



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 695996



## **BUILD CONNECTION**

**Un percorso condiviso per lo sviluppo del mercato della  
riqualificazione in Emilia-Romagna**

**REPORT FINALE**

**Marzo 2017**

*Nomisma*

**BUILD CONNECTION**

**Un percorso condiviso per lo sviluppo del mercato della riqualificazione in Emilia-Romagna**

**BUILD CONNECTION**

**Un percorso condiviso per lo sviluppo del mercato  
della riqualificazione in Emilia-Romagna**

**Redazione a cura di**

NOMISMA - SOCIETÀ DI STUDI ECONOMICI S.p.A.

Strada Maggiore, 44 - 40125 Bologna, Italy

tel. +39 (051) 6483111

[www.nomisma.it](http://www.nomisma.it)

e

ASTER S. Cons. p. A. – CNR Area della Ricerca di Bologna

Via Gobetti, 101 - 40129 – Bologna

Tel. +39 051 6398099

[www.aster.it](http://www.aster.it)

**Gruppo di lavoro**

Teresa Bagnoli (Aster – Coordinatore)

Donata Folesani (Aster)

Federico Fontolan (Nomisma)

Elena Goldoni (Aster)

Ilaria Guidalotti (Nomisma)

Serena Maioli (Aster)

Marco Marcatili (Nomisma - Coordinatore)

Johnny Marzialetti (Nomisma)

Giovanni Salvarani (Nomisma)

Si ringraziano i partecipanti ai focus group: Marco Cenacchi, Marco Corradi, Adelaide Mondo, Claudio Mazzotti, Marco Savoia, Federico Beffa, Fabio Ferrari, Alessandro Colciago, Maurizio Massanelli, Fabio Piancastelli, Marco Mari, Paola Jannelli, Massimiliano Luise, Virginio Trivella, Tiziana De Nittis, Attilio Raimondi, Angela Soverini, Massimo Pinardi, Luca Bosi, Cristina Boaretto, Alessandro Ferraresi, Gianni Verga, Maurizio Bottaini.

2

## Sommario

<b>Introduzione</b>	<b>4</b>
<b>1. Casa, energia, sostenibilità: i numeri chiave</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Una domanda segmentata</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Un'offerta inadeguata</b>	<b>11</b>
<b>1.3 Politiche imprecise</b>	<b>14</b>
<b>1.4 E la finanza?</b>	<b>16</b>
<b>2. I risultati dei focus group</b>	<b>18</b>
<b>2.1 Struttura e obiettivi dei focus group</b>	<b>18</b>
<b>2.2 Composizione del gruppo di lavoro</b>	<b>19</b>
<b>2.3 I tre messaggi chiave sulle barriere di mercato</b>	<b>20</b>
<b>2.4 I quattro messaggi chiave relativi agli orientamenti da perseguire</b>	<b>22</b>
<b>3. Filiera in cerca di mercato, mercato in cerca di filiera: proposte operative per l'Emilia-Romagna</b>	<b>25</b>
<b>4. BUILD LAB nella cornice internazionale</b>	<b>31</b>
<b>APPENDICE METODOLOGICA</b>	<b>33</b>

## Introduzione

Il progetto BUILDINTEREST nasce con l'obiettivo—di migliorare l'attrattività e la finanziabilità degli investimenti in efficienza energetica e sostenibilità in edilizia. La genesi europea del progetto, finanziato all'interno del programma Horizon 2020 e svolto in parallelo in tre diversi contesti europei (Olanda, Francia, Italia), da soggetti che provengono da esperienze e realtà differenti (mercato, finanza, innovazione), comporta l'adozione di una visione e di un metodo condivisi: partire dalle esperienze concrete dei mercati locali per elaborare soluzioni realmente applicabili e condivisi con i soggetti pubblici e privati rilevanti.

Per arrivare a questi obiettivi, Aster in collaborazione con Nomisma ha progettato e realizzato un percorso di raccolta, analisi e confronto delle esigenze e delle prospettive concrete di mercato attraverso il coinvolgimento di una quindicina di operatori in tema di efficientamento energetico e sostenibilità in edilizia. In particolare, è stato utilizzato lo strumento del focus group con tre momenti di incontro: agli stakeholder presenti (domanda, offerta, finanza, policy) è stato chiesto dapprima di individuare, insieme al gruppo di lavoro Nomisma-Aster, i fattori di ostacolo allo sviluppo di un mercato dell'efficientamento energetico di ampia scala e successivamente quali azioni possono essere immaginate per sbloccare il mercato e realizzarne il pieno potenziale.

Muovendo dal gruppo dei partecipanti al focus group, l'obiettivo finale di Buildinterest è di sviluppare un gruppo di lavoro permanente - una sorta di *Regional Financing Platform* - che, nell'ambito della Strategia di Specializzazione Intelligente dell'Emilia-Romagna, agisca proattivamente per supportare e rilanciare lo sviluppo del Sistema Industriale "Edilizia e Costruzioni", in particolare l'ambito "costruzioni sostenibili" ed efficienza energetica, nell'incentivare il mercato della riqualificazione del patrimonio costruito del territorio regionale.

Il presente report rappresenta il primo passo di questo percorso. In particolare, partendo da una sintesi dei dati e dalle analisi già esistenti sull'efficientamento energetico in Italia (capitolo 1), il report esplora i principali messaggi emersi nel corso dei focus group (capitolo 2) per poi individuare i primi passi possibili per lo sviluppo di una piattaforma di supporto alla Regione Emilia-Romagna in tema di sviluppo del mercato dell'efficientamento energetico.

## 1. Casa, energia, sostenibilità: i numeri chiave

### 1.1 Una domanda segmentata

Di cosa parliamo concretamente quando facciamo riferimento al patrimonio edilizio da rigenerare in Italia? Sulla base dei dati ufficiali dell'ultimo censimento ISTAT del 2011 è possibile determinare la consistenza del parco immobiliare nazionale. L'ISTAT ha censito 14.452.680 edifici e 63.115 complessi di edifici, con un incremento intercensuario rispettivamente pari al 13,1% e al 64,4%.

**Tabella 1 - Numero di edifici e complessi di edifici per stato d'uso e tipologia d'uso – Valori assoluti e valori percentuali**

Stato d'uso	Tipo d'uso	Edifici		Complessi di edifici	
		Valori assoluti	Valori %	Valori assoluti	Valori %
Utilizzati	Residenziale	12.187.698	84,3%		
	Produttivo	287.039	2,0%	15.332	24,3%
	Commerciale	246.082	1,7%	6.342	10,0%
	Direzionale/terziario	60.462	0,4%	1.709	2,7%
	Turistico/ricettivo	61.426	0,4%	3.098	4,9%
	Servizi	178.356	1,2%	14.971	23,7%
	Altro tipo di utilizzo	688.182	4,8%	13.160	20,9%
	Totale parziale	13.709.245	94,9%	54.612	86,5%
Non utilizzati		743.435	5,1%	8.503	13,5%
<b>Totale</b>		<b>14.452.680</b>	<b>100,0%</b>	<b>63.115</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Censimento Istat 2011

È di tipo residenziale l'84,3% degli edifici complessivamente censiti (pari a 12.187.698), in crescita dell'8,6% rispetto al 2001, in linea con l'incremento riscontrato per le famiglie. Il 51,8% degli edifici è costituito da abitazioni singole, mentre nel complesso gli oltre 12 milioni di edifici residenziali contengono 31.208.161 abitazioni. Di queste, sono 24.169.961 quelle effettivamente abitate, mentre ammontano a poco più di 7 milioni le abitazioni non occupate.

Oltre il 56% del parco edilizio è stato costruito prima degli anni '70, quando sono state emanate le prime norme sull'antisismica (legge 1086 del 1971) e sul risparmio energetico (legge 376 del 1976). Per tali edifici, la quota di immobili in stato di conservazione pessimo o mediocre varia dal 16% per gli edifici costruiti negli anni '60 ad oltre il 28% per quelli costruiti prima del '45.

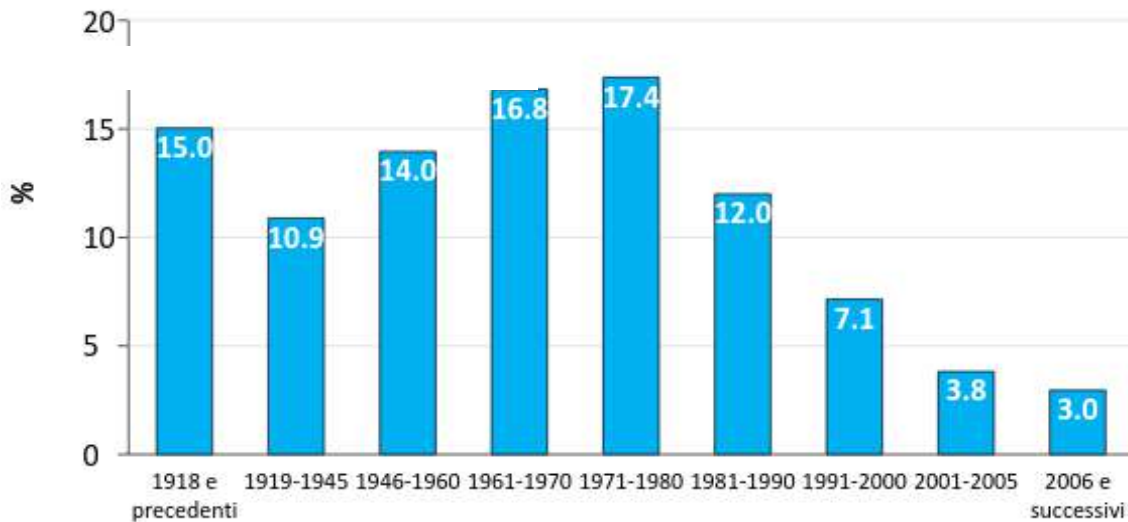
Il carente stato qualitativo degli immobili residenziali è testimoniato anche dai dati di fonte Nomisma sulle compravendite di abitazioni avvenute nel 2016, secondo cui meno di un quarto di tali abitazioni appartiene alle classi energetiche più elevate, e solo il 7,4% è costituito da immobili di classe A o A+.

La restante parte degli edifici censiti dall'ISTAT è costituita dagli edifici non residenziali (circa 1 milione e

5

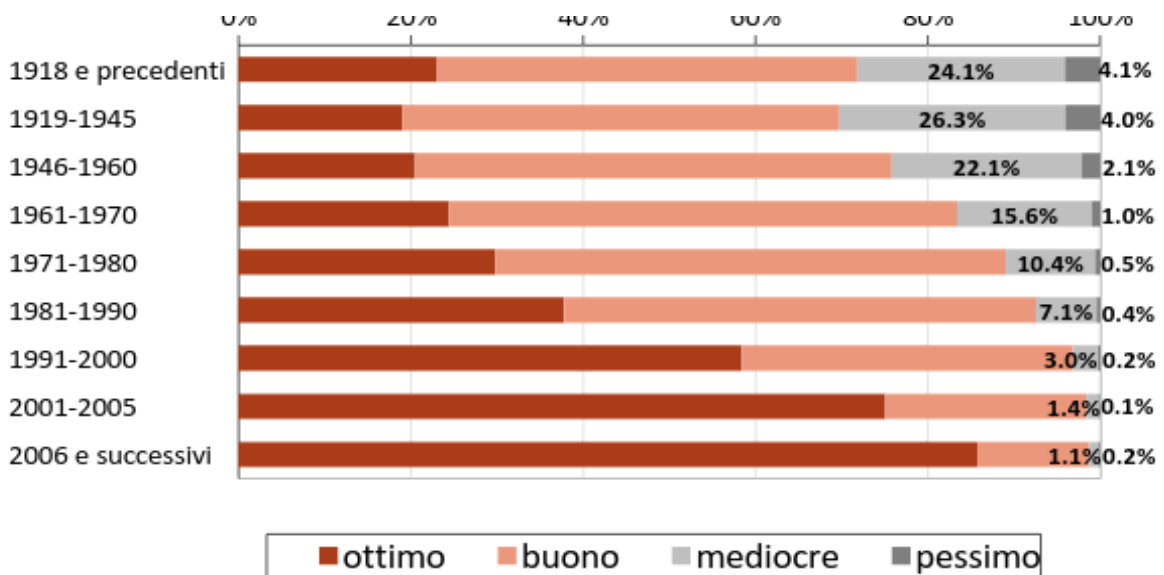
mezzo di edifici), tra i quali la fetta più ampia è costituita da quelli destinati ad uso produttivo (18,9%), seguono quelli commerciali (16,2%) e per servizi (11,7%), mentre più ridotta è la quota di edifici ad uso turistico/ricettivo e direzionale/terziario. Vi sono inoltre sul territorio oltre 700.000 edifici che risultano non utilizzati, per recupero edilizio o perché in condizioni precarie di sicurezza.

