è in grado di capire i vantaggi di un immobile in funzione del valore energetico».

LE SOLUZIONI PIÙ RICHIESTE

Nel complesso, il cambio di passo del settore dell'efficienza energetica non c'è stato nel 2019. Secondo i dati dall'Energy&Strategy Group (E&S Group) della School of management del Politecnico di Milano, lo scorso anno il valore totale degli investimenti riferiti al settore residenziale ha raggiunto quasi 4 miliardi di euro, in linea con l'anno prece-

dente. Gli investimenti sono stati distribuiti tra building devices&solutions (41%), automation technologies (31%) e piattaforme di gestione

e controllo (28%, sopra quota 1 miliardo di euro). «Afferiscono alla prima categoria gli impianti e le tecnologie che concernono la generazione, l'efficientamento energetico e la safety&security degli occupanti – spiega Vittorio Chiesta, direttore dell'E&S Group – Le soluzioni di automation technologies comprendono invece la sensoristica connessa agli impianti e finalizzata alla raccolta dati, che vengono acquisiti ed elaborati dalle piattaforme di controllo e gestione e trasmessi tramite le soluzioni di connectivity». Chiesa però sottolinea che «gli investimenti in hardware e software sono stati preponderanti rispetto alla parte impiantistica, confermando la sempre maggior importanza della componente digitale che nel settore residenziale è fortemente legata ai sistemi di building automation».

IL SUPERBONUS 110%

L'incentivo, introdotto dal decreto Rilancio, che effetto avrà sul mercato delle ristrutturazioni? «La misura varata potrebbe essere il volano che ci si attendeva per il rinnovamento. Saranno soprattutto i cosiddetti interventi trainanti, ovvero necessari per accedere alla detrazione del 110%, quali l'isolamento termico delle superfici opache (il "cappotto") e la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti, a beneficiare della maggiore spinta» risponde Chiesa.

Il quale però avverte: «Il superbonus nasconde alcuni svantaggi che potrebbero rendere poco efficace la sua applicazione. I costi associati agli interventi trainanti sono, infatti, ingenti e sottendono il rischio implicito di superamento del cap fisso dalla normativa. Inoltre, il meccanismo dello sconto in fattura sembra sfavorire piccole imprese edili che difficilmente possono farsi carico dell'anticipo del totale della spesa sostenuta dal contribuente. Per sopperire a queste criticità, il decreto Rilancio ha previsto la possibilità di cedere il credito d'imposta maturato ad altri soggetti, inclusi banche ed istituti finanziari, per recuperare in via immediata l'importo anticipato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri



70

PER CENTO

Nel 2019 il 70% degli scambi immobiliari in Italia ha interessato immobili non ancora efficientati

85

PER CENTO

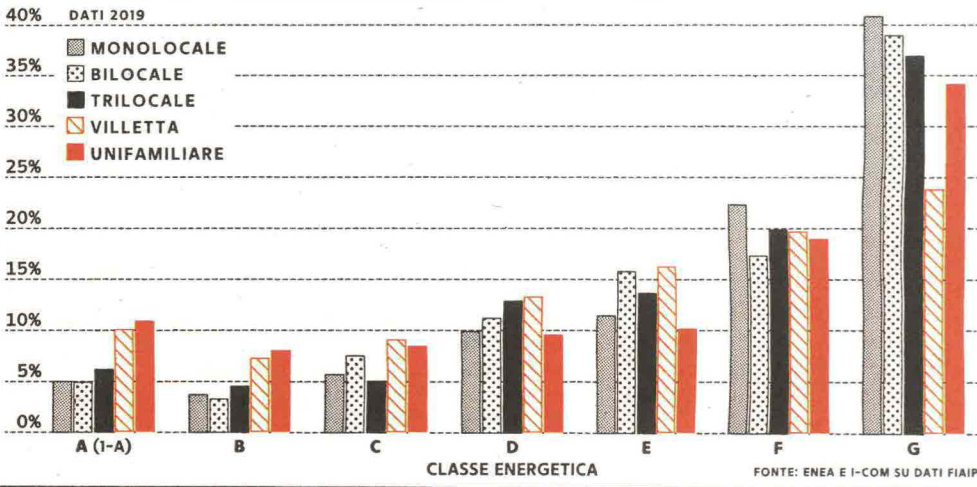
Sono monocalci, bilocali e trilocali quelli con classe energetica più scadente e il 73% sono villette e case unifamiliari



Alessandro Federici
dipartimento
Efficienza
energetica
di Enea

I numeri

LA DISTRIBUZIONE DELLE COMPRAVENDITE DI IMMOBILI IN ITALIA PER CLASSE ENERGETICA



☐ Anche il settore dell'edilizia attende un cambio di passo



1

