

[Stampa](#)[X Chiudi](#)

Condominio

Il mercato non premia il valore dell'attestato

Un bel voto sulla pagella energetica ha pochissimi effetti sul prezzo di vendita di una casa, a meno che non si tratti di una costruzione nuova di zecca e realizzata con tutti i crismi dell'efficienza. L'opinione di chi opera ogni giorno sul mercato è chiarissima. «Se parliamo di immobili usati, la certificazione non è ancora entrata nelle trattative», commenta Mauro Danielli, consigliere nazionale di Fimaa, la Federazione italiana mediatori agenti d'affari. «La maggior parte delle nostre città è costituita da edifici che hanno più di 40 anni e non possono rientrare nella classe A o nella classe B: quindi l'attestato energetico, almeno in questa fase, non può essere un elemento distintivo».

Un'indagine a campione del Cened, il catasto energetico della Lombardia, sembra confermare questa impressione: in Lombardia il consumo medio degli edifici residenziali per il riscaldamento invernale è di 180 kWh al metro quadrato all'anno, pari alla classe G. Il dato migliora per gli immobili più recenti, ma anche quelli realizzati dopo il 2007 hanno un consumo medio di 121 kWh al metro quadrato all'anno, tutt'altro che esaltante.

Questa, comunque, non è l'unica spiegazione della scarsa considerazione per l'efficienza energetica. Un ostacolo tutto sommato banale – ma decisivo nella prassi – è il momento in cui il compratore entra in contatto con la certificazione. Nella maggior parte dei casi, infatti, il documento gli viene consegnato dopo il preliminare, se non addirittura al rogito, quando il prezzo è già stato concordato.

E c'è anche un'altra ragione apparentemente secondaria, ma in realtà molto rilevante. Come spiega Roccò Attinà, presidente onorario di Fiaip, la Federazione italiana agenti immobiliari professionali, «molto spesso chi compra un immobile usato è intenzionato a eseguire dei lavori di ristrutturazione, magari sostituendo la caldaia e i doppi vetri, e quindi dedica pochissima attenzione al rendimento dell'edificio».

Perché la classe energetica entri a far parte delle valutazioni immobiliari, perciò, occorre innanzitutto maggiore sensibilità da parte dei cittadini. Che dovrebbero imparare una lezione semplicissima: per scaldare un alloggio efficiente si può spendere molto meno dei 2mila euro all'anno spesso indicati come importo medio. I compratori, quindi potrebbero "usare" i consumi elevati per pretendere uno sconto; mentre i venditori, al contrario, potrebbero far leva sull'efficienza per spuntare un prezzo più alto. Al momento, però, le cose vanno diversamente. Ed è altamente probabile che l'elemento energetico sia stato ininfluenza nel prezzo di quasi tutti i 132.700 appartamenti e i 55.700 edifici non residenziali venduti nei primi tre mesi di vigenza delle nuove regole, dal 1° luglio al 30 settembre (fonte agenzia del Territorio). Avranno pesato, se mai, i soliti elementi: metratura, piano, servizi, qualità delle finiture, e così via.

Le questione cambia, invece, per le nuove costruzioni. Racconta Attinà: «Se un'impresa realizza un edificio in classe A può puntare a venderlo a un prezzo leggermente più alto. Peraltro, se quello stesso edificio viene acquistato sulla carta e il compratore ha la possibilità di scegliere, quasi sempre si accontenterà di una classe inferiore pur di spendere meno».

C. D. O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA 08-02-2010

© Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti sono riservati