

## EFFICIENTAMENTO ENERGETICO: QUANTO SEI DISPOSTO A PAGARE IN PIÙ PER UNA CASA EFFICIENTE?

- *Un'indagine commissionata dal Gruppo Gabetti e condotta dal Politecnico di Milano e dal Politecnico di Torino analizza, sulla base della disponibilità di un ampio dataset di offerte immobiliari residenziali, le preferenze degli italiani nel campo delle performance energetico-ambientali delle abitazioni e come queste influiscono sui prezzi di compravendita.*
- *Secondo il Politecnico di Milano e il Politecnico di Torino, a Milano per un tipico appartamento di 100mq del valore di 450.000 euro la disponibilità a pagare per la classe A è di ulteriori 38.000 euro circa, un premio dell'8,4%. Premio che a Roma è del 5%, a Torino oltre il 17%, a Firenze del 3-4% e a Padova del 12%.*

La ricerca realizzata da **PoliMi** (guidata dal prof. Gianpaolo Rosati, ordinario di Tecnica delle costruzioni di PoliMI) e **PoliTo** su richiesta del Gruppo Gabetti – in particolare per Abaco Team, Patrigest, Gabetti Home Value e Gabetti Lab – analizza **l'impatto delle caratteristiche energetico-ambientali** di edifici multifamiliari sul loro valore di mercato. La ricerca fa riferimento all'analisi del fenomeno su cinque grandi città italiane: Roma, Milano, Torino, Firenze e Padova. I due atenei hanno applicato due metodologie differenti, un'indagine econometrica su dati forniti da Gabetti per il Polito e una ricerca tramite survey a un campione di famiglie per il Polimi.

*"Sono diverse le ragioni che ci hanno spinto a voler realizzare questa analisi: innanzitutto perché siamo stati i primi a investire nell'ambito della riqualificazione, inoltre le nuove normative europee in campo di efficientamento energetico, hanno reso ancora più evidente quanto sia vetusto il patrimonio residenziale italiano (il 74% è stato costruito prima degli anni '80, ovvero circa 9 milioni di edifici) e quanto, quindi, sia fondamentale intervenire immediatamente con opere di riqualificazione. Vi è poi una maggiore consapevolezza degli italiani verso le tematiche energetiche, anche in tema 'casa', e questa nuova tendenza richiede di essere analizzata. Lato business, invece, la necessità di riqualificare energeticamente gli edifici ha aperto enormi spazi di mercato per il settore immobiliare e vi è la necessità di individuare gli strumenti necessari per soddisfare ancora di più le esigenze di questo mercato"* commenta **Roberto Busso**, Amministratore Delegato Gruppo Gabetti.

I modelli sviluppati hanno fornito **due principali evidenze scientifiche**:

- 1) Esiste una relazione tra la prestazione degli edifici efficienti e i prezzi di vendita immobiliari, ma la stessa cambia rispetto alle caratteristiche della città;
- 2) Tale relazione muta al variare della posizione dell'immobile (se in centro, semicentro o periferia) anche in maniera rilevante (caratteristica posizionale).

### MILANO

**Indagine econometrica POLITO.** A **Milano**, la prestazione energetica è apprezzata dalle famiglie esclusivamente per gli immobili con classe energetica A, che si concretizza con la disponibilità a

pagare un contributo medio stimato di **377,68€/mq** in più rispetto al valore dell'immobile. **Considerando un tipico appartamento di 100mq del valore di 450.000 euro (4.500 €/mq), la disponibilità a pagare per la classe A è di ulteriori 38.000 euro circa, quindi un premio medio dell'8,4%.**

Se si va ad analizzare la **caratteristica posizionale**, la prestazione energetica degli edifici nella **zona centrale di Milano non è molto rilevante, se non per gli immobili più efficienti. Probabilmente le scelte delle famiglie in questa zona sono dettate da altre caratteristiche, come l'ubicazione, o il valore storico degli edifici e le loro qualità architettoniche.** Tuttavia, via via che ci si allontana dal centro, il contributo della classe energetica alla formulazione del valore dell'immobile è percepito anche per le classi intermedie e, in particolare, dalla A alla E: nella zona semicentrale gli immobili in classe A e B sono quelli che danno un premio maggiore, superando di molto la media e arrivando anche a un premio del 17%.

