

| **TENDENZE E SOCIETÀ** | di Ester Cantarelli

Riqualficazione dei condomini: serve un patto di filiera

Secondo Marco Marcatili, economista e responsabile sviluppo di Nomisma,
c'è ancora molta strada da percorrere per attivare e far entrare
nel vivo il mercato della riqualficazione



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

40

Mercato reale della riqualificazione



2,6 MILIONI DI FAMIGLIE
Domanda potenziale
di **compravendita**
residenziale



5,8 MILIONI DI FAMIGLIE
Domanda potenziale
di **riqualificazione**
residenziale



250 MILIONI EURO
Fabbisogno reale
di riqualificazione
residenziale

Fonte: dati Nomisma

Nel nostro Paese, su 30 milioni di unità abitative residenziali 17 milioni sono condomini (secondo l'elaborazione effettuata da Nomisma su dati Istat e Nomisma), un patrimonio costituito prevalentemente da immobili realizzati prima degli anni Settanta e per questo bisognoso di importanti interventi di riqualificazione, messa a norma e manutenzione. Ma quale è realmente in Italia la situazione di questo mercato? A sottolineare l'importanza di questa riqualificazione, senza la quale sarebbe difficile raggiungere gli obiettivi nazionali ed europei di sostenibilità energetica e ambientale e di sicurezza, ci pensa Marco Marcatili, economista e responsabile sviluppo per la sperimentazione di servizi innovativi e la ricerca di nuovi mercati non ancora presidiati da Nomisma.

«Finora il mercato della riqualificazione – afferma Marcatili – si è strutturato prevalentemente come mercato di emergenza, caratterizzato da interventi ad hoc per rispondere alle singole necessità e richieste di manutenzione soprattutto in chiave di riqualificazione energetica. Il processo di affermazione di questo mercato, ostacolato nel corso degli anni, trova ora maggiori opportunità grazie agli incentivi e a novità importanti come ad esempio la cessione del credito di imposta che però non sono sufficienti». Grazie alle detrazioni fiscali, secondo Marcatili, le famiglie hanno sì avuto uno strumento per poter procedere con la manutenzione o il rinnovamento della propria unità immobiliare, ma questo è avvenuto soprattutto laddove vi era già a priori l'intenzione

di procedere con un intervento di riqualificazione. La possibilità di beneficiare, in luogo della detrazione, della cessione del corrispondente credito ai fornitori o ad altri soggetti privati, e gli incentivi stessi, sono sì elementi che possono stimolare la domanda ma si scontrano con altri aspetti che invece frenano il mercato della riqualificazione: «Delle 5,6 milioni di famiglie che rappresentano la domanda potenziale di riqualificazione del settore residenziale – prosegue Marcatili – il 35% si colloca fuori dal mercato a causa di vincoli di liquidità che impediscono di sostenere i costi non coperti dalla cessione del credito così come l'accesso a possibili finanziamenti, il che, a livello condominiale si traduce in un 35% che voterà sfavorevolmente a qualsiasi intervento». Analizzando nel dettaglio la domanda del mercato della riqualificazione, e in particolare le motivazioni espresse dalle famiglie italiane in merito ai lavori da eseguire, emerge una “nuova coscienza” che indica come «per la prima volta l'attenzione delle famiglie sia indirizzata al contenimento delle spese, ragionando così non sul breve ma sul medio termine, guardando soprattutto ai consumi e al risparmio che ne deriva», aggiunge l'economista di Nomisma. C'è una maggiore sensibilità da parte dei nostri connazionali verso il contenimento delle spese e l'efficienza energetica, preferenze che si traducono anche in numeri secondo i dati contenuti nel Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia del febbraio 2019 della Banca d'Italia: il 15% delle abitazioni compravendute nel quarto trimestre del

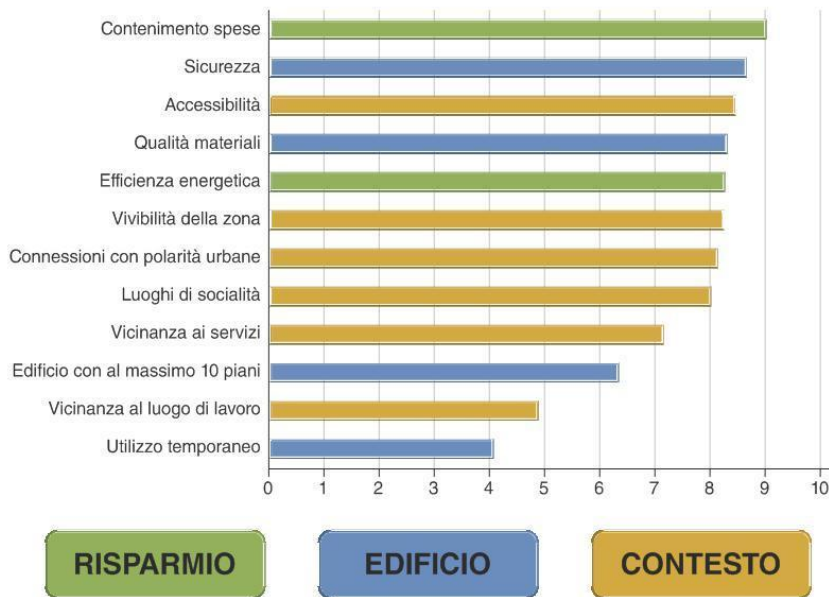


«È necessario un accordo di filiera trasparente che riunisca tutti i principali attori coinvolti nel processo di riqualificazione, dal mondo delle costruzioni agli istituti finanziari, dal settore pubblico alle utilities»

