

■ SELPRESS ■
www.selpress.com

Dlgs 192/2005) chiede che tutte le unità immobiliari trasferite a titolo oneroso siano dotate dell'attestato, diversamente dal testo precedente che chiedeva l'allegazione. A complicare il quadro, poi, si sono aggiunte le Linee guida, che consentono di fare a meno dell'attestato se si dichiara che l'immobile è in classe G e consuma molta energia.

Con il risultato che - tolti i casi in cui è la legge regionale a imporre l'allegazione e a prevedere sanzioni - sul punto c'è una certa confusione. Addirittura, tra i tecnici interpellati ce ne sono otto secondo i quali «la certificazione dipende dal notaio» oppure «è a discrezione del notaio». Il che, ovviamente, non è vero. Ma è anche attraverso equivoci come questi che passa la via italiana alla certificazione energetica.

ATTESTATO COMUNE

Alcuni tecnici, interpellati dai clienti, propongono una certificazione unica per tutto il palazzo. Ma è possibile una certificazione energetica condominiale? Nei fatti no, anche se può essere vantaggioso che la certificazione sia richiesta con delibera dell'assemblea condominiale ed eseguita in tutti i piani da un solo certificatore. Infatti le caratteristiche della caldaia comune e, in genere, quelle delle pareti sono analoghe. Tuttavia andranno differenziate le prestazioni degli appartamenti più esposti al freddo (come l'ultimo piano) e quelle degli alloggi meglio coibentati (perché per esempio, con doppi vetri). Una certificazione veramente comune sarà fattibile solo per gli appartamenti ai piani intermedi con esposizione al sole e dimensioni simili. Queste le prescrizioni nazionali, che mutano però nelle regioni con certificazioni autonome (Lombardia, Emilia, Piemonte, Liguria, Alto Adige).

G. T.

Il giudizio degli agenti. Operatori ancora scettici

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.

IL MANCATO DECOLLO

Il patrimonio edilizio è troppo vecchio per i distinguo sui consumi. Riscontri migliori con le nuove costruzioni 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 immobi-

le 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 entra 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 influente 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.