**Indagine POLIMI (questionario qualitativo).** A Milano, capitale del benessere economico del Paese e città con le quotazioni più alte in tema di abitazioni, per una classe A si è disposti a sborsare anche 32.977 euro in più, 24.108 euro per una classe B.

### Risultati analisi qualitativa Polimi: Milano

DISPONIBILITÀ A PAGARE IN %	DISPONIBILITÀ A PAGARE IN €
% richiesta della disponibilità a pagare in termini assoluti	Tali %, se proporzionate alla disponibilità media per l'acquisto di un appartamento nella città di Milano, pari a 490.000 euro, riflettono i seguenti valori:
• 6,73% in più per la Classe A	• 32.977 € in più per la Classe A
• 4,92% in più per la Classe B	• 24.108 € in più per la Classe B
• 3,17% in più per la Classe C	• 15.533 € in più per la Classe C
• 1,96% in più per la Classe D	• 9.604 € in più per la Classe D
• 1,47% in più per la Classe E	• 7.203 € in più per la Classe E

## ROMA

**Indagine econometrica POLITICO.** A Roma, emerge una relazione significativa tra prezzo e classe energetica solo nelle classi energetiche più performanti, dalla C alla A. Per la classe energetica C si è disposti a pagare un contributo di 366,08€/mq, con un premio dell'11,58%, mentre per la classe energetica A il contributo è di 169,04€/mq, con un premio del 4,34%.

Rispetto alla **caratteristica posizionale**, Come nel caso di Milano, nella **zona centrale** di Roma le scelte dei consumatori sono guidate maggiormente da caratteristiche estrinseche degli immobili o preferenze localizzative intra urbane. Nei **quartieri semicentrali**, la relazione positiva tra prezzo e classe energetica è percepita solo per gli immobili con almeno la classe C-D.

**Indagine POLIMI (questionario qualitativo).** Anche i romani si mostrano sensibili all'efficientamento energetico, ma con disponibilità economiche più basse rispetto ai milanesi.

## Risultati analisi qualitativa Polimi: Roma

DISPONIBILITÀ A PAGARE IN %	DISPONIBILITÀ A PAGARE IN €
% richiesta della disponibilità a pagare in termini assoluti	Tali %, se proporzionate alla disponibilità media per l'acquisto di un appartamento nella città di Roma, che risulta essere pari 348.000 euro, riflettono i seguenti valori:
• 4,77% in più per la Classe A	• 16.596 € in più per la Classe A
• 3,3% in più per la Classe B	• 11.484 € in più per la Classe B
• 2,12% in più per la Classe C	• 7.377 € in più per la Classe C
• 1,61% in più per la Classe D	• 5.600 € in più per la Classe D
• 1,42% in più per la Classe E	• 4.941 € in più per la Classe E

## TORINO

**Indagine econometrica POLITO.** A **Torino**, lo scenario cambia ulteriormente. Qui, il **contributo della classe energetica è percepito in tutte le classi energetiche**, dal livello F in su. Tuttavia, le famiglie sono disposte a pagare un contributo maggiore per la classe energetica A, che è stimato intorno ai **498€/mq**. Considerando un tipico appartamento di 100mq, il premio monetario è del **17%**, pari a 49.851 euro.

Tuttavia, i risultati hanno anche evidenziato la **diversità dei quartieri di Torino** nel contributo della classe energetica. Nel **centro città**, come nei casi di Roma e Milano, non esiste un vero apprezzamento per le caratteristiche energetiche da parte del consumatore. Nei **quartieri semicentrali a ridosso del centro**, l'apprezzamento delle famiglie è maggiormente evidente per le classi A e B. Nei quartieri semicentrali più periferici, tutte le classi energetiche concorrono alla determinazione del valore immobiliare.

**Indagine POLIMI (questionario qualitativo).** I torinesi, rispetto ad esempio ai romani, sono disposti a spendere di più per assicurarsi un immobile di buona classe energetica. A fronte, infatti, di prezzi medi inferiori per le abitazioni, le disponibilità a pagare sono più alte.