MARCO MARCATILI
economista e responsabile
sviluppo Nomisma

TENDENZE E SOCIETÀ

Una nuova "coscienza"



Fonte: dati Nomisma

CLASSE ENERGETICA DEGLI IMMOBILI VENDUTI NEL QUARTO TRIMESTRE 2018

Ripartizione geografica	Classe energetica dell'immobile				
	Nessuna	A-B-C	D-E	F-G	Totale
Nord Ovest	3,1	15,6	22,4	58,9	100,0
di cui: aree urbane	1,8	22,5	23,8	51,9	100,0
aree non urbane	4,2	10,0	21,2	64,6	100,0
Nord Est	5,3	18,9	21,3	54,5	100,0
di cui: aree urbane	5,2	21,4	20,3	53,1	100,0
aree non urbane	5,3	18,2	21,6	54,8	100,0
Centro	7,9	10,3	19,1	62,7	100,0
di cui: aree urbane	8,1	10,2	12,8	68,9	100,0
aree non urbane	7,7	10,5	24,7	57,1	100,0
Sud e Isole	20,2	14,0	20,1	45,7	100,0
di cui: aree urbane	11,1	15,3	29,5	44,1	100,0
aree non urbane	23,4	13,5	16,7	46,3	100,0
Popolazione residente					100,0
Aree urbane (>250.000 abitanti)	5,2	17,8	20,4	56,6	100,0
Aree non urbane (<=250.000 abitanti)	8,2	13,4	21,3	57,0	100,0
Aree metropolitane (>500.000 abitanti)	4,2	17,6	19,7	58,5	100,0
Aree non metropolitane (<=500.000 abitanti)	8,2	14,0	21,5	56,3	100,0
Totale	7,1	15,0	21,0	56,9	100,0

Fonte: Banca Italia Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia

2018 appartiene alle classi energetiche più performanti (A, B e C) – a fronte del 9% dell'anno precedente – con punte superiori al 20% nelle maggiori aree urbane del Nord Italia. Una fetta in continua crescita ma ancora minoritaria rispetto al 56,9% delle abitazioni in classe F e G che hanno caratterizzato la maggior parte delle compravendite dello stesso periodo. Un gap tra abitazioni efficienti ed energivore che deve essere colmato attraverso una politica di valorizzazione e riqualificazione degli immobili che necessita, secondo Marcatili, di un patto di filiera.

L'IMPORTANZA DI UN ACCORDO DI FILIERA

Non basta, infatti, l'interesse delle famiglie per il risparmio energetico e la riduzione dei consumi a tradurre le necessità e le richieste di riqualificazione in interventi concreti; è invece

«necessario un accordo di filiera trasparente – sottolinea l'economista – che riunisca tutti i principali attori coinvolti nel processo di riqualificazione, dal mondo delle costruzioni agli istituti finanziari, dal settore pubblico alle utilities. È necessaria una sinergia tra tutti questi soggetti per far sì che domanda e offerta si incontrino rimettendo in moto il mercato. In questo scenario le utilities stanno avendo un ruolo rilevante nel proporre soluzioni interessanti per i condomini, raccogliendo risposte positive, mentre l'edilizia paga lo scotto di essere arrivata in ritardo perché meno capace di sviluppare la propria offerta in un progetto che integri tutto ciò che è legato all'involucro con l'impiantistica e il finanziamento del credito, elementi invece racchiusi nelle proposte delle utilities. Il mondo delle costruzioni è stato ed è ancora concentrato esclusivamente sull'involucro e meno sugli impianti e fa fatica a entrare nel segmento finanziario, nonostante qualcosa si stia muovendo come dimostra il recente accordo tra Ance e Deloitte. Fino a quando le imprese del settore edile riterranno che il vero business sia racchiuso nella formula "costruire e vendere" non andranno da nessuna parte. Dovranno invece iniziare ad ampliare le loro prospettive e guadagnare sulla gestione dell'immobile, come già accade a livello europeo, in un'ottica

