

RAPPORTO ANNUALE EFFICIENZA ENERGETICA

2015 RAEE

DATI 2013



ENEA

Agenzia Nazionale per l'Efficienza Energetica

Il Rapporto Annuale sull'Efficienza Energetica è stato curato dall'Unità Tecnica Efficienza Energetica dell'ENEA sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 30 aprile 2015.

Supervisione: *Roberto Moneta, Nino Di Franco e Ilaria Bertini*

Coordinamento: *Alessandro Federici*

Redazione: *Carlo Alberto Campiotti, Dario Chello, Antonio Disi, Gaetano Fasano, Laura Manduzio, Mauro Marani, Chiara Martini, Gabriella Messina*

Revisione testi: *Alessandro Federici, Laura Manduzio, Chiara Martini*

Un ringraziamento speciale per l'intervista concessa:

Antonello Antonicelli, Direttore dell'Area Ambiente e dirigente del Servizio Ecologia della Regione Puglia

Silvestre Bartolini, Managing Director Italy e COO EMEA di GfK

Giovanni Bartucci, CEO di Bartucci S.p.A.

Massimo Beccarello, Direttore Energia di Confindustria

Ermira Behri, Segretario nazionale di FILLEA CGIL

Enzo Bianco, Sindaco di Catania

Didier Bosseboeuff, Coordinatore del Progetto ODYSSEE-MURE

François de Brabant, Between - Ernst & Young

Giovanni Campaniello, CEO di AVVENIA

Marco Carta, Coordinatore Osservatorio sulle Alleanze e le Strategie nel Mercato Pan-Europeo delle Utilities di Agici Finanza d'Impresa

Vittorio Chiesa, Direttore dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano

Stefania Crotta, Responsabile Settore Sviluppo energetico sostenibile della Regione Piemonte

Franco D'Amore, Direttore Area Energia di I-Com

Mauro Fasano, Direzione Generale Ambiente, Energia e Sviluppo sostenibile della Regione Lombardia

Marco Fasciolo, Coordinatore Gestione Tecnica Navi di Grandi Navi Veloci S.p.A.

Cinzia Felici, General Manager di Consul System S.p.A.

Benoit Lebot, Executive Director of the International Partnership for Energy Efficiency Cooperation (IPEEC)

Michele Loi, Amministratore Delegato di Tholos

Maurizio Martina, Ministro per le Politiche Agricole, Alimentari e Forestali

Roberto Moncalvo, Presidente Coldiretti

Rosella Panero, Presidente TTS Italia - Associazione Nazionale per la Telematica, per i Trasporti e la Sicurezza

Giuseppe Piscopo, Direttore generale di Legacoop Agroalimentare

Francesca Pozzar, Coordinatrice del Progetto CEEM

Dominique Ristori, Director General, DG Energy of the European Commission

Sara Romano, Dirigente Generale della Direzione generale per il mercato elettrico, le rinnovabili e l'efficienza energetica, il nucleare del Ministero dello Sviluppo Economico

Patrizia Rutigliano, Presidente FERPI - Federazione Relazioni Pubbliche Italiana

Luigi Pio Scordamaglia, Presidente Federalimentare

Monica Tarquini, Responsabile del progetto contact centre Linea Amica su efficienza energetica del FORMEZ PA

Robert Thaler, Presidente EPOMM - European Platform on Mobility Management

Maria Van der Hoeven, Executive Director of the International Energy Agency (IEA)

Gaetano Zarlenga, Direttore del Consorzio Universitario di Economia Industriale e Manageriale

Si ringrazia il Servizio Comunicazione ENEA per il supporto editoriale.

Per chiarimenti sui contenuti della pubblicazione rivolgersi a:

Unità Tecnica Efficienza Energetica
CR ENEA Casaccia
Via Anguillarese, 301
00123 S. Maria di Galeria - Roma
e-mail: efficienzaenergetica@enea.it

Si autorizza la riproduzione a fini non commerciali e con la citazione della fonte.

Il Rapporto Annuale sull'Efficienza Energetica è disponibile in formato elettronico sul sito internet

www.afficienzaenergetica.enea.it.

RAPPORTO ANNUALE EFFICIENZA ENERGETICA 2015

2015 ENEA - Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

Lungotevere Thaon di Revel, 76

00196 Roma

ISBN 978 88 8286 317 3

studio (che ha dovuto astenersi dall'usare l'ascensore per 3 mesi) e gruppo di controllo (che ha dovuto astenersi dall'usare le scale per 3 mesi). A tre mesi dalla prima valutazione, i soggetti sono stati sottoposti nuovamente alle visite mediche.

Dopo una prima verifica a tre mesi dal termine dell'iniziativa, è stato stimato che il consumo finale di energia connesso all'utilizzo degli ascensori abbia subito una riduzione compresa fra il 25 e il 30%, passando da 10 kWh/giorno per ascensore a 6,0 kWh/giorno. Tale dato è di notevole interesse, soprattutto nell'ambito della valutazione delle azioni di sensibilizzazione per il risparmio energetico: infatti, la letteratura stima un potenziale di efficacia pari al 15-20%, sebbene risultino veramente esigui i dati ottenuti da misure empiriche.

Dallo studio della Fondazione Santa Lucia sulla variazione della risposta metabolica all'esercizio fisico, risulta che i dati relativi al solo gruppo di studio indicano un miglioramento significativo:

- Del picco della pressione arteriosa (sia sistolica che diastolica: -11% e -5% rispettivamente), rilevata immediatamente dopo la discesa di 6 piani di scale.
- Del picco della pressione arteriosa (sia sistolica che diastolica: -5% e -2% rispettivamente), rilevata immediatamente dopo la salita di 6 piani di scale.
- Della velocità di salita delle scale (+3,5%).

Sebbene il successo dei risultati non affermi in alcun modo che limitare la propria attività fisica al solo utilizzo delle scale durante l'orario di lavoro costituisca una quantità minima efficace a preservare lo stato di benessere fisico ed a prevenire malattie cardiovascolari o dismetaboliche, si può comunque affermare con certezza che tale semplice attività quotidiana, se abbinata ad altre, può contribuire ad un miglioramento del benessere fisico individuale.

Dal punto di vista economico, l'iniziativa *No Lift Days* ha rivelato un interessante rapporto costi/benefici, soprattutto riguardo ai benefici multipli indotti e la potenziale replicabilità dell'intervento all'interno dei 350.000 edifici ad uso terziario dotati di impianto di ascensore. Infatti, nell'ottica della scalabilità dell'intervento a livello nazionale e considerando il fatto che Pubblica Amministrazione e PMI, i principali attori del cambiamento, spesso lamentano di avere a disposizione scarsi budget per informazione e comunicazione, l'ENEA ha previsto la trasformazione dei prodotti sviluppati per la campagna informativa in un *toolkit*¹³ che Comuni, Enti Locali e PMI potranno utilizzare per sensibilizzare dipendenti, cittadini, clienti e fornitori sui temi del risparmio e dell'efficienza energetica.

6.7 La comunicazione dell'efficienza energetica e le esigenze formative nel mercato immobiliare: i dati del 2014

F. D'Amore, A. Disi

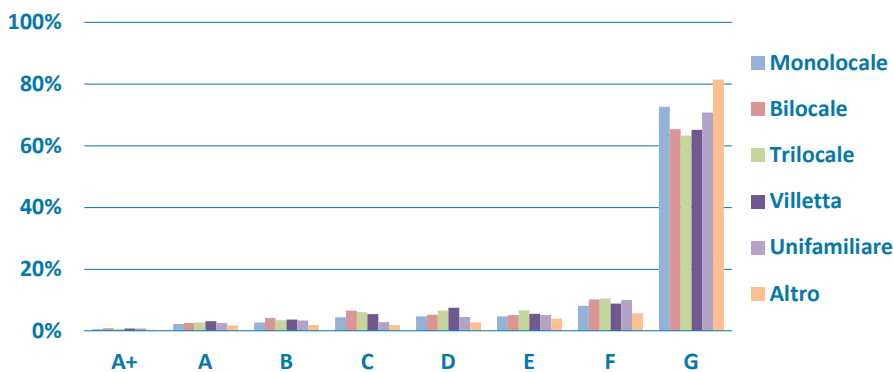
La centralità del settore immobiliare nella partita dell'efficienza energetica ha spinto l'ENEA, l'Istituto per la Competitività (I-Com) e la FIAIP a sviluppare una partnership al fine di monitorare come le dinamiche di compravendita del mercato immobiliare italiano rispondano alla qualità energetica di un edificio.

L'indagine è volta a rilevare le tendenze della domanda e dell'offerta di immobili, colte attraverso la percezione dei mediatori immobiliari professionali, e a fotografare la composizione media delle transazioni immobiliari, relativamente al dettaglio della classe energetica dell'edificio oggetto di compravendita. I dati sono il frutto delle elaborazioni delle risposte di oltre 1.000 agenti immobiliari.

In continuità con il 2013, anche i dati del 2014 mostrano un mercato immobiliare dominato da edifici di classe energetica G, la cui quota sul totale, a seconda della tipologia di immobile, varia tra il 63% per i trilocali ed il 72% dei monolocali (Figura 6.7). Le compravendite 2014 di immobili appartenenti alle prime quattro classi energetiche (A+; A; B e C) rappresentano il 10%-14% del mercato (ma per ciascuna tipologia di immobile la classe C rappresenta circa la metà delle transazioni).

¹³ Il *toolkit* sarà inizialmente composto da un manuale di istruzioni per l'organizzazione di una specifica campagna informativa dedicata all'iniziativa, nonché da materiali di supporto in forma di video e grafica. Tutti i materiali saranno disponibili esclusivamente in modalità *download*, attraverso il sito web www.ufficienzaenergetica.enea.it.

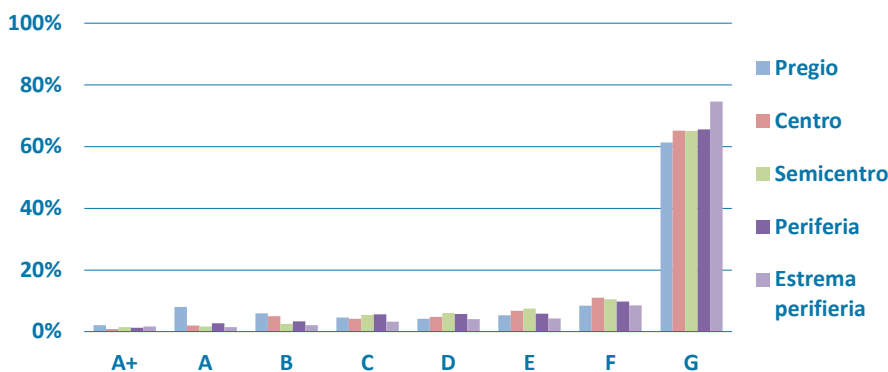
Figura 6.7 – Immobili compravenduti per classe energetica e tipologia (%), anno 2014



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

Come segnale di mercato, risulta di interesse il dato relativo agli immobili di pregio (seppur nello scarso peso che hanno sul totale delle transazioni): il dato delle compravendite in questo segmento per gli immobili di classe A+ e A è passato dal 6% del 2013 al 10% del 2014 (Figura 6.8).