## Risultati analisi qualitativa Polimi: Torino

DISPONIBILITÀ A PAGARE IN %	DISPONIBILITÀ A PAGARE IN €
% richiesta della disponibilità a pagare in termini assoluti	Tali %, se proporzionate alla disponibilità media per l'acquisto di un appartamento nella città di Torino, che risulta essere pari 312.000 euro, riflettono i seguenti valori:
• 5,69% in più per la Classe A	• 17.752 € in più per la Classe A
• 3,92% in più per la Classe B	• 12.230 € in più per la Classe B
• 2,38% in più per la Classe C	• 7.425 € in più per la Classe C
• 1,43% in più per la Classe D	• 4.461 € in più per la Classe D
• 1,24% in più per la Classe E	• 3.868 € in più per la Classe E

## FIRENZE

**Indagine econometrica POLITICO.** A **Firenze**, la scelta delle famiglie ricade su immobili con almeno una classe D. Tuttavia, l'analisi evidenzia che non esiste una vera e propria differenza tra le prime 4 classi energetiche. La disponibilità a pagare stimata per la **classe energetica A o B è di 118,94€/mq**. Considerando un tipico appartamento di 100mq, l'importo monetario è di circa 11.894€.

A livello di quartieri, nella **zona centrale** l'impatto della prestazione energetica non è percepito dal mercato, mentre è percepito maggiormente nei **quartieri semicentrali**. Nei **quartieri periferici**, il contributo della classe energetica esiste esclusivamente per gli immobili con prestazioni alte.

**Indagine POLIMI (questionario qualitativo).** Anche i fiorentini sono sensibili all'argomento ma meno, per esempio, dei torinesi e dei padovani.

### Risultati analisi qualitativa Polimi: Firenze

DISPONIBILITÀ A PAGARE IN %	DISPONIBILITÀ A PAGARE IN €
% richiesta della disponibilità a pagare in termini assoluti	Tali %, se proporzionate alla disponibilità media per l'acquisto di un appartamento nella città di Firenze, che risulta essere pari 337.000 euro, riflettono i seguenti valori:
• 4,45% in più per la Classe A	• 14.996 € in più per la Classe A
• 3,18% in più per la Classe B	• 10.716 € in più per la Classe B
• 1,41% in più per la Classe C	• 4.751 € in più per la Classe C
• 1,07% in più per la Classe D	• 3.605 € in più per la Classe D
• 1,03% in più per la Classe E	• 3.471 € in più per la Classe E

## PADOVA

**Indagine econometrica POLITICO.** A **Padova**, la classe energetica risulta una variabile importante, dalla F (106,38€/mq) alla A (233,29€/mq). Tuttavia, il premio non è legato sempre alle prestazioni energetiche, in quanto le classi B, C e D, ottengono da parte delle famiglie una disponibilità a pagare maggiore rispetto alla classe energetica A. La disponibilità a pagare delle famiglie è maggiore per la classe energetica D a cui assegna un premio del 20% (406,25€/mq), seguono la classe B con un premio del 16,43% (389,96€/mq) e la classe C con un premio del 16,37% (350,55€/mq).

Tuttavia, analizzando le diverse zone della città, si può dimostrare come **il contributo della classe energetica alla determinazione del valore cambia a seconda della zona in cui si trova l'immobile**. Padova è l'unica delle cinque città analizzate dalla ricerca in cui le famiglie percepiscono il contributo della classe energetica anche nel centro città, dove ad avere il premio maggiore sono le classi B e D. Nella **zona semicentrale**, il contributo della classe energetica è percepito maggiormente per le classi dalla A alla D. Anche in **periferia**, i premi maggiori vanno dalla A alla D.

**Indagine POLIMI (questionario qualitativo).** I padovani sono disposti a pagare circa 17.000 euro in più per una classe A.

## Risultati analisi qualitativa Polimi: Padova

DISPONIBILITÀ A PAGARE IN %	DISPONIBILITÀ A PAGARE IN €
% richiesta della disponibilità a pagare in termini assoluti	Tali %, se proporzionate alla disponibilità media per l'acquisto di un appartamento nella città di Padova, che risulta essere pari 335.000 euro, riflettono i seguenti valori:
• 5,05% in più per la Classe A	• 16.917 € in più per la Classe A
• 3,49% in più per la Classe B	• 11.691 € in più per la Classe B
• 1,98% in più per la Classe C	• 6.633 € in più per la Classe C
• 1,11% in più per la Classe D	• 3.718 € in più per la Classe D
• 1,04% in più per la Classe E	• 3.484 € in più per la Classe E

Come commenta **Marta Bottero, professore ordinario di Estimo del Politecnico di Torino**, che ha coordinato l'indagine qualitativa della ricerca: *"Nelle zone centrali delle città analizzate, la classe energetica non è determinante nella scelta delle famiglie. Sono più rilevanti caratteristiche come la posizione, le peculiarità estetiche/architettoniche/storiche degli edifici e la vicinanza a servizi specifici. Il premio legato alla classe energetica inizia a essere percepito nella zona semicentrale e con maggiore incidenza nella zona periferica e suburbana in quasi tutte le città. Il valore cresce proporzionalmente all'efficienza energetica. Il fenomeno potrebbe essere legato al fatto che in queste zone il patrimonio edilizio efficiente sia di realizzazione recente, o caratterizzato da un buono stato di manutenzione capitalizzato anche nella variabile della classe energetica"*.

**Andrea Bassi, professore a contratto del Politecnico di Milano**, docente di economia ed estimo civile, co-direttore del Master in Valuation & Advisory, che ha coordinato l'indagine qualitativa della ricerca, afferma: *"Il questionario ha permesso di approfondire la propensione delle famiglie all'acquisto di soluzioni abitative con classi energetiche alte correlata alla disponibilità a riconoscere un valore, in termini di spesa, per tale caratteristica. Abbiamo rilevato la consapevolezza del consumatore riguardo all'efficienza energetica degli edifici e alla comparazione della sua preferibilità rispetto a possibili caratteristiche concorrenti. La disponibilità a pagare è evidente anche nella metodologia qualitativa: in termini economici le famiglie sarebbero disposte ad accettare un incremento del prezzo dell'immobile efficiente a partire da 3.000 euro a circa 21.000 euro"*.

## RISULTATI FINALI

Dall'analisi congiunta dei risultati si osserva come, in generale, vi sia un **apprezzamento per la classe energetica in tutte le città analizzate. Tale apprezzamento è tanto maggiore quanto più alta è la classe energetica.** Il rapporto costi/benefici è il nodo centrale: le famiglie sono interessate alla classe energetica solo quando questa **evidenzia un sostanziale aumento delle prestazioni energetiche** dell'edificio e, quindi, una conseguente diminuzione della spesa sui consumi. Infatti, il **beneficio dovuto a una maggiore classe energetica è percepito solo per classi superiori alla D a Firenze, mentre a Milano tale preferenza si verifica solo nel caso della classe energetica massima.**

Un'altra evidenza è che, **nelle zone centrali delle città, la classe energetica sia ininfluenza sulla formazione del prezzo di vendita degli immobili.** Questo perché le famiglie sono più interessate

ad altre caratteristiche degli immobili centrali di pregio (come la storicità degli edifici, o la loro prossimità a servizi o punti di interesse). Una situazione che risulta comune a tutte le città.

Infine, se si eccettuano Torino e Firenze, o casi estremi come Roma, **la classe energetica è una caratteristica molto apprezzata nelle zone semicentrali e periferiche della città**, supportando l'ipotesi secondo la quale, in zone in cui i potenziali parametri intrinseci (come la storicità o la qualità architettonica ad esempio) o estrinseci (come la prossimità a servizi ed amenità) sono meno influenti, tale caratteristica di efficienza energetica diventa un parametro discriminante nelle scelte degli individui. D'altra parte la cosiddetta "classe media" ha un buon livello di consapevolezza circa le tematiche ambientali, percepisce l'impatto positivo a lungo termine sui costi di esercizio di un immobile efficiente, ed entro certi limiti dispone di un budget sufficiente per scegliere l'efficienza e localizzarsi in semicentro.

### **COME CAMBIERÀ IL MERCATO?**

*"L'indagine evidenzia un aumento del divario tra il patrimonio riqualificato, che vedrà una domanda in costante crescita e un relativo aumento del valore, e il patrimonio non riqualificato che invece subirà un calo costante della domanda con conseguente diminuzione del valore. Nelle aree suburbane, la domanda di abitazione si concentrerà sempre di più su immobili con classe energetica elevata e si prospettano, inoltre, ulteriori massivi interventi di riqualificazione energetica degli immobili con classe energetica più bassa rispetto a quelli già realizzati grazie all'Ecobonus. Vista la notevole dimensione di mercato, vi sarà una tendenza degli istituti di credito ad ampliare l'offerta di mutui green per acquisto e ristrutturazione a tassi maggiormente sostenibili. Gli immobili riqualificati aumenteranno la qualità dell'offerta e stimoleranno il mercato delle compravendite"* dichiara **Diego Vitello, Senior Research Analyst Ufficio Studi del Gruppo Gabetti**.

### **QUALE RISVOLTO COMMERCIALE?**

**Roberto Busso, AD del Gruppo Gabetti**, nel commentare il risvolto commerciale della ricerca sostiene che: *"I risultati emersi da questa ricerca sono un preziosissimo supporto per l'orientamento delle scelte strategiche di investimento sugli asset. L'interpretazione dei dati emersi e la loro applicazione nell'ambito della valutazione immobiliare, fatta da Valutatori Esperti, permettono in modo molto più oggettivo di ricostruire il valore aggiunto che un asset residenziale può acquisire man mano che diventa più efficiente dal punto di vista energetico. Una valutazione immobiliare basata su un data set, come quello analizzato dai due politecnici, è una fonte unica di comparables sul territorio. L'analisi condotta offre anche un quadro più puntuale dello stato attuale delle nostre abitazioni e indica la strada da seguire per gestirne la valorizzazione. Inoltre possiamo supportare al meglio i grandi portafogli immobiliari residenziali strutturando efficienti politiche di gestione per ottimizzare l'asset management. Infine, oltre al valore aggiunto per la gestione dell'immobile, i dati emersi dall'analisi qualitativa sono preziosi per profilare con più precisione le preferenze dei possibili acquirenti e orientare la progettazione dello sviluppo immobiliare"*.

\*\*\*

### **METODOLOGIA DI ANALISI**

Lo studio si basa su un metodo di ricerca misto che combina dati quantitativi e qualitativi al fine di sviluppare un'analisi completa del problema in esame. La ricerca si compone pertanto di due parti in capo, rispettivamente, al Politecnico di

Torino (guidato dalla professoressa Marta Bottero) ed al Politecnico di Milano (guidato dal prof. Gianpaolo Rosati, ordinario di Tecnica delle costruzioni). La prima si configura come una metodologia quantitativa basata sul metodo dei prezzi edonici, attraverso la quale è possibile analizzare un bene come composto da un set di attributi, e di misurare l'utilità specifica del consumatore dovuta alla quantità di ognuno di tali attributi (nel caso specifico le caratteristiche di un immobile). La seconda, condotta dal Politecnico di Milano, si basa sulla somministrazione di un questionario focalizzato sull'analisi della consapevolezza del consumatore riguardo alla efficienza energetica degli edifici e alla comparazione della sua preferibilità rispetto a possibili caratteristiche concorrenti (locazione, caratteristiche intrinseche ed estrinseche dell'immobile), oltre che l'analisi di queste in rapporto alle caratteristiche socio-economiche dei rispondenti stessi. I risultati delle due analisi sono stati comparati al fine di giungere ad un'interpretazione robusta degli impatti esaminati.

---

## IL GRUPPO GABETTI

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione.

---

## CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

**Francesca Brambilla** – [francesca.brambilla@secnewgate.it](mailto:francesca.brambilla@secnewgate.it) – 3386272146

**Michele Bon** – [michele.bon@secnewgate.it](mailto:michele.bon@secnewgate.it) – 338 6933868