Figura 1 – Numero di abitazioni per epoca di costruzione – valori percentuali



Fonte: Censimento Istat 2011

Figura 2 – Numero di abitazioni per epoca di costruzione e stato di conservazione – valori percentuali



Fonte: Censimento Istat 2011

Limitando l'attenzione al patrimonio immobiliare pubblico, sebbene in presenza di dati parziali (la rilevazione del Dipartimento del Tesoro, infatti, ha censito il 61% degli Enti Pubblici), la Pubblica Amministrazione detiene circa 800 mila immobili pari a 300 milioni di mq di superficie. Tra gli immobili a fini istituzionali, la parte preponderante in termini di superfici è rappresentata dagli edifici scolastici (71,8 milioni di mq) e dagli uffici (34,8 milioni di mq), mentre gli immobili con finalità residenziale e commerciale occupano una superficie pari a 39,8 milioni di mq.

**Figura 3 – Patrimonio immobiliare della Pubblica Amministrazione al 31 dicembre 2013**

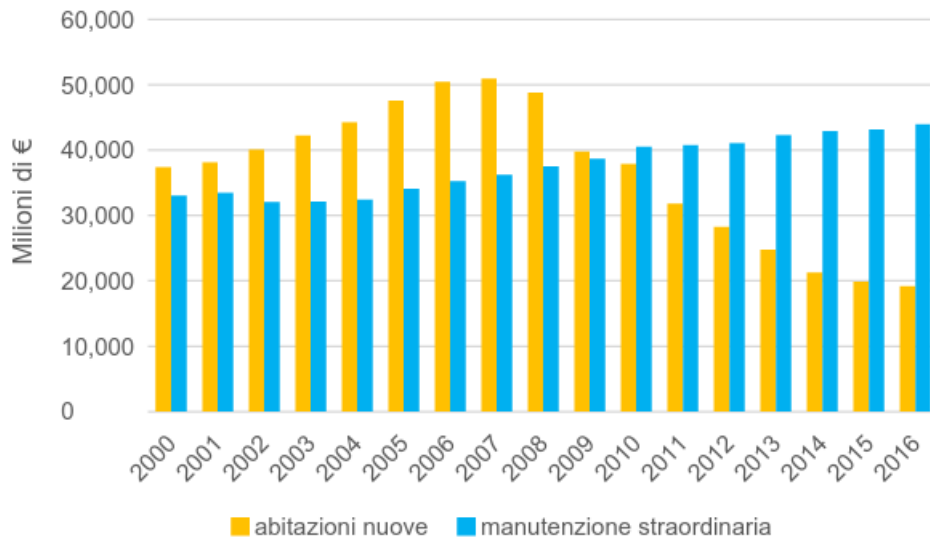
TIPO DI FINALITA'	Unità Immobiliari		Superficie	
	(Numero)	(%)	(mq)	(%)
<b>RESIDENZIALE E COMMERCIALE</b>	<b>612.839</b>	<b>76,24%</b>	<b>39.801.167</b>	<b>13,30%</b>
<b>FINI ISTITUZIONALI</b>	<b>191.034</b>	<b>23,76%</b>	<b>259.381.962</b>	<b>86,70%</b>
Ufficio strutturato ed assimilabili	41.916	5,21%	34.809.026	11,63%
Edificio scolastico	31.080	3,87%	71.828.684	24,01%
Magazzino e locali di deposito	29.931	3,72%	7.391.106	2,47%
Impianto sportivo	13.178	1,64%	32.766.617	10,95%
Fabbricato per attività produttiva	11.992	1,49%	9.273.072	3,10%
Altro	62.937	7,83%	103.313.456	34,53%
<b>TOTALE</b>	<b>803.873</b>	<b>100,0%</b>	<b>299.183.129</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Dipartimento del Tesoro

Ma quanto incide nel mercato italiano la componente di domanda legata alle ristrutturazioni e all'efficientamento energetico?

Alcuni dati mostrano come questo comparto abbia in realtà fatto da cuscinetto al pesante ridimensionamento del settore immobiliare dopo il 2008, tanto che, per quanto riguarda gli investimenti in costruzioni, nel corso del 2015 oltre i due terzi del totale degli investimenti residenziali è riconducibile a interventi di manutenzione straordinaria, unici a crescere di volume dal 2008 ad oggi.

Figura 4 – Investimenti in costruzioni residenziali per tipologia (Milioni di €) - Valori concatenati (anno base=2010)

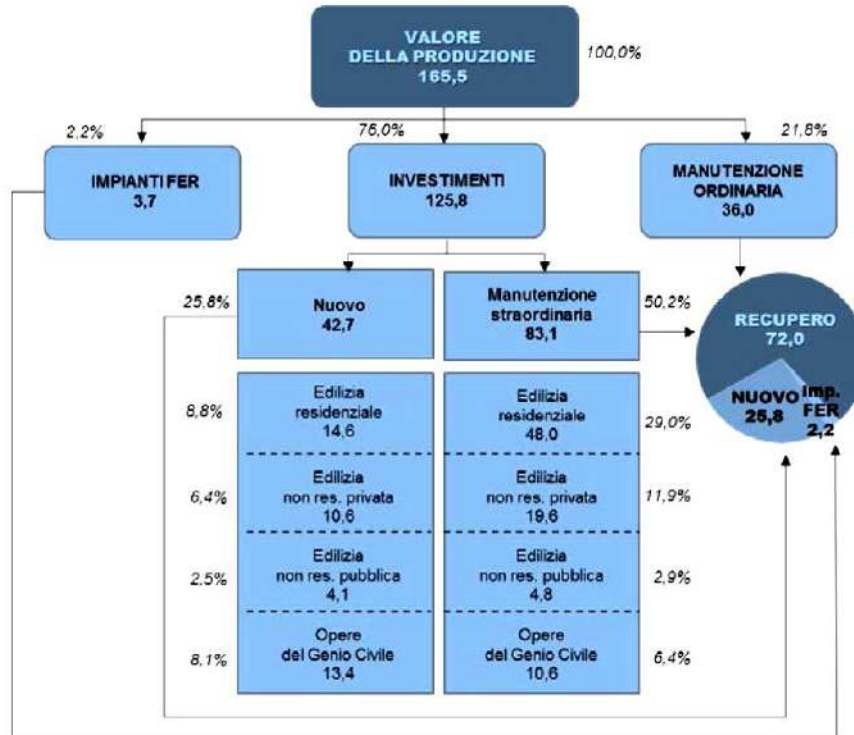


Fonte: elaborazioni ANCE su dati ISTAT

Complessivamente, il settore delle costruzioni ha fatto registrare nel 2015 un valore della produzione pari a 165,5 miliardi di euro, di cui 119 miliardi (72%) dovuti alla manutenzione del patrimonio esistente, sia ordinaria (36 miliardi) sia soprattutto straordinaria (83 miliardi), cresciuta notevolmente di importanza negli ultimi anni, come enunciato poc’anzi. Infatti, nel 2007 la manutenzione straordinaria nel suo complesso valeva il 47% degli investimenti in costruzioni; nel 2015 è salita al 66%, con una punta del 76,7% nel comparto residenziale.

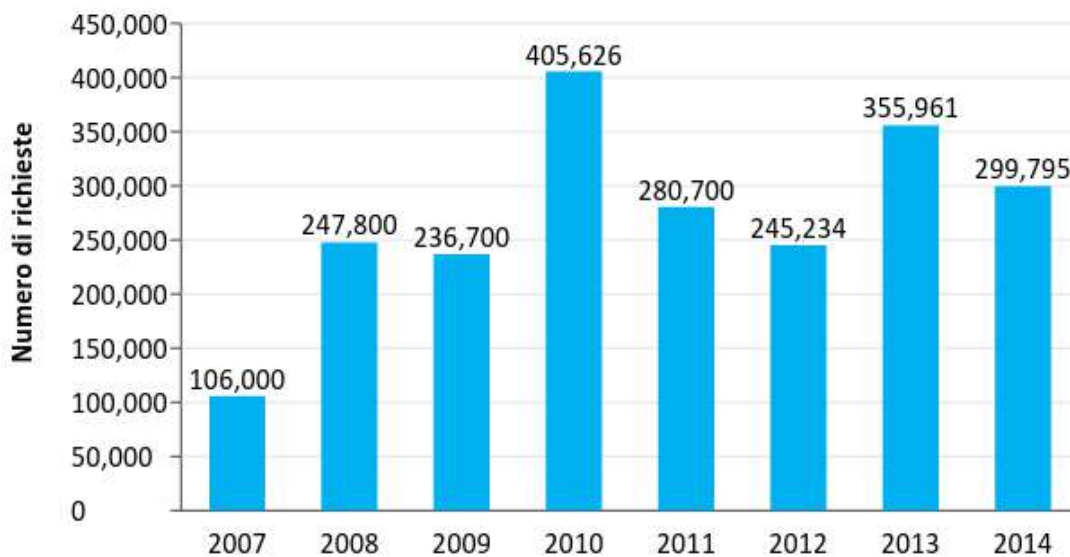


Figura 5 – Il valore della produzione nel settore delle costruzioni (miliardi di euro correnti), anno 2015



Fonte: Cresme/SI

Figura 6 - Richieste di detrazioni fiscali (55% e 65%) per il risparmio energetico – Numero

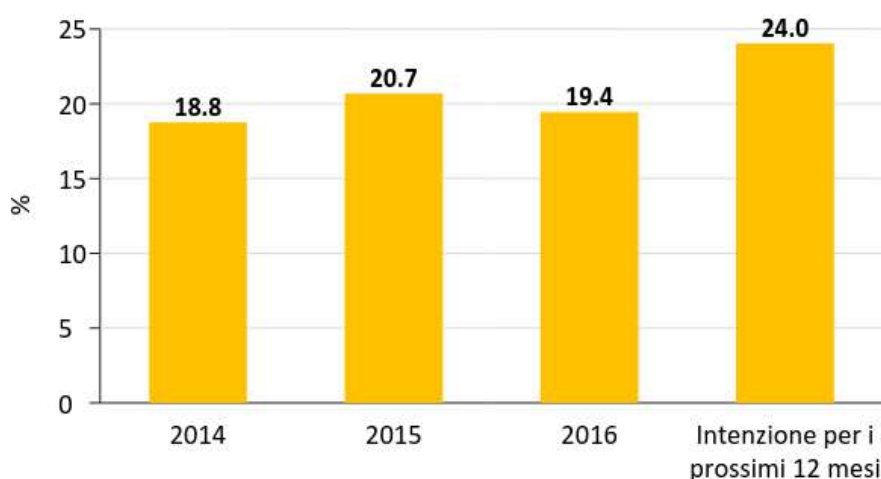


Fonte: Enea

La rilevanza di questo trend è evidente anche guardando all'andamento delle richieste di detrazioni fiscali (55% e 65%) per gli interventi di risparmio energetico. Sono infatti oltre due milioni le richieste ricevute per interventi di questo tipo solo tra 2007 e 2014, a segnalare l'esistenza di una forte domanda latente. Anche i risvolti occupazionali sono significativi: ai 3,2 miliardi di euro ascrivibili agli interventi di riqualificazione energetica incentivati con le detrazioni fiscali del 65%, corrispondono 39.000 addetti diretti e 59.000 complessivi, compresi gli indiretti. Per il periodo 2007-2014 l'impatto occupazionale complessivo è stimato in 257.000 lavoratori diretti e 386.000 se si considera anche l'indotto: una media di circa 50.000 occupati l'anno, con un trend in forte crescita negli anni più recenti.