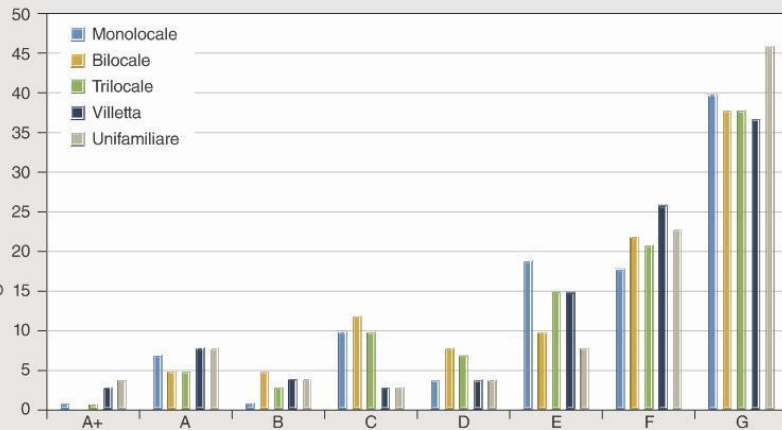
EFFICIENZA ENERGETICA E MERCATO IMMOBILIARE

A conferma della fotografia scattata dai dati della Banca d'Italia sull'attenzione dei nostri connazionali all'efficienza energetica per l'acquisto della propria abitazione, vi è l'analisi elaborata da Enea, Istituto per la competitività (I-Com) e Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionisti (Fiaip) sulle compravendite del 2018. Secondo questo report, infatti, gli immobili compravenduti nelle migliori classi energetiche (A+ A e B) sono aumentati del 6% rispetto al 2017, passando dal 22 al 28%, mentre gli immobili in classe G, la peggiore, scendono al di sotto del 50%, rappresentando in particolare il 37% delle villette e il 46% delle ville unifamiliari, contro il 54% e il 67% del 2017.

L'efficienza energetica spinge il mercato, come emerge da questo studio che ha elaborato le risposte di oltre 600 agenti immobiliari su tutto il territorio nazionale, analizzando l'andamento del mercato immobiliare nel 2018 focalizzandosi sulla classe energetica degli edifici e delle abitazioni e guardando alla percezione dei diversi attori del mercato immobiliare rispetto all'importanza del tema efficienza energetica.

La percentuale di immobili nelle classi A+, A e B rappresenta, infatti, il 77% degli immobili di nuova costruzione venduti nel 2018, mentre per quanto riguarda gli immobili in buone condizioni e da ristrutturare, gli edifici nelle prime tre classi energetiche rappresentano rispettivamente l'11% e il 5% del totale. Positivi anche i segnali che vengono dal segmento degli edifici ristrutturati per i quali si è passati dal 10% del 2017 al 22% del 2018 nelle percentuali di edifici appartenenti alle classi energetiche più performanti (A+, A e B).

Distribuzione per classe energetica rispetto alla tipologia di immobile compravenduto (% , anno 2018)



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

di ripensamento del proprio business basato su servizi e processi di gestione che porterà a creare flussi di cassa reinventandosi nuovi modi di abitare, come può essere ad esempio il servizio a canone agevolato per le persone anziane». Se l'offerta è in fermento, la domanda è invece in difficoltà, fa sapere Marcatili, non disponendo delle risorse necessarie per coprire i costi degli interventi di riqualificazione, «le famiglie dovrebbero pensare solamente a vivere le proprie abitazioni e non chiedere loro di occuparsi anche della ristrutturazione e del reperimento delle risorse. Ciò che manca realmente è una figura, una sorta di pivot, che stimoli il mercato mettendosi al centro per favorire l'incontro e la sinergia tra domanda, offerta, mondo finanziario e amministrazione pubblica. Occorrono più certezza e stabilizzazione, oltre a una maggiore presenza di soggetti che garantiscano il finanziamento della quota che le famiglie non riescono a coprire, a cui si deve aggiungere, una maggiore informazione affinché tutti siano a conoscenza delle opportunità a disposizione e si possa così diffondere la consapevolezza che gli immobili efficienti hanno

un elevato valore di mercato. Inoltre, le amministrazioni pubbliche devono puntare a colmare il gap tra periferie e il contesto urbano che le circonda, perché gli investimenti per la riqualificazione si attivano laddove i complessi condominiali non sono circondati da situazioni di degrado, degrado che nelle aree periferiche, dove la necessità di intervenire è maggiore, rappresenta invece un enorme ostacolo all'avvio dei lavori». Ciononostante, conclude Marcatili, si possono intravedere segnali positivi che fanno ben sperare: «Se è vero che il tema dell'abitare è un tema fluido caratterizzato da numerose variabili che in questo momento stanno frenando la situazione, gli incentivi, la disponibilità di alcuni istituti di credito a concedere i mutui verdi e le novità messe in campo ci consentono di dire che nel breve periodo si potrà agire con efficacia sui condomini che dispongono maggiori risorse, augurandoci che nel frattempo si creino i presupposti finanziari per far partecipare al mercato anche quel 35% di famiglie che al momento sono escluse dalla domanda per far riacquistare valore al proprio immobile». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA