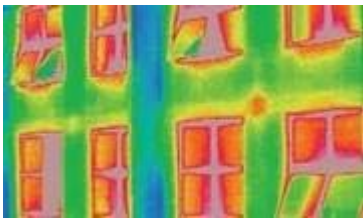


L'efficienza non fa breccia nel mercato immobiliare



Il 70% di chi vende un immobile non considera importante l'efficienza energetica; il 59% degli agenti immobiliari ritiene inutile la certificazione. Basterebbero questi due dati a rendere evidente come il mercato immobiliare (lato domanda e lato offerta) sia rimasto piuttosto impermeabile alle iniziative di stimolo all'efficienza che vengono dall'Europa e dal governo nazionale.

I dati sono tratti dall'ultimo Rapporto Annuale sull'Efficienza Energetica messo a punto da I-Com, Enea e Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionisti), che analizza tra l'altro la percezione dei protagonisti della filiera edilizia rispetto al tema dell'efficienza energetica attraverso interviste condotte su un panel di 300 agenti immobiliari.

Quanto alla ripartizione per classi energetiche degli immobili compravenduti, gli agenti evidenziano una netta preponderanza di immobili di classe energetica molto bassa. Secondo gli intervistati, circa il 50% degli acquirenti non ha una percezione adeguata dell'importanza del tema dell'efficienza energetica; il 70% di chi vende non considera l'efficienza energetica un fattore in grado di concorrere alla valorizzazione del proprio immobile. Secondo il 59% degli agenti immobiliari, la certificazione energetica degli edifici non rappresenta, ad oggi, uno strumento utile o capace di orientare la scelta dell'acquirente verso edifici efficienti. Ciò nonostante, il 90% degli intervistati offre, presso la propria agenzia, servizi di certificazione energetica degli edifici e il 60% dei clienti decide di avvalersene. L'80% del campione ritiene che sia importante attivare iniziative volte a incrementare la percezione che un immobile energeticamente efficiente abbia maggiore valore di mercato rispetto ad un immobile meno efficiente; il 65% del campione dichiara che il finanziamento degli interventi di efficienza energetica rappresenta un ostacolo ma il 90% si dice disponibile a promuovere strumenti di finanziamento presso i clienti; il 60% del campione è disponibile ad intraprendere percorsi di formazione sull'efficienza energetica, mentre il 52% ha già affrontato il tema nell'abito di sessioni dedicate;

L'analisi di I-Com, coordinata dal vicepresidente Franco D'Amore, evidenzia la necessità di incentivare la convergenza di domanda e offerta verso standard energetico-ambientali più elevati. Obiettivo funzionale non solo al conseguimento degli obiettivi di risparmio energetico in capo al settore immobiliare, ma anche alla ripresa economica del comparto. Come sempre quanto si parla di efficienza, la questione del credito è centrale: chi intende riqualificare il proprio immobile dovrà avere a disposizione strumenti nuovi, che coinvolgano anche gli agenti immobiliari quale canale diretto di promozione.

In allegato un estratto dello studio.