L'ormai abituale Indagine Nomisma sulle famiglie italiane, che monitora annualmente i comportamenti di risparmio e di consumo delle famiglie con particolare riferimento al comparto immobiliare, fornisce alcuni elementi aggiuntivi di riflessione. Un primo elemento riguarda l'evidente consolidamento di un trend di domanda di interventi di ristrutturazione: circa un quinto delle famiglie italiane ha avviato negli ultimi anni (o ha intenzione di avviare nei prossimi dodici mesi) interventi di ristrutturazione della propria abitazione.

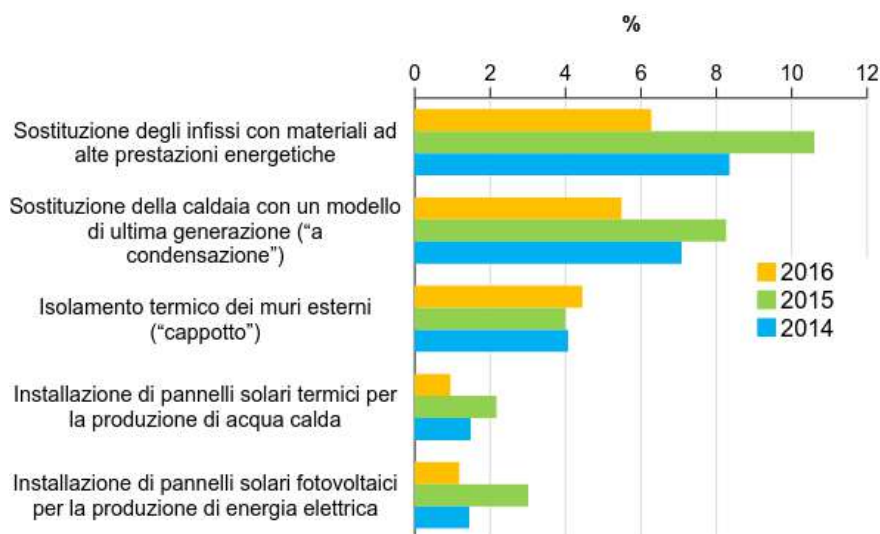
Figura 7 – Percentuale di famiglie che hanno effettuato interventi di ristrutturazione dell'abitazione principale



Fonte: Indagine Nomisma 2016

In particolare, gli interventi più richiesti dalle famiglie sono stati la sostituzione degli infissi e della caldaia, segue la coibentazione delle superfici esterne, mentre appare più ridotta la domanda per pannelli termici e fotovoltaici.

Figura 8 - Percentuale di famiglie che hanno effettuato interventi per l'efficienza energetica per tipologia di intervento



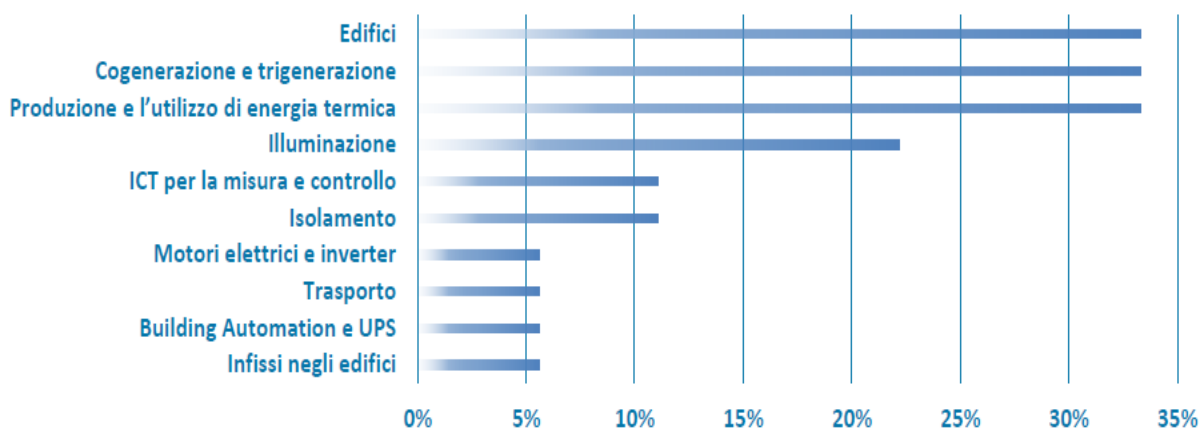
Fonte: Indagine Nomisma 2016

## 1.2 Un'offerta inadeguata

Il sistema dell'offerta, intendendo con questo termine il sistema delle imprese che a vario titolo effettuano interventi di efficientamento energetico, è particolarmente frammentato. Le condizioni di mercato attuali non hanno per ora favorito la creazione di una filiera industriale strutturata, quanto un insieme variegato composto soprattutto di piccole imprese che fanno micro-interventi nelle case private. Un soggetto che dovrebbe essere protagonista dal lato dell'offerta è quello delle ESCo, imprese che, attraverso la fornitura di tutti i servizi tecnici, commerciali e finanziari necessari per realizzare un intervento di efficienza energetica, dovrebbero rappresentare uno dei principali inneschi della riqualificazione e dell'efficientamento del patrimonio edilizio. Tuttavia, come emerge da alcuni numeri e da una recente ricerca condotta da Nomisma, il sistema nazionale delle ESCo non è stato completamente in grado di svolgere questa funzione, per una serie di motivi che saranno illustrati di seguito. Se è chiaro quindi che le ESCo non sono rappresentative di tutto il mondo dell'offerta, allo stesso tempo il loro caso rappresenta l'evidenza più significativa di quanto e perché l'efficienza energetica non abbia ancora generato una filiera industriale solida e strutturata.

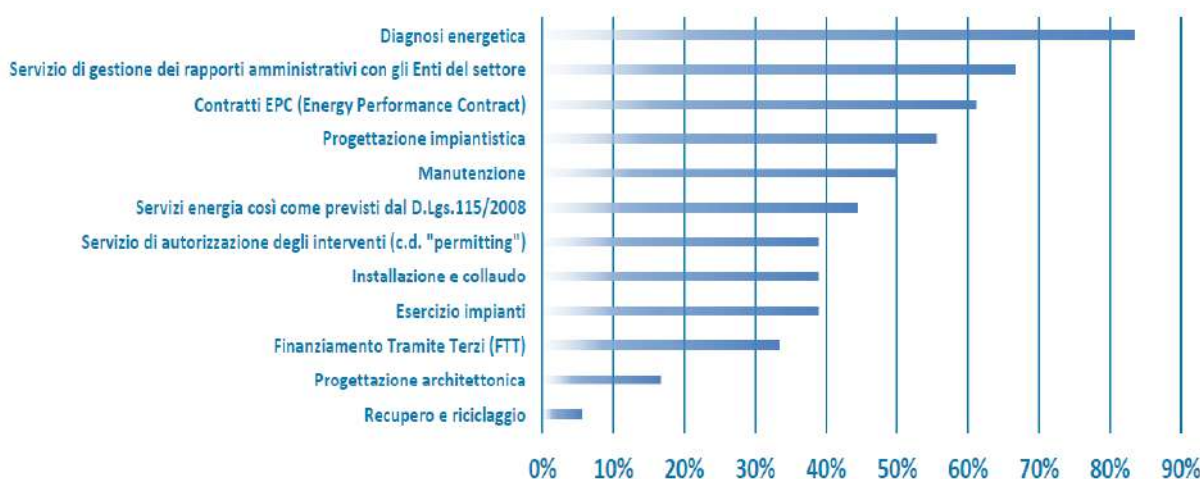
In Italia le *Energy Service Company (ESCO)* operano in particolare nei settori delle tecnologie per la produzione e l'utilizzo di energia termica, dei sistemi di cogenerazione e trigenerazione e nella gestione e riqualificazione energetica degli edifici, settore in cui opera circa un terzo delle imprese.

Figura 9 - Distribuzione delle ESCo per area (scelta multipla)



Fonte: ENEA, 2015

Figura 10 - Principali attività svolte dalle ESCo (scelta multipla)



Fonte: ENEA, 2015

L'attività delle ESCo, pertanto, è focalizzata nella stragrande maggioranza dei casi (oltre l'80%) nella diagnosi energetica degli edifici, nella gestione delle pratiche amministrative per l'ottenimento di titoli ed incentivi (65%), e per oltre il 60% nella stipula e realizzazione dei contratti EPC.

Il 76,7% del loro fatturato proviene dai settori residenziale, commerciale e terziario, mentre il 23,2% giunge dal settore industriale, all'interno del quale si ha una predominanza del comparto dei trasporti, di quello meccanico e dell'alimentare.

Secondo un recente studio realizzato dal Politecnico di Milano (Energy Efficiency Report 2016), il fatturato complessivo delle ESCo nel 2015 è stimabile in 1,43 miliardi di euro, costituito da un ammontare degli investimenti pari a 654 milioni di euro, a cui si aggiungono 454 milioni derivanti dalla gestione dei Titoli di Efficienza Energetica e, infine, dal volume d'affare legato all'erogazione di servizi aggiuntivi, come ad

esempio il «servizio calore» o la fornitura del vettore energetico, che vale circa 330 milioni di euro.

Se si confrontano i 654 milioni di euro di investimenti realizzati dalle ESCo con i 5,63 miliardi di euro di investimenti rivolti all'efficientamento energetico in Italia nel corso del 2015, ci si rende conto del peso ancora molto ridotto occupato da questi operatori del mercato dell'efficienza. La stragrande maggioranza degli interventi, infatti, è ancora di tipo «self-made», in cui l'operatore realizza "in casa" l'intervento di efficienza energetica, rivolgendosi generalmente ad un fornitore tecnologico (nel caso di un operatore industriale o del terziario) oppure seguendo le indicazioni degli installatori (se si tratta di un proprietario di un'abitazione).

Le ESCo manifestano una evidente difficoltà ad inserirsi nel settore della Pubblica Amministrazione (dove la loro quota di mercato è di circa il 15%) e, ancor di più, in quello residenziale (con una quota attorno all'1%). Tuttavia, anche escludendo questi due settori, esse coprono una fetta di mercato di appena il 21,2% del totale.

Le ESCo che operano sul mercato italiano, infatti, scontano una struttura dimensionale eccessivamente ridotta: circa il 79% delle ESCo ha un fatturato inferiore ai 5 milioni di euro, e questo fa sì che esse dimostrino inadeguate a sviluppare competenze competitive rispetto a quelle già in possesso dei clienti, soprattutto di quelli dimensionalmente maggiori e più energivori. Anche con riferimento agli appalti per interventi di riqualificazione energetica, la gran parte delle ESCo è tagliata fuori da questo tipo di mercato dal momento che il valore medio di un appalto è nell'ordine dei 5 milioni di euro.