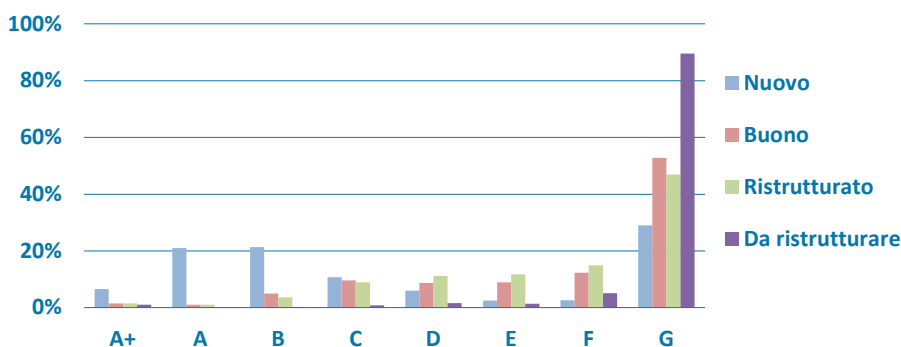
Figura 6.8 – Immobili compravenduti per classe energetica e ubicazione (%), anno 2014



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

Anche i dati delle compravendite analizzati per stato di conservazione dell'immobile forniscono spunti di analisi molto interessanti (Figura 6.9): se infatti le compravendite 2014 di immobili nuovi si sono realizzate per edifici di classe A+, A e B nel 49% dei casi (erano il 40% nel 2013), lo stesso dato per gli immobili ristrutturati crolla al 6%, dimezzandosi rispetto al 2013. Ingente anche il potenziale di efficientamento energetico degli immobili da ristrutturare: quasi il 90% delle compravendite nel 2014 è riferibile ad edifici in classe G (dato di poco inferiore rispetto al 2013).

Figura 6.9 – Immobili compravenduti per classe energetica e stato di conservazione (%), anno 2014



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP



Franco D'amore
Direttore Area Energia di I-Com

Quali le principali novità dell'indagine 2014 svolta congiuntamente da ENEA, I-Com e FIAIP sull'andamento del mercato immobiliare e l'efficienza energetica?

Sebbene, come è ovvio aspettarsi, la maggior parte degli immobili compravenduti nel 2014 presenti una classe energetica molto scarsa, si registra un aumento della quota delle transazioni di immobili di pregio e di immobili di nuova costruzione più efficienti. Si riduce, di contro, la percentuale di immobili ristrutturati con criteri di efficienza energetica più avanzati.

Cosa traspare dall'analisi della percezione degli attori del mercato immobiliare?

Sia la domanda che l'offerta sembrano essere sempre più consapevoli del valore di mercato di un immobile con prestazioni energetiche elevate. Risulta però difficile, sia per i professionisti del settore che per i proprietari/acquirenti, disporre di strumenti efficaci per orientarsi in questo campo.

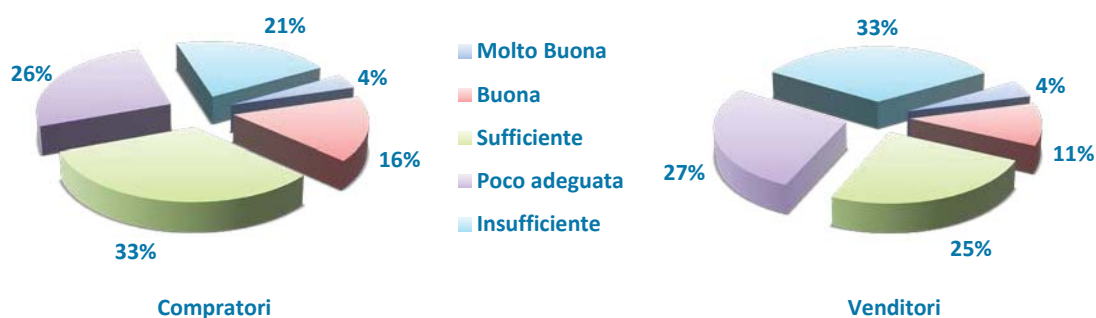
Quali azioni mettere in campo?

L'approccio alla certificazione fin qui adottato non sembra rispondere all'esigenza di orientare gli attori del mercato immobiliare in modo efficace. Andrebbero inoltre realizzate delle campagne mirate di informazione e sensibilizzazione a favore di proprietari e acquirenti, nonché specifiche attività di formazione rivolte ai professionisti del settore immobiliare.

Passando ai dati di mercato, la capacità di chi compra un immobile di apprezzare la qualità energetica sembra migliorare (Figura 6.10, parte sinistra): scende infatti al 47% la percentuale dei compratori che sembrano non molto abili nel valutare correttamente i benefici di un immobile di classe energetica buona, rispetto al 52% dell'anno 2013. Analoga tendenza per il dato relativo a chi vende: nel 2014 è pari al 60%, inferiore di circa 10 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Anche per quanto riguarda le percezioni degli agenti immobiliari, si nota come non siano cambiati in maniera sostanziale i fattori di scelta dei compratori rispetto al 2013 (Figura 6.10, parte destra): tiene la variabile di prestazione energetica tra i primi elementi presi in considerazione, insieme ad altri fattori quali l'ubicazione e la tipologia di immobile.

Figura 6.10 – Capacità di apprezzare e valorizzare la qualità energetica degli immobili (%), anno 2014



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

Meno incoraggianti i dati relativi all'utilità dell'attestato energetico per orientare le scelte del mercato verso immobili di qualità energetica superiore: il 60% di chi compra o vende un immobile non lo ritiene uno strumento utile (55% nel 2013); tale percentuale scende al 42% nel caso degli agenti immobiliari, ma anche in questo caso con un peggioramento di 5 punti percentuali rispetto al 2013.

I risultati dell'indagine mostrano un quadro complessivo composito e, in parte, contrastante della situazione del mercato immobiliare rispetto alla variabile energetica. Il *sentiment* degli attori del mercato immobiliare rispetto al tema dell'efficienza energetica presenta luci ed ombre: da una parte, se aumenta la consapevolezza dell'importanza della variabile energetica di un edificio sia da parte di chi compra che di chi vende un immobile, dall'altra lo strumento della certificazione energetica continua a non essere percepito come utile nell'orientare il mercato verso immobili efficienti.

Infatti, è risultato peggiorato il dato della percezione dell'utilità dello strumento nella lettura comparata dei dati 2014 e 2013: tale criticità potrebbe essere in parte dovuta alle frequenti modifiche normative a livello nazionale e alla frammentazione della materia a livello regionale. Rimane comunque evidente la necessità di porre in essere azioni di sistema, per rendere lo strumento della certificazione energetica maggiormente incisivo rispetto alle scelte di tutti gli attori della filiera del mercato immobiliare.

Più in generale, il mercato rimane evidentemente dominato da immobili di qualità energetica molto scadente (anche per l'evidente peso degli edifici vecchi nello stock immobiliare), sebbene nelle dinamiche di mercato di alcuni segmenti sembri aumentare il peso della qualità energetica, come nel caso degli immobili di pregio. Tale tendenza può essere letta come un incoraggiante segnale della crescente considerazione dell'efficienza energetica come elemento essenziale e imprescindibile di un edificio. Di contro, l'efficienza energetica non sembra essere un elemento sufficientemente valorizzato nelle ristrutturazioni edilizie.

Tramite delle campagne informative mirate, sarà dunque necessario trasferire tale consapevolezza anche ai compratori e venditori delle categorie edilizie di minor pregio, al fine di capitalizzare il potenziale di efficientamento del settore immobiliare oggi ampiamente inespresso. Al successo di tale percorso dovrà necessariamente contribuire la maggiore formazione degli agenti immobiliari professionali, in grado di orientare i compratori verso gli immobili energeticamente più efficienti al momento dell'acquisto.