

Focus edilizia

Enea lancia l'allarme: «L'efficienza energetica non spinge le vendite»

Nelle compravendite immobiliari l'efficienza energetica non è un elemento decisivo nelle scelte: per l'Enea, infatti, il 56% delle vendite è stato in 'classe G', la peggiore di tutte

Andrea Ropa
ROMA

IL RISPARMIO in bolletta può attendere. Nelle compravendite immobiliari, infatti, l'efficienza energetica non è ancora un elemento decisivo nelle scelte degli italiani, anche se pian piano sta conquistando spazi rispetto al

passato. È questo il quadro che emerge dallo studio realizzato da Enea (Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile), Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) e I-Com (Istituto per la Competitività) che fotografa l'impatto sul settore del cosiddetto 'Fattore E' (l'efficienza). Infatti, spiega Enea, «se nel 2017 da un lato si è registrata una crescita (+0,5%) della riqualificazione del patrimonio abitativo, dall'altro il 56% delle vendite totali è stato nella classe G, la peggiore di tutte, il 24% nelle classi E ed F, il 13 nelle classi C e D e solo il 7% nelle classi energetiche A e B, ovvero le migliori.

GUARDANDO la tipologia di immobili venduti nel 2017, i meno efficienti dal punto di vista energetico sono le villette (il 54,7%) e, ancor di più i bilocali (66,7%), mentre solo il 4,4% dei bilocali e l'8,7% delle villette appartiene alle classi energetiche più alte

(A+, A e B). In controtendenza rispetto al quadro generale gli immobili di pregio: nel 2017, infatti, le vendite di abitazioni che rientrano nelle tre classi energetiche più efficienti sono salite dal 14,1% del 2016 al 22,1%. In aumento anche la percentuale di immobili in classe energetica

A+, A e B compravenduti nei centri storici delle principali città italiane: si passa dal 6,4% del 2016 al 10,8% del 2017. Nelle zone periferiche, invece, questa percentuale diminuisce. Da questi dati emerge che l'efficienza energetica è un elemento che incide nel caso di immobili di maggior valore economico, mentre non arriva ancora a fare la differenza su case di minor costo.

NELLO STUDIO è inoltre riportata l'opinione degli agenti immobiliari su alcuni aspetti specifici. In tema di Ape (Attestato di prestazione energetica), ad esempio, il 50% degli intervistati ritiene che non venga utilizzata per orientare le scelte di chi compra o vende; per aumentarne l'utili-

tà, il 44% degli agenti immobiliari ritiene che debba essere trasformata in uno strumento dinamico in grado di far capire all'acquirente quali saranno i suoi reali consumi energetici quando andrà a vivere nella sua nuova abitazione.

E PER IL 48% degli agenti, l'eventuale inserimento nei listini immobiliari di una specifica voce relativa alle abitazioni 'ristrutturate green' non avrebbe un rilevante impatto sui clienti. Infine, sempre secondo gli agenti immobiliari, la scarsa attenzione degli acquirenti alla classe energetica degli immobili è legata alla struttura familiare, alla disponibilità di spesa e alla consapevolezza ambientale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Inaugurato a ottobre 2014, il Bosco Verticale di Milano è uno dei progetti più significativi in Italia di edilizia residenziale attenta all'efficienza energetica