Figura 11 – Identikit delle ESCo italiane

	GRUPPO 1 Fatturato minore di 5 mln €	GRUPPO 2 Fatturato compreso tra 5 e 12,5 mln €	GRUPPO 3 Fatturato maggiore di 12,5 mln €
<b>Consistenza</b>	<b>79%</b>	<b>6%</b>	<b>15%</b>
<b>Fatturato Medio</b>	0,576 mln €	83 mln €	210 mln €
<b>Patrimonio Netto Medio</b>	0,378 mln €	1,8 mln €	55 mln €
<b>EBIT medio</b>	0,005 mln €	0,04 mln €	2,4 mln €

Fonte: Nomisma, 2015

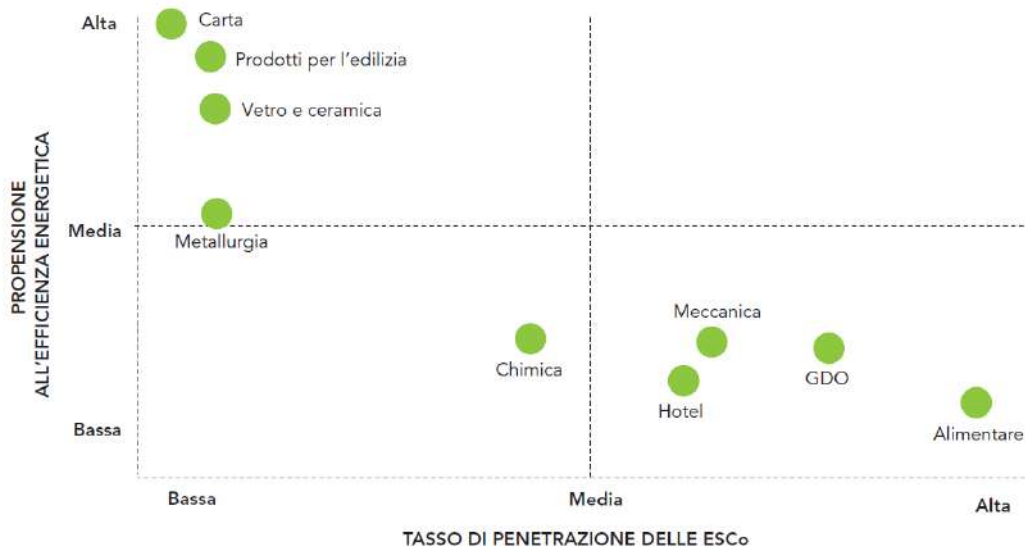
Il grado di maturità del mercato italiano per quanto riguarda l'efficienza energetica è ancora piuttosto basso, se si considera che il ricorso agli operatori specializzati (ossia alle ESCo) è piuttosto ridotto e limitato agli interventi meno strutturati.

Anche la propensione all'efficienza energetica nel settore industriale è complessivamente limitata, con il settore più avanzato, quello della carta, comunque fermo ad investimenti nell'ordine del 2,8% rispetto alla bolletta annua. Si avverte, pertanto, la mancanza di settori trainanti, in grado cioè di combinare sia una forte propensione all'investimento in efficienza energetica sia una elevata capacità di interfacciarsi con gli

operatori del settore.

Le cause di questa situazione sono da ricercarsi nella ridotta propensione del sistema industriale ad investire in efficienza energetica, nella difficoltà di ottenere finanziamenti rivolti all'efficienza energetica dal sistema bancario, oltre alla difficoltà delle ESCo di sviluppare progettualità e competenze adeguate.

**Figura 12 - Propensione all'efficienza energetica dei settori industriali (% di investimenti rispetto alla bolletta energetica) e tasso di penetrazione delle ESCo (% di interventi realizzati dalle ESCo rispetto a quelli "self made")**



Fonte: Energy Efficiency Report 2016, Politecnico di Milano

### 1.3 Politiche da rinnovare

Uno dei principali meccanismi di policy che ha svolto il ruolo di "innesco" del mercato della riqualificazione e dell'efficientamento energetico negli ultimi anni è stato il sistema delle detrazioni fiscali, che hanno permesso di attivare centinaia di migliaia di interventi sulle residenze delle famiglie italiane.

Solo nel 2014 sono state circa 300.000 le domande di detrazione presentate, mettendo in luce quanto esista una esigenza di "aggiornare" un patrimonio immobiliare residenziale che è generalmente datato in tutte le città italiane.

Rispetto a questo strumento tuttavia, ci sono almeno due osservazioni rilevanti che possono aiutare a orientare lo strumento verso una maggiore efficacia. Innanzitutto, si tratta di uno strumento che è ancora difficilmente adottabile in maniera diffusa dalle unità abitative più diffuse nelle città, ovvero i condomini con più proprietari. Attivare questo tipo di strumento in maniera unitaria e per interventi di riqualificazione importanti è risultato molto difficile e sono pochissimi i casi di successo in questo senso.



Tabella 2 – Numero di interventi realizzati, incentivi erogati e risparmio conseguito tramite le detrazioni fiscali per interventi di riqualificazione energetica - anno 2014

Tipologia di intervento	Numero di interventi	Incentivi erogati (€)	Risparmio energetico conseguito [Mtep/anno energia finale]	Incentivi necessari per avere un risparmio di 1 Mtep/anno di energia finale (Miliardi di €)	Risparmio in termini di Mtep/anno di energia finale ottenuto con un incentivo di 1 Miliardo di €
<b>Caldaie a biomasse</b>	473	8.174.848	0,0007	11,7	0,0856
<b>Caldaie a condensazione</b>	54.320	483.523.340	0,0388	12,5	0,0802
<b>Strutture opache orizzontali</b>	3.700	121.838.722	0,0080	15,2	0,0657
<b>Pompe di calore</b>	9.081	99.652.435	0,0065	15,3	0,0652
<b>Impianti geotermici</b>	148	3.281.848	0,0002	16,4	0,0609
<b>Strutture opache verticali</b>	3.239	104.449.340	0,0054	19,3	0,0517
<b>Solare termico</b>	17.420	78.453.634	0,0036	21,8	0,0459
<b>Scaldacqua a pompa di calore</b>	1.490	13.202.908	0,0006	22,0	0,0454
<b>Infissi</b>	209.924	1.174.259.737	0,0487	24,1	0,0415
<b>Totale</b>	<b>299.795</b>	<b>2.086.836.812</b>	<b>0,1125</b>	<b>18,5</b>	<b>0,0539</b>

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ENEA

Il secondo elemento critico riguarda la mancanza di una scala di detrazione fiscale in funzione della profondità dell'intervento e della sua efficacia in termini di risparmi conseguiti. Il risultato dell'attuale meccanismo di incentivazione è che la maggior parte degli interventi ha riguardato la sostituzione di infissi, anche in virtù del fatto che è si tratta di uno degli interventi meno costosi da effettuare. Solo nel 2014 sono state ben 209.000 le richieste di incentivo per la sostituzione di infissi, su un totale di 299.000 richieste (70% del totale). Tuttavia è importante sottolineare come proprio gli interventi di sostituzione di infissi siano i meno efficaci in termini di contenimento dei consumi energetici, tanto che si stima che per ottenere un risparmio di 1 Mtep/anno di energia finale investendo solo in infissi occorrerebbero 24 miliardi di euro di incentivi, a fronte di 15 necessari intervenendo con strutture opache orizzontali e 12 attraverso l'installazione di caldaie a condensazione.

Se in termini di numerosità delle richieste il sistema delle detrazioni fiscali appare quindi un esperimento di successo, dal lato dell'efficacia complessiva nell'utilizzo di risorse per raggiungere un obiettivo comune di riduzione dei consumi questo sistema è perlomeno "fuori fuoco". Potrebbe essere utile, a titolo di esempio, ricalibrare le detrazioni in funzione della "profondità" dell'intervento realizzato, consentendo il massimo dell'agevolazione solo agli interventi che abbiano una elevata efficacia in termini di riduzione dei consumi.

Tabella 3 – Confronto tra tipologie di incentivo fiscale in termini di risparmio conseguito rispetto agli incentivi erogati

	Tipologia di incentivo		
	Detrazioni fiscali per riqualificazione energetica (2014)	Conto Termico (solo Pubblica Amministrazione) (2015)	Certificati Bianchi (Titoli di Efficienza Energetica) (2015)
<b>Incentivi erogati (Miliardi di €)</b>	2,086	0,007	0,503
<b>Risparmio energetico conseguito [Mtep/anno di energia finale]</b>	0,113	0,001	1,733
<b>Incentivo necessario per avere un risparmio di 1 Mtep/anno di energia finale (Miliardi di €)</b>	18,550	8,862	0,290
<b>Risparmio in termini di Mtep/anno di energia finale ottenuto con un incentivo di 1 Miliardo di €</b>	0,054	0,113	3,447

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ENEA e GSE (Gestore Servizi Energetici)

#### 1.4 E la finanza?

Qual è il ruolo della finanza oggi nei processi di riqualificazione energetica? Non è semplice avere un quadro di dati dettagliato su quanto le banche oggi supportino i processi di efficientamento di imprese e famiglie italiane. Per questo il percorso di consultazione degli stakeholder che il progetto BUILDINTEREST ha promosso e continuerà a promuovere è risultato particolarmente importante, permettendo di confermare o meno alcune ipotesi sui maggiori trend in atto.

Il primo elemento emerso è che esiste un forte interesse da parte delle banche per il mondo della riqualificazione e dell'efficientamento energetico, che è visto però ancora come un mercato difficile da aggredire. L'interesse è confermato anche da alcuni dati, ad esempio da alcuni dati aggregati sulla destinazione dei prestiti alle famiglie. Secondo alcune analisi<sup>1</sup>, nel secondo semestre del 2016 circa il 35% dei prestiti erogati alle famiglie ha avuto come finalità la ristrutturazione della casa, sottolineando quanto detto nel paragrafo precedente riguardo alla forte attenzione delle famiglie italiane verso gli incentivi per svolgere lavori di miglioramento e ristrutturazione della propria casa.

<sup>1</sup> Vedi ad esempio Osservatorio Prestiti Online



Se l'interesse delle banche verso questo mercato è dunque vivo, alcuni ostacoli impediscono al mercato di espandersi. In particolare, l'atteggiamento delle banche rimane cauto. In presenza di richieste di finanziamento di valore non troppo elevato (come la sostituzione degli infissi) le banche sono in grado di sostenere la domanda. Tuttavia, il meccanismo si blocca di fronte a interventi più complessi, di valore troppo elevato o con governance del processo complicata (ad esempio i condomini).

In questi casi il mondo finanziario non ha risposte adeguate, e infatti sono pochi i casi di successo di *deep renovation* di interi condomini.

In questo senso le banche hanno manifestato, nel corso del focus group, una forte richiesta di segnale dalle istituzioni pubbliche, stia non solo i termini di allocazione di risorse dedicate alle detrazioni fiscali, ma - in una ottica di conseguimento del benessere collettivo - nella disponibilità a istituire fondi di garanzia a mitigazione del rischio assunto dagli operatori finanziari nella erogazione del credito.

## 2. I risultati dei focus group

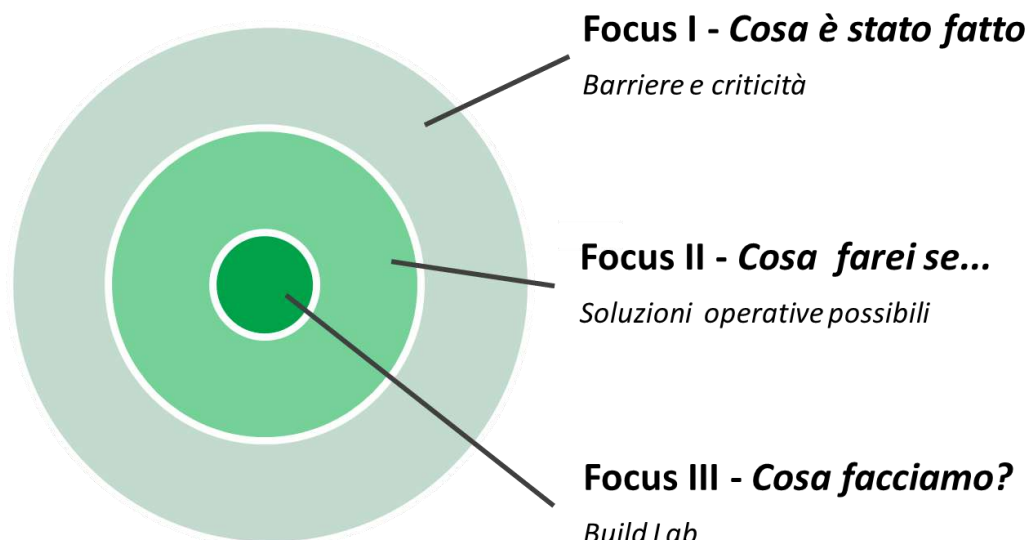
### 2.1 Struttura e obiettivi dei focus group

La gran mole di dati e analisi relativa ai processi di efficientamento energetico in Italia consente di avere un quadro piuttosto preciso della situazione nazionale e degli scenari evolutivi nei prossimi anni in termini di risparmi attesi.

Ciò che manca, e attorno cui è stato costruito il progetto BUILDINTEREST, è l'individuazione di possibili azioni per sbloccare il mercato o, meglio, i mercati dell'efficienza energetica. Per farlo, si è scelto di avviare un percorso di consultazione di alcuni stakeholder di rilievo a livello regionale, attraverso l'organizzazione di una serie di incontri in modalità focus group, che permettesse di confrontare in maniera informale ma guidata i diversi punti di vista della "filiera" dell'efficientamento in tutte le sue componenti: domanda, offerta, policy e finanza.

Il percorso è stato strutturato in tre distinti incontri, tenutisi nel corso dei mesi di settembre, ottobre e novembre 2016<sup>2</sup>, allo scopo di affrontare l'argomento in tre passaggi graduali.

Figura 13 – Struttura dei focus group



<sup>2</sup> Per una descrizione dettagliata dei tre incontri si veda l'Appendice metodologica

Il primo incontro, realizzato il 29 settembre scorso, ha permesso di fare un punto condiviso con gli operatori invitati sullo stato dell'arte dell'efficientamento in Italia: le questioni chiave attorno a cui è stato guidato il dibattito sono state pertanto lo storico di azioni sinora messe in campo nel settore e gli ostacoli incontrati dagli operatori.

Nel secondo incontro la focalizzazione è stata spostata verso le soluzioni adottate e consigliate dagli operatori, dando particolare evidenza agli elementi complementari che potrebbero dare ulteriore spinta a queste soluzioni in un'ottica di filiera.

Il terzo incontro, infine, è stato utilizzato per riflettere sulle azioni che un gruppo di operatori così composito avrebbe potuto progettare per i mesi successivi per favorire un innesco più deciso dei processi di efficientamento a livello almeno regionale.

## 2.2 Composizione del gruppo di lavoro

I soggetti a cui ci si è rivolti per partecipare ai focus group sono stati scelti seguendo una serie di criteri ben definita.

Innanzitutto si è data rilevanza alla **eterogeneità**, cercando di selezionare operatori rappresentativi delle diverse anime della filiera (domanda, offerta, finanza e policy). Questo criterio è stato essenziale per riuscire a comprendere i diversi punti di vista, ampliando quanto più possibile lo sguardo sul tema.

In secondo luogo, si è scelto di rinunciare a una rappresentatività mediata e quindi di non rivolgersi alle associazioni di categoria, prediligendo una **rappresentatività "diretta"** proprio per avere un accesso più immediato alle esperienze dirette di soggetti che in prima persona operano nel mercato e si confrontano in maniera operativa con i temi in discussione.

In terzo luogo, si è cercato di individuare soggetti che operassero prevalentemente a **livello regionale** (Emilia-Romagna) e che avessero al tempo stesso uno sguardo o un raggio di azione almeno di **portata nazionale**. Il motivo di questa scelta è stato duplice: da un lato il progetto europeo da cui nasce questo percorso prevede una focalizzazione regionale dell'analisi e delle azioni successive; dall'altro, si è ritenuto importante che i soggetti riuniti a Bologna avessero un interesse in questo territorio per poter costruire un percorso di lungo periodo in cui attivare progettualità comuni.

Infine, si è cercato di dare rilevanza al tema dell'**innovazione**, individuando alcuni soggetti portatori di modelli, approcci e servizi innovativi (tra le quali una start-up, un *arranger* finanziario, un'associazione che promuove la sostenibilità nell'edilizia). È sembrato importante, infatti, che operatori più tradizionali (imprese di costruzioni, banche, SGR) potessero confrontarsi con soggetti che propongono modelli di business innovativi, in un'ottica di reciproco scambio.

**Tabella 4 – Operatori che hanno partecipato ai focus group**

<b>AZIENDA</b>	<b>DESCRIZIONE</b>	<b>TIPOLOGIA DI OPERATORE</b>
<b>ACER Ferrara</b>	<i>Gestione patrimonio di edilizia residenziale pubblica</i>	<i>DOMANDA</i>
<b>ACER Reggio Emilia</b>	<i>Gestione patrimonio di edilizia residenziale pubblica</i>	<i>DOMANDA</i>
<b>BPER</b>	<i>Istituto finanziario</i>	<i>FINANZA</i>
<b>CIRI Edilizia Costruzione</b>	<b>Laboratorio di ricerca</b>	<i>ANALISI</i>
<b>Fondazione Cariplo</b>	<i>Fondazione che promuove efficientamento dei comuni con bandi ad hoc</i>	<i>FINANZA</i>
<b>Energyway</b>	<i>Start-up che si occupa di diagnosi energetica innovativa</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Harley&amp;Dickinson</b>	<i>Arranger finanziario con focus sull'efficientamento dei condomini</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Manutencoop</b>	<i>Azienda di facility management</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Ongreening</b>	<i>Associazione che promuove la sostenibilità a 360 gradi</i>	<i>ANALISI</i>
<b>Prelios SGR</b>	<i>SGR</i>	<i>FINANZA/DOMANDA</i>
<b>Renovate Italy</b>	<i>Associazione di imprese che promuove sostenibilità nell'edilizia</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Regione Emilia-Romagna</b>	<i>Policy</i>	<i>POLICY</i>
<b>SECI Real Estate</b>	<i>Sviluppatore immobiliare</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Sicrea</b>	<i>Società di costruzioni</i>	<i>OFFERTA</i>
<b>Sinloc</b>	<i>Consulenza nei processi di PPP</i>	<i>ANALISI</i>
<b>UniCredit</b>	<i>Istituto bancario</i>	<i>FINANZA</i>

### 2.3 I tre messaggi chiave sulle barriere di mercato

Il focus group ha permesso di affrontare i tre macro temi principali in maniera ampia ed esaustiva. A conclusione di questo percorso, è utile provare a sintetizzare alcuni messaggi chiave che forniscono innanzitutto un quadro sullo stato attuale del mercato dell'efficientamento energetico e, in secondo luogo, le prospettive di questo mercato in termini di orientamenti. Nel capitolo successivo si proverà infine a descrivere le azioni e le direzioni che possono essere intraprese nei prossimi mesi partendo dalle lezioni apprese grazie ai focus group.

Partiamo innanzitutto dai messaggi chiave che sono emersi in relazione al mercato attuale, a cosa funziona e cosa invece ostacola l'efficientamento.

#### **PRIMO MESSAGGIO: L'incertezza blocca il mercato.**

Un frequente elemento contraddittorio nel dibattito sui processi di efficientamento energetico riguarda la

questione delle risorse finanziarie. Da quanto emerso durante i focus group non sembra però che sia la mancanza di risorse finanziarie il principale ostacolo all'avvio di interventi su ampia scala. In primo luogo, infatti, attraversiamo un periodo in cui le banche dispongono di abbondante liquidità a tassi convenienti; in secondo luogo, esiste una percentuale elevata di famiglie e di imprese con sufficienti risorse economiche per avviare interventi di efficientamento; infine esistono risorse e incentivi di natura nazionale ed europea che favoriscono gli interventi volti a incrementare l'efficienza energetica degli edifici.

Ciò che blocca un enorme potenziale mercato<sup>3</sup> è in realtà l'**incertezza**. Per le banche, si tratta dell'incertezza riguardo i reali risparmi conseguibili sui consumi a seguito degli interventi e quindi riguardo ai flussi di cassa reali. Per chi realizza gli interventi, si tratta dell'incertezza sui tempi di ritorno degli interventi e sulla solvibilità dei clienti. Per chi possiede un'abitazione o un patrimonio e vorrebbe efficientare, si tratta dell'incertezza relativa ai vantaggi reali di questi interventi, sia in termini di consumi e tempi, sia in termini di reale valore aggiunto dell'immobile efficientato.

In questo senso esiste un **forte gap informativo**, che accomuna i diversi attori della filiera. Servirebbe infatti mettere a disposizione della domanda potenziale prodotti che offrano con certezza costi (inclusa la manutenzione futura), tempi (di intervento e di rientro) e risparmi reali certificati.

Il vuoto informativo riguarda anche la mancanza di una mappatura completa e affidabile dei consumi delle singole famiglie e dei condomini. Tale base dati, che rappresenterebbe il punto di partenza di una stima affidabile di costi e benefici degli interventi, non è però così facilmente reperibile né ricostruibile, complicando i tentativi commerciali e promozionali degli operatori del settore.

Colmare questi gap informativi e ridurre il livello di incertezza relativo a questi interventi rappresenterebbe il primo passo di facilitazione all'avvio di interventi di efficientamento energetico

## **SECONDO MESSAGGIO. Forte necessità di un orientamento pubblico.**

Il ruolo che il soggetto pubblico può giocare nei processi di efficientamento energetico non deve essere sottovalutato. Non si parla, anche in questo caso, solamente di risorse finanziarie da allocare in questo settore, quanto di un intervento su più livelli che può avere diversi effetti di attivazione.

Il primo elemento chiave riguarda le **politiche di incentivo**. Come è stato mostrato in precedenza, i dati sugli incentivi mostrano due tendenze. Da un lato, c'è stata negli anni scorsi una forte risposta positiva dei proprietari di abitazioni agli incentivi disponibili. Le richieste di utilizzo degli incentivi sono state in effetti numerose (vedi paragrafo 1.3), evidenziando l'esistenza di una forte domanda compressa. Allo stesso tempo, è evidente che il grado di efficacia di questi interventi in termini di efficientamento degli edifici e quindi di riduzione dei consumi è stato relativamente basso, poiché la maggior parte degli interventi si è concentrata sulla sola sostituzione degli infissi. In questo senso si rileva una prima grande mancanza delle politiche pubbliche, ovvero l'incapacità di orientare gli incentivi anche verso una direzione di efficacia in termini di riduzione strutturale dei consumi.

---

<sup>3</sup> In precedenti studi, Nomisma ha stimato in circa 100 miliardi il potenziale mercato da efficientamento relativo agli edifici residenziali privati e ulteriori 100 miliardi relativi al patrimonio pubblico.

Il ruolo pubblico non è tuttavia da intendersi unicamente come capacità di allocare le risorse nella maniera più efficace. Ugualmente rilevante è la capacità di settare obiettivi che possano essere da un lato ambiziosi in termini di **benessere comune**, dall'altro **comunicabili ai cittadini**, allo scopo di creare un movimento collettivo verso la direzione indicata. I due aspetti non possono essere disgiunti, in quanto obiettivi alti e condivisibili ma che comportano grandi cambiamenti e investimenti privati non possono essere raggiunti se non viene promosso un consenso ampio, popolare, in grado di mobilitare persone e risorse. Qui il decisore pubblico può giocare un ruolo che va oltre il semplice tentativo di recepire direttive europee e che deve invece saper comunicare la rilevanza dell'efficientamento e della sostenibilità in chiave di sviluppo, di benessere collettivo, di opportunità di crescita economica, di attrattività dei luoghi e quindi di accresciuto valore contestuale.

### **TERZO MESSAGGIO. *Manca un'offerta integrata e chiavi in mano.***

Il mercato non decolla come potrebbe anche perché, dal lato dell'offerta, sono ancora pochi i **modelli di business innovativi** in grado di trovare riscontro presso i diversi tipi di clientela potenziale. I motivi di queste difficoltà sono già stati accennati. Innanzitutto esistono degli ostacoli di natura tecnica e operativa che rallentano lo sviluppo di nuovi modelli di business, in particolare legati alla difficoltà di rilevare con precisione i consumi delle singole unità abitative e, di conseguenza, di proporre interventi personalizzati e precisi nella determinazione dei costi e dei relativi risparmi futuri.

In secondo luogo, il nuovo mondo della rigenerazione e dell'efficientamento non solo richiede nuove **competenze tecniche** rispetto al sistema edilizio "tradizionale", ma necessita anche di una capacità di forte **integrazione lungo una filiera** che precedentemente era disconnessa e molto specializzata (edilizia, energia, software, manutenzione, senza dimenticare l'imprescindibile ruolo della finanza).

Una barriera ulteriore è data dalla difficoltà di promuovere il "prodotto-servizio efficientamento" attraverso una comunicazione efficace. La semplice leva motivazionale del risparmio a lungo termine non è infatti nella maggior parte dei casi sufficiente a stimolare gli investimenti privati necessari.

Si aggiunga infine un'ulteriore difficoltà, dovuta all'impossibilità di trovare un'unica soluzione industriale e di policy per diversi mercati di riferimento. Quello che infatti chiamiamo il "mercato dell'efficientamento" è in realtà **un mercato frammentato**, sia per il grande numero di proprietari esistenti in Italia, sia per la forte disomogeneità dei patrimoni su cui si dovrebbe intervenire (pubblico, alberghiero, commerciale, privato storico, privato condominio, privato casa singola...).

L'insieme di questi elementi ha condotto a una situazione di mercato in cui, pur in presenza di forti incentivi statali, non si è sviluppata un'offerta integrata e chiavi in mano in grado di presentare ai potenziali clienti un risultato preciso in termini di costi, tempi e risparmi e facilmente attivabile in termini di procedure tecniche e finanziarie.

## **2.4 I quattro messaggi chiave relativi agli orientamenti da perseguire**

**PRIMO MESSAGGIO. La politica deve operare su tre fronti**

Se uno degli ostacoli principali allo sviluppo di un mercato dell'efficientamento più ampio è la mancanza di un ruolo guida del decisore pubblico, è coerente ripartire da qui per settare il nuovo scenario di sviluppo nei prossimi anni.

Tre sono i fronti prioritari su cui possono essere orientate le policy sull'efficientamento energetico:

- a) **Nuovo orientamento degli incentivi.** A livello nazionale è urgente un intervento correttivo nelle modalità di concessione degli incentivi per la riqualificazione degli edifici, orientato a una modulazione crescente: il livello della detrazione fiscale dovrà essere tanto più elevato quanto più l'intervento da attuare inciderà in termini di riduzione dei consumi. È evidente che per implementare tale sistema deve essere messo a punto uno standard condiviso e facilmente misurabile, pena l'inapplicabilità dell'intero meccanismo.
- b) **Azioni di comunicazione pubblica e marketing.** L'efficientamento e la sostenibilità degli edifici devono passare da argomento per tecnici ed esperti a un obiettivo di interesse collettivo. Anche qui un'azione di carattere nazionale potrebbe "segnare la via" e iniziare a promuovere da un lato l'urgenza e l'importanza di questi interventi, in termini di riduzione dell'inquinamento e di risparmi privati e pubblici.
- c) **Fondi di garanzia.** Un innesco fondamentale per promuovere l'avvio di progetti di efficientamento su più ampia scala e su diversi mercati può essere rappresentato dalla costruzione di specifici fondi di garanzia, con lo scopo principale di incentivare gli istituti finanziari ad operare nel settore con maggiore coinvolgimento e risorse rispetto a quanto fatto finora. In questo senso il ruolo delle regioni appare fondamentale nell'intercettare le esigenze reali della domanda e dell'offerta presenti nel territorio e nel tradurle in strumenti e meccanismi in grado di favorire l'offerta di credito bancario.

**SECONDO MESSAGGIO. La finanza può essere coinvolta riducendo il livello di rischio**

Le banche che sono state coinvolte nei focus group hanno ribadito un concetto fondamentale: il motivo per cui si finanziano pochi interventi di efficientamento oggi risiede nel livello di incertezza che riguarda questo tipo di interventi. Da un lato le banche non hanno le competenze tecniche per valutare i piani di efficientamento, dall'altro i lunghi tempi di rientro aumentano il rischio di insolvenza di chi richiede un finanziamento.

Di fronte a questa strettoia, due sono le strade complementari che si prospettano se si intende favorire un mercato dell'efficientamento.

La prima riguarda la possibilità di fornire un **servizio indipendente di certificazione e di verifica tecnica degli interventi**. Questo strumento, di carattere fortemente tecnico, specializzato e indipendente, dovrebbe essere in grado di valutare in tempi rapidi le proposte progettuali per conto degli istituti finanziari, certificando in particolare il grado di attendibilità dei risparmi attesi, dei tempi e costi di intervento e dei flussi di cassa attesi.



La seconda strada si riconnette al ruolo del pubblico esplicitato nel primo messaggio, ovvero alla possibilità di avviare uno o più **fondi di garanzia** a valere su questi interventi, che consenta alle banche di approvare un maggior numero di progetti a parità di rischio.

Parallelamente occorre tenere presente le novità introdotte dalla Legge di Bilancio 2017 in materia di *ecobonus* per condomini, che hanno migliorato l'affidabilità degli incentivi introducendo la credibilità dei medesimi a soggetti terzi capienti: un più consistente utilizzo degli incentivi fiscali esistenti come elemento di garanzia a favore dei soggetti investitori aumenterebbe sicuramente le opportunità di riqualificazione, slegando l'incentivo dalla condizione fiscale dei beneficiari. L'esclusione dal meccanismo della cessione agli operatori finanziari impedisce però al momento di operare un collegamento diretto tra incentivo e finanziamento, complicando le procedure e incrementando i costi di transazione.

### **TERZO MESSAGGIO. *La domanda deve essere spinta ad aggregarsi***

La dimensione limitata e frammentata degli interventi di efficientamento avviati in questi anni incrementa le difficoltà di mercato. Piccoli interventi e finanziamenti sono meno attrattivi per imprese e banche e questo riduce l'interesse a proporre nuovi modelli di business su ampia scala.

Una prospettiva emersa durante i focus group è quella di favorire i processi aggregativi della domanda, per creare un interesse maggiore da parte di medie e grandi imprese e banche e quindi "smuoverle" dalla condizione di osservatori per portarle ad essere "trascinatori" di questo mercato.

Questo concetto vale sia per i comuni, che bandendo gare in forma aggregata potrebbero ricevere maggiore interesse e ottenere economie di scala maggiori, sia per i singoli proprietari di case, che potrebbero sfruttare i vantaggi di una proposta integrata.

Laddove sperimentata, questa strategia sembra funzionare. È il caso di un'impresa partecipante al focus group, che è in grado di proporre pacchetti di riqualificazione ed efficientamento chiavi in mano a interi condomini, contando sull'accordo con un primario gruppo bancario italiano che finanzia i singoli condomini anziché le ditte che svolgono i lavori.

### **QUARTO MESSAGGIO. *L'innovazione di prodotto e di processo come driver per l'offerta***

Il messaggio precedente mostra anche un'altra evidenza importante: la necessità da parte dell'offerta di aggiornare la propria proposta verso due direzioni. Innanzitutto proponendo un prodotto con costi e modalità certe; in secondo luogo avendo la capacità di innovare non solo il prodotto ma anche il processo.

Per ottenere questi due obiettivi sarà fondamentale agire su due fronti.

Innanzitutto le imprese dovranno essere in grado di **proporre un prodotto integrato** che, partendo dalla diagnosi, offra ai clienti finali un pacchetto completo e trasparente che includa non solo gli interventi ma anche la manutenzione e gestione e, soprattutto, l'offerta finanziaria più adeguata per le specifiche esigenze del cliente.



Questo può essere possibile solo se i diversi operatori della filiera, che oggi agiscono per la maggior parte in maniera separata, inizieranno a collaborare in un’ottica “industriale” per proporre prodotti e servizi nuovi.

In secondo luogo sarà necessario individuare **nuove strategie di marketing e comunicazione** per promuovere non tanto i prodotti e servizi a carattere innovativo, quanto in generale la centralità dei processi di efficientamento nel migliorare la qualità della vita (individuale e collettiva) e nell’incrementare il valore di mercato dell’immobile.

**Tabella 5 – I quattro messaggi chiave relativi agli orientamenti da perseguire**

<b>ORIENTAMENTI DA PERSEGUIRE</b>	
<p><b><u>PRIMO MESSAGGIO</u></b></p> <p><i>La politica deve operare su tre fronti</i></p>	<p><b><u>SECONDO MESSAGGIO</u></b></p> <p><i>La finanza può essere coinvolta riducendo il livello di rischio</i></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuovo orientamento degli incentivi</li> <li>2. Azioni di comunicazione pubblica e marketing</li> <li>3. Fondi di garanzia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fornire un servizio indipendente di certificazione e di verifica tecnica degli interventi</li> <li>2. Avviare uno o più fondi di garanzia a valere su questi interventi</li> </ol>
<p><b><u>TERZO MESSAGGIO</u></b></p> <p><i>La domanda deve essere spinta ad aggregarsi</i></p>	<p><b><u>QUARTO MESSAGGIO</u></b></p> <p><i>L’innovazione di prodotto e di processo come driver per l’offerta</i></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Favorire i processi aggregativi della domanda, per creare un interesse maggiore da parte di medie/grandi imprese e banche</li> <li>2. Incentivare la creazione di pacchetti di riqualificazione ed efficientamento chiavi in mano</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proporre un prodotto integrato che offra ai clienti finali un pacchetto completo</li> <li>2. Individuare nuove strategie di marketing e comunicazione per promuovere la centralità dei processi di efficientamento</li> </ol>

### **3. Filiera in cerca di mercato, mercato in cerca di filiera: proposte operative per l’Emilia-Romagna**

#### **Da BUILD CONNECTION i tratti di una missione strategica**

Intervenire sul patrimonio costruito con visioni, metodi e approcci di nuova generazione rispetto alla tradizione edilizia ed energetica è diventata un’urgenza degli operatori di mercato, ancor prima che un’esigenza di una domanda ancora latente e non soddisfatta dell’attuale frontiera di offerta.

È ormai noto che le nostre abitazioni (oltre 31 milioni in Italia, 2,4 milioni in Emilia-Romagna) sono responsabili del 40% del fabbisogno primario di energia e del 38% delle emissioni di CO2. Ciò, da un lato, costituisce per l'industria un potenziale di mercato per gran parte inattuato superiore ai 100 miliardi l'anno per il prossimo quinquennio. Ma, dall'altro lato, significa anche che occuparsi di ambiente attiene ad una politica di intervento e di riuso responsabile del comparto residenziale, maggiormente in linea con le direttive internazionali e, ancora di più, con i desiderata delle comunità locali in tema di salute.

Con uno stock di patrimonio residenziale costruito per buona parte prima degli anni '70 (56,7% degli edifici in Italia, circa il 52% in Emilia-Romagna) – che dunque non incorpora gli effetti delle prime leggi sull'antisismica e i progressi delle tecniche costruttive volti al risparmio energetico – le nostre città sono ormai gremite di "rifiuti urbani". Dal 1998 al 2015 si sono registrati oltre 12,5 milioni di interventi, ma la politica degli incentivi (alias sussidi) fiscali, pur avendo sostenuto delle spese familiari non più procrastinabili (infissi e caldaie tout court), non ha favorito quell'auspicata trasformazione strutturale delle nostre abitazioni.

Nella nostra società è diventato scontato cambiare lo smartphone o sostituire l'automobile, e risulta altrettanto ammissibile spendere quindici anni di uno stipendio medio annuo per comprare un'abitazione vecchia, inquinante e insalubre. Tuttavia, sull'intervento patrimoniale siamo ancora "istruiti" dalla vecchia tradizione edilizia ed energetica, pubblica e privata, a non muovere alcun passo se dal valore immobiliare non si genera nuovo valore immobiliare, perdendo il grande potenziale di generare nuovo valore ecosistemico (sociale, pubblico, ambientale).

È in questo gap tecnico-culturale, che si trascina dietro quello finanziario, che il percorso di BUILD CONNECTION può essere visto come un interessante esercizio di "coralità produttiva" indirizzato verso una prospettiva di più lungo termine che possa mantenere "vivo" il dialogo tra i diversi stakeholder regionali.

In questo senso, accogliendo i preziosi suggerimenti derivanti dal percorso di BUILD CONNECTION, intravediamo una missione strategica per un futuro BUILD LAB in Emilia-Romagna: colmare un gap di "infrastruttura comune", che negli altri Paesi europei è riconducibile soprattutto al settore pubblico e che in Italia dovrebbe prendere le mosse dal Privato sociale, da un lato per consentire di interpretare meglio e lubrificare una domanda latente, interessata a una dimensione più ampia di efficientamento (energetica, economica, spaziale, funzionale, tecnologica, etc.), dall'altro lato per spingere una timida offerta su una più alta qualità certificata e monitorata dei progetti così da allearsi con il mondo della policy e della finanza per la bancabilità degli interventi.

### ***Verso BUILD LAB: caratteristiche e funzioni di una infrastruttura comune***

L'adesione al progetto europeo BUILDINTEREST implica già di per sé la partecipazione ad un percorso di dialogico transnazionale tra gli interlocutori di mercato per indirizzare i *decision maker* sia in ambito pubblico che privato. Ci sembra di utilità evidenziare alcuni orientamenti strategici emersi nel corso del percorso di BUILD CONNECTION a valenza "regionale", che potranno consentire di costituire tale piattaforma quale soggetto regionale riconoscibile per gli operatori (domanda, offerta, finanza) e utile per i policy makers.

- BUILD LAB come **luogo regionale**, di matrice privata ma a forte *commitment* istituzionale, nella consapevolezza di dovere colmare un gap di infrastruttura tecnico-operativa capace di rappresentare l'offerta e di stimolare la domanda.
- BUILD LAB come **strumento corale** per il soddisfacimento di una domanda collettiva e lo sviluppo di mercato. In questo senso si ritiene che il percorso più opportuno sia quello di sperimentare alcuni esempi concreti su cui poter sbloccare le barriere riscontrare e creare un soggetto di filiera allargato a un gruppo più vasto di operatori rappresentativi del mercato.
- BUILD LAB come **luogo cross-settoriale e pluridimensionale** per consolidare e garantire la completezza dell'esigenza di riqualificazione ai bisogni più differenziati e multiformi (mobilità, inquinamento, vivibilità, attrattività, socialità, etc.).
- BUILD LAB come **desk operativo credibile e sostenibile**, capace di valorizzare tutte le competenze in campo degli operatori pubblici e privati, ma assumendo la responsabilità di produrre, valutare, certificare output di progetto bancabili.

Da queste considerazioni emerge, da una parte la consapevolezza che l'attuale mercato potenziale della riqualificazione non risulti essere ancora attuato, dall'altra la convinzione che la soluzione a questo problema provenga soltanto da una corresponsabilità degli attori nei confronti di una scommessa di interesse comune. In questo senso si suggerisce la creazione di una nuova infrastruttura, capace di focalizzare l'attenzione sullo sblocco strutturale delle iniziative di intervento sul patrimonio immobiliare e le cui aree di lavoro si concentrano in quattro settori di attività.

- **Certificazione tecnica indipendente** degli interventi per rendere oggettiva la qualità degli interventi e consentire al sistema pubblico di concentrare le proprie attenzioni su iniziative desiderabili per l'interesse collettivo.
- **Certificazione del piano economico e finanziario** per "garantire" costi, flussi di cassa e tempi di rientro dell'iniziativa e rendere "certe" quelle variabili cruciali per la finanziabilità dei progetti (e non delle imprese) da parte del sistema bancario.
- **Sistema di garanzie pubbliche**, possibile solo dopo la certificazione tecnica ed economica dei progetti, in grado di attenuare alcuni rischi di mercato, di sbloccare la finanziabilità e di attuare procedure di *risk sharing* tra gli operatori di mercato.
- **Consulenza all'utilizzo degli incentivi esistenti**, sia derivanti dalla fiscalità generale sia dalle forme di finanza agevolata, e accompagnamento all'ottenimento effettivo della finanza europea (specie di tipo indiretto gestita dalla Regione).

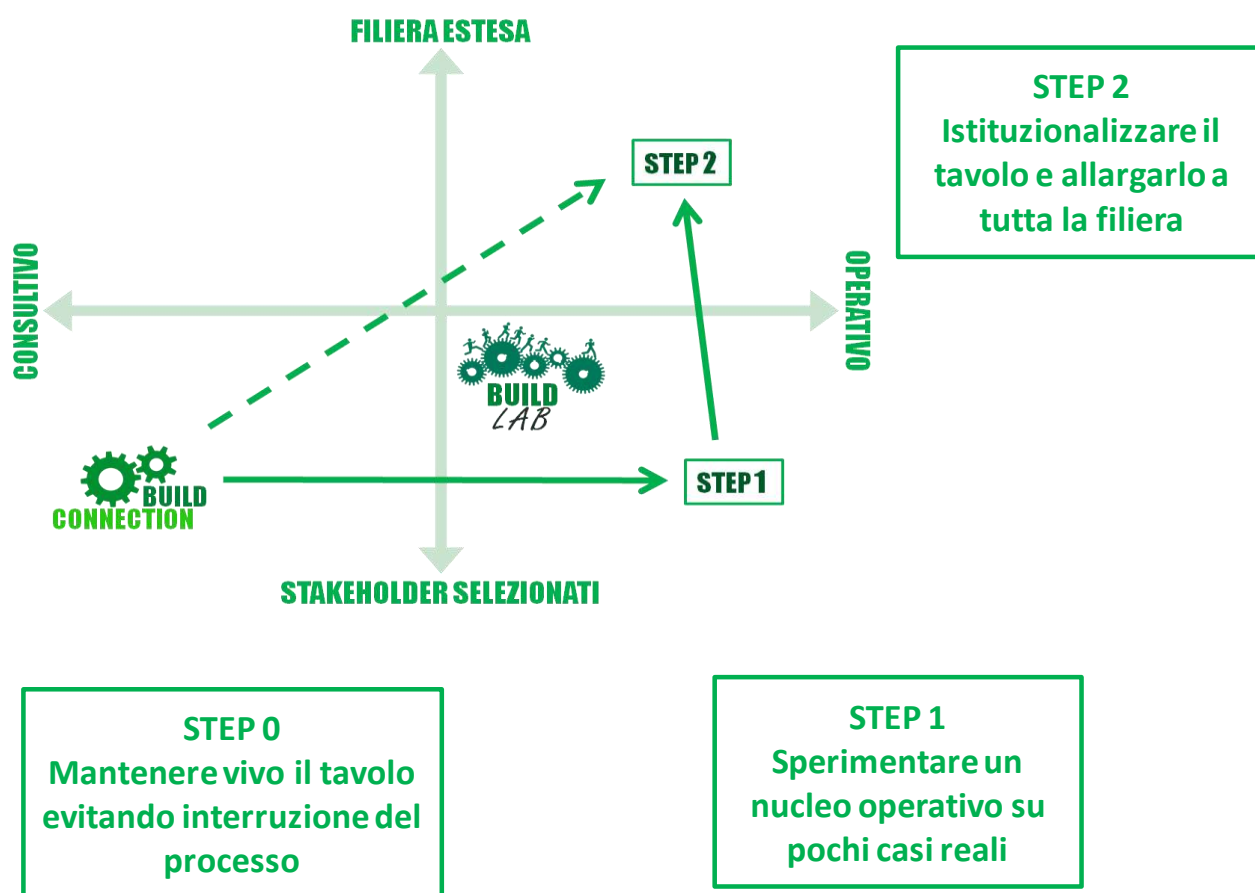
### ***Un percorso collaborativo a tappe: oltre BUILD LAB un nuovo service regionale***

Il percorso si situa in un contesto caratterizzato da un robusto corredo di studi e di analisi che offre un quadro di partenza importante e sicuramente prezioso per tracciare le coordinate di una ripartenza di filiera, ma ancora non consente di superare alcune barriere (non tanto e solo di natura tecnica) allo sviluppo di un mercato sull'efficientamento edilizio (energetico e tecnologico, ma anche economico, di

adeguatezza funzionale, di comfort interno, etc.).

La scelta di caratterizzare il percorso di BUILD CONNECTION attraverso uno sbilanciamento verso la dimensione del laboratorio, per sua natura meno ordinato e rassicurante, ha offerto la possibilità di sperimentare un processo di costruzione sociale della conoscenza e di co-progettare un percorso operativo graduale, credibile e sostenibile finalizzato a nuove forme di attivazione sociale e di mercato.

Figura 14 -Step evolutivi di BUILD LAB



L'evoluzione da un BUILD CONNECTION ristretto e consultivo a un BUILD LAB esteso e operativo attraverso tre tappe irrinunciabili:

la prima (attesa per la prima metà del 2017) dovrà contare sulla capacità di non interrompere un processo collaborativo distinto dai tradizionali tavoli di concertazione e desiderato dagli operatori di mercato;

la seconda (attesa entro la fine del 2017) potrà consistere nella produzione di nuove evidenze e conoscenze a partire da casi reali; solo in una terza fase (a partire dal 2018), qualora evidenze e strategie operative lo consentano, si potrà allargare la rete di soggetti coinvolti e formalizzare un luogo di riconoscimento istituzionale, coscienti che la qualità delle decisioni oggi dipendono sempre più dalla qualità delle relazioni.

Figura 15 -Scenari evolutivi di proposta per l'Emilia-Romagna



Mantenendo l'approccio metodologico e l'impianto finora descritti – stile laboratoriale, multisettorialità, impegno privato con regia pubblica – è possibile immaginare forme diverse per BUILD LAB, ancorché evolutive e non autoescludenti.

La forma del dialogo collaborativo, già sperimentata nella seconda metà del 2016, continuerebbe a rassicurare il settore pubblico e proseguirebbe nella difficile manutenzione del capitale sociale e produttivo e nella raccolta di preziose indicazioni per l'azione pubblica. Tuttavia, segnaliamo il rischio che una mancata evoluzione provocherebbe nel breve termine in termini di autoreferenzialità e scarsa incidenza sui fattori generativi di mercato.

Assumere all'interno di BUILD LAB una forma di **osservatorio permanente**, ancorché non intrappolato nell'interpretazione dell'economia reale per settori e caratterizzato sempre più dallo scambio di modelli di business di successo, rappresenta sicuramente un valore aggiunto per un'esperienza di *cooperating while competing*.

Con l'idea di **officina**, invece, potrebbe risultare più avvincente la dimensione operativa di un BUILD LAB in grado non solo di coordinare una esperienza di filiera regionale, ma anche di prototipare un intervento pilota – sotto il profilo tecnico ed economico – a partire da segmenti di domanda reale. La configurazione di un gruppo tecnico di lavoro non dovrà solo essere riconosciuto dal mercato, ma anche co-finanziato dal

mondo dell'offerta e della finanza in logica corale, nella certezza che il settore pubblico dovrà assumerne la regia ma non potrà supportare l'attivazione finanziaria dell'iniziativa.

Quelle sopra descritte costituiscono delle proposte di lavoro fattibili perché insite delle aspettative del mercato raccolte durante il percorso laboratoriale, ma analogamente ad altri mercati ad alto potenziale e in **starting up** il punto di traguardo è rappresentato dalla possibilità di creare una infrastruttura "di mercato" rappresentativa di interessi concatenati (operatori, finanza, policy) e capace di offrire un pacchetto di servizi utile a stimolare la domanda pagante.

Non è casuale che lo stimolante percorso di BUILD CONNECTION si sia concluso con l'obiettivo della costruzione di un soggetto che funga da aggregatore e facilitatore. Testimonia una volta di più, a questa filiera in cerca di mercato e a un mercato in cerca di filiera, che non abbiamo bisogno solo di progetti, ma di soggetti con progetti validi.

#### 4. BUILD LAB nella cornice internazionale

La nascita di BUILD LAB, come laboratorio che coinvolge i protagonisti della filiera riqualificazione, si colloca all'interno di un quadro di politiche nazionali ed europee che spingono nella direzione della decarbonizzazione del patrimonio edilizio.

Nel novembre 2016 la Commissione Europea ha infatti presentato alcune proposte di revisione della Energy Efficiency Directive (EED) e della European Performance of Buildings Directive (EPBD), alzando l'asticella del target "efficienza energetica" dal 20% al 30% entro il 2030, e ha promosso misure per il sostegno a 360° dell'efficienza energetica, tema prioritario nella proposta *Clean Energy for All Europeans*.

Se da un lato si evidenzia la responsabilità del settore delle costruzioni nella crescita dei consumi energetici, dall'altro si riconosce anche la potenzialità, ancora non completamente espressa, di dare impulso all'economia europea attraverso i processi di riqualificazione. Con un fatturato di 1,241 mld €, il settore delle costruzioni contribuisce già a più del 9% del PIL dell'UE, creando 18 milioni di posti di lavoro<sup>4</sup>, e il mercato delle ristrutturazioni da solo ha raggiunto nel 2015 il 57% del fatturato totale del settore.

Gli impatti potenziali delle iniziative di sostegno all'efficienza energetica sono enormi, sull'occupazione oltre che sull'ambiente: la Commissione Europea stima che la sola revisione del target efficienza energetica al 30% porterebbe 400,000 nuovi posti di lavoro<sup>5</sup>, mentre le iniziative nel loro complesso sosterrrebbero un mercato europeo delle ristrutturazioni che oscilla tra gli 80 e i 120 mld €. Le **ricadute occupazionali** sono dimostrate anche da recenti studi americani<sup>6</sup>, che evidenziano come nel solo 2016 il settore dell'efficienza energetica abbia contribuito in maniera determinante all'aumento dei posti di lavoro (+6%), stimando per il 2017 una crescita dell'occupazione del 9%, grazie anche all'introduzione sul mercato di nuove tecnologie.

A questo si aggiungono anche gli effetti positivi sulla **mitigazione dei rischi legati al cambiamento climatico** e la riduzione delle malattie respiratorie derivanti dall'insalubrità degli ambienti di vita, i cui costi diretti e indiretti sono stati stimati per i governi europei intorno agli 82 mld €/anno.<sup>7</sup>

Gli impatti socio-economici oltre che coinvolgere il **tema della salute** dei cittadini riguardano anche il tema più ampio della **povertà energetica**: la difficoltà o l'incapacità nei prossimi anni di pagare le bollette energetiche è un criticità che colpirà una fetta sempre più crescente della popolazione.

Le indicazioni della Commissione Europea rispetto al percorso da intraprendere sono chiare: con l'obiettivo di migliorare l'uso delle risorse pubbliche e attrarre gli investitori riducendo le incertezze associate agli interventi di miglioramento dell'efficienza energetica degli edifici, la Commissione Europea ha infatti lanciato l'iniziativa *Smart Finance for Smart Buildings*, con la quale si prevede di sbloccare ulteriori 10 mld € di investimenti sia privati che pubblici. All'interno di questa iniziativa, la costituzione di **piattaforme finanziarie locali** è indicato tra i fattori chiave per sviluppare il mercato della riqualificazione. Allo stesso

<sup>4</sup> European Commission, MEMO/16/3986, 2016

<sup>5</sup> European Commission, MEMO/16/3986, 2016

<sup>6</sup> Department of Energy, U.S. Energy and Employment Report (USEER), 2017

<sup>7</sup> White Paper: Grün, G.; Urlaub, S.: Towards an identification of European indoor environments' impact on health and performance – mould and dampness, Fraunhofer-Institut für Bauphysik, Ottobre 2016).



tempo BPIE vede nella **nascita di soggetti facilitatori**<sup>8</sup> un'ulteriore chiave di volta per realizzare in maniera più efficace interventi di riqualificazione profonda degli edifici: un esempio è l'esperienza di Energiesprong che in Olanda ha contribuito all'integrazione tra gli attori dell'intera filiera.

Per raggiungere i risultati auspicati dall'Unione Europea è quindi importante promuovere azioni di concerto tra finanza ed edilizia, come si sta già sperimentando in altri contesti europei. Si possono citare i casi dei progetti ENERINVEST e SEFIPA, condotti rispettivamente in Spagna e Austria, o le iniziative di mappatura e condivisione sul tema della riqualificazione che si stanno realizzando in molti paesi d'Europa sotto l'ombrello del progetto BUILD UPON: è importante fare tesoro di queste esperienze costruendo BUILD LAB anche a partire da quel bagaglio di buone pratiche, studi e strumenti realizzati a livello europeo.

Questi luoghi di confronto tra domanda, offerta, policy e finanza hanno infine un obiettivo comune: **industrializzare il mercato della riqualificazione energetica**, accrescendo le competenze e l'affidabilità degli operatori, promuovendo l'innovazione tecnologica e l'ibridazione trans-settoriale e, infine, stimolando la creazione di nuovi modelli di business che rispondano alle attuali necessità di sviluppo economico e sociale.

---

<sup>8</sup> BPIE, Scaling up deep Energy renovations – Unleashing the potential through innovation&industrialization, 2016



## APPENDICE METODOLOGICA

### 1. Perché il focus group?

Al fine di dare avvio alla costituzione del gruppo di lavoro e in particolare per assicurare un confronto diretto con gli stakeholder regionali nelle attività di analisi e di loro coinvolgimento nel progetto BUILDINTEREST, Nomisma ha deciso di organizzare e gestire una serie di incontri con stakeholder selezionati, utilizzando il metodo del focus group e articolando il programma in tre sessioni di lavoro che si sono tenute presso la sede di ASTER fra Settembre e Novembre 2016.

La scelta della tecnica del focus group nasce dalla necessità di permettere una forte interazione fra i partecipanti: lo scopo finale di BUILD CONNECTION è infatti quello di permettere la creazione di un laboratorio regionale dove sperimentare azioni innovative per il rilancio degli investimenti. In questo senso si è reso indispensabile favorire ed incentivare il dialogo fra gli attori coinvolti. Il focus group, quindi, rappresenta una tecnica di ricerca efficace ed applicabile quando si ritiene opportuno ricorrere a valutazioni, giudizi, opinioni espressi da professionisti ed esperti su un determinato argomento, processo o comparto. Questa tecnica ha favorito la conoscenza delle varie criticità sul tema, oltre a generare ipotesi di sviluppo e soluzioni sistemiche. Rispetto ad altri strumenti di ricerca di tipo qualitativo, il focus group ha permesso di raggiungere una profondità di analisi superiore e un grado di interpretazione efficace dei risultati, scandagliare in profondità l'argomento in tempi sufficientemente brevi con la finalità di raccogliere informazioni complesse riguardo esperienze personali, aspettative e modalità di lavoro.

### 2. Chi abbiamo scelto?

Il focus group è nato dall'esigenza di mettere in relazione una serie di interessi ora disconnessi per creare le basi per una piattaforma permanente legata al tema dell'incentivazione e della promozione della sostenibilità in edilizia, in un'ottica regionale. Finalizzato alla creazione di una rete di dialogo in grado di connettere attori eterogenei e creare le basi di una piattaforma sul tema dell'incentivazione e promozione della sostenibilità in edilizia, gli stakeholder coinvolti sono stati selezionati da Aster e Nomisma sulla base di una valutazione delle più importanti e interessanti realtà regionali appartenenti al mondo della finanza, dell'edilizia e dell'innovazione legati all'efficienza energetica. In particolare, si sono privilegiati stakeholder provenienti da quattro macrogruppi nel comparto delle costruzioni e sostenibilità edilizia: domanda, offerta, finanza e policy. In questo senso si è cercato di uniformare il gruppo di lavoro bilanciando le varie "anime" di ciascuna macro-area.

Per ciascuna sessione di focus group, tre in totale, si è scelto di non superare le 15 persone, in modo da favorire il dialogo e il confronto di opinioni tra tutti i partecipanti. Il totale dei partecipanti delle tre sessioni di focus sono elencate nella tabella sottostante.

AZIENDA	NOMINATIVO
ACER Ferrara	Marco Cenacchi

<b>ACER Reggio Emilia</b>	<i>Marco Corradi</i>
<b>BPER</b>	<i>Adelaide Mondo</i>
<b>CIRI Edilizia Costruzione</b>	<i>Claudio Mazzotti</i>
	<i>Marco Savoia</i>
<b>Fondazione Cariplo</b>	<i>Federico Beffa</i>
<b>Energyway</b>	<i>Fabio Ferrari</i>
<b>Harley&amp;Dikkinson</b>	<i>Alessandro Colciago</i>
<b>Manutencoop</b>	<i>Maurizio Massanelli</i>
	<i>Fabio Piancastelli</i>
<b>Ongreening</b>	<i>Marco Mari</i>
<b>Prelios SGR</b>	<i>Paola Jannelli</i>
	<i>Massimiliano Luise</i>
<b>Renovate Italy</b>	<i>Virginio Trivella</i>
<b>Regione ER</b>	<i>Tiziana De Nittis</i>
	<i>Attilio Raimondi</i>
	<i>Angela Soverini</i>
<b>SECI Real Estate</b>	<i>Massimo Pinardi</i>
<b>Sicrea</b>	<i>Luca Bosi</i>
<b>Sinloc</b>	<i>Cristina Boaretto</i>
<b>UniCredit</b>	<i>Alessandro Ferraresi</i>

### 3. Metodologia e risultati

La metodologia applicata è cambiata ad ogni sessione di focus, sia per incrementare gli stimoli nei confronti dei partecipanti e incentivarne l'attenzione, sia perché gli argomenti affrontati, pur riconducendosi ad uno stesso tema, variano in ciascuna sessione. Ciò che però accomuna tutte le tre sessioni di focus group è l'utilizzo di una metodologia particolarmente adatta per focus group particolarmente numerosi e lunghi in termini di tempo. Per cercare di mantenere alta l'attenzione ma allo stesso tempo prevedere un momento di pausa fra i vari giri di tavolo di opinioni, si è deciso di sottoporre dei brevi questionari on-line, da compilare direttamente con i device dei partecipanti, i cui risultati sono stati immediatamente proiettati "live" per fornire ai partecipanti un risultato immediato del "sentiment" del gruppo. Si tratta di una tecnica utile non solo per acquisire rapidamente informazioni chiave, indispensabili per una efficace conduzione dei focus, ma anche per permettere ai partecipanti di rispondere privatamente a determinate questioni, senza avvertire la pressione di dover esprimere opinioni pubblicamente. Questa metodologia ha inoltre consentito di stimolare al dialogo i partecipanti meno attivi. Le risultanze di ciascun questionario sono poi state proiettate in diretta.

Generalmente cadenzati al mattino e nella parte pomeridiana del focus, i questionari sono stati creati caso per caso sulla base di un'analisi delle prime risposte dei partecipanti e di osservazioni della percezione di ciascun attore su determinate tematiche.

*Esempio di "questionario live" sottoposto ai partecipanti*

**BUILDINTEREST**  
Improving the attractiveness of investments in energy efficiency and sustainability in buildings

**ASTER**  
INNOVAZIONE ATTIVA

**Nomisma**  
OCCUPAZIONE

**BUILD CONNECTION**

Focus Group - Sessione I

\*Campo obbligatorio

**CONOSCIAMOCI!**

Nome \*

La tua risposta

Settore lavorativo \*

La tua risposta

Da quanti anni svolge il suo attuale lavoro? \*

Meno di 5 anni

In seguito si analizzeranno le metodologie e i risultati di ciascuna sessione di focus group.

***Il primo focus group***

Il **primo incontro** si è concentrato su tematiche relative alle barriere e agli interventi di efficienza energetica e sostenibilità in edilizia, oltre che sulle soluzioni specifiche sperimentate negli ultimi anni da ciascun partecipante.

Per permettere il dialogo e consentire ai partecipanti di conoscersi, si sono rese necessarie una serie di domande di apertura, indispensabili per chiarire la posizione e il ruolo di ciascun attore che partecipa al focus. Per rendere questa fase, generalmente lunga e poco stimolante, più dinamica si è scelto di creare una "carta di identità a tempo" per ogni partecipante, nella quale ogni partecipante ha dovuto concentrare la propria risposta di presentazione in 60 secondi. Oltre alle domande di presentazione introduttive si è chiesto ai partecipanti di manifestare le proprie aspettative sul ciclo BUILD CONNECTION, in modo da testarne il grado di interesse e coglierne i desiderata.

Esempio di “carta di identità a tempo” sottoposta ai partecipanti

**BUILD CONNECTION**

**CARTA D'IDENTITÀ**

**Nome**

---

**Ruolo**

---

**Da quanti anni svolge il suo lavoro**

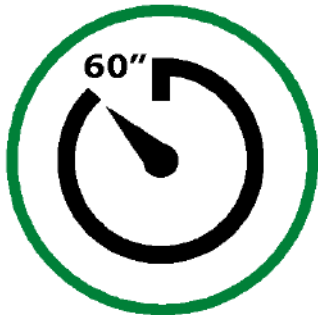
---

**Da quanto tempo affronta il tema dell'efficientamento energetico?**

---

**Cosa si aspetta da questa sessione di focus group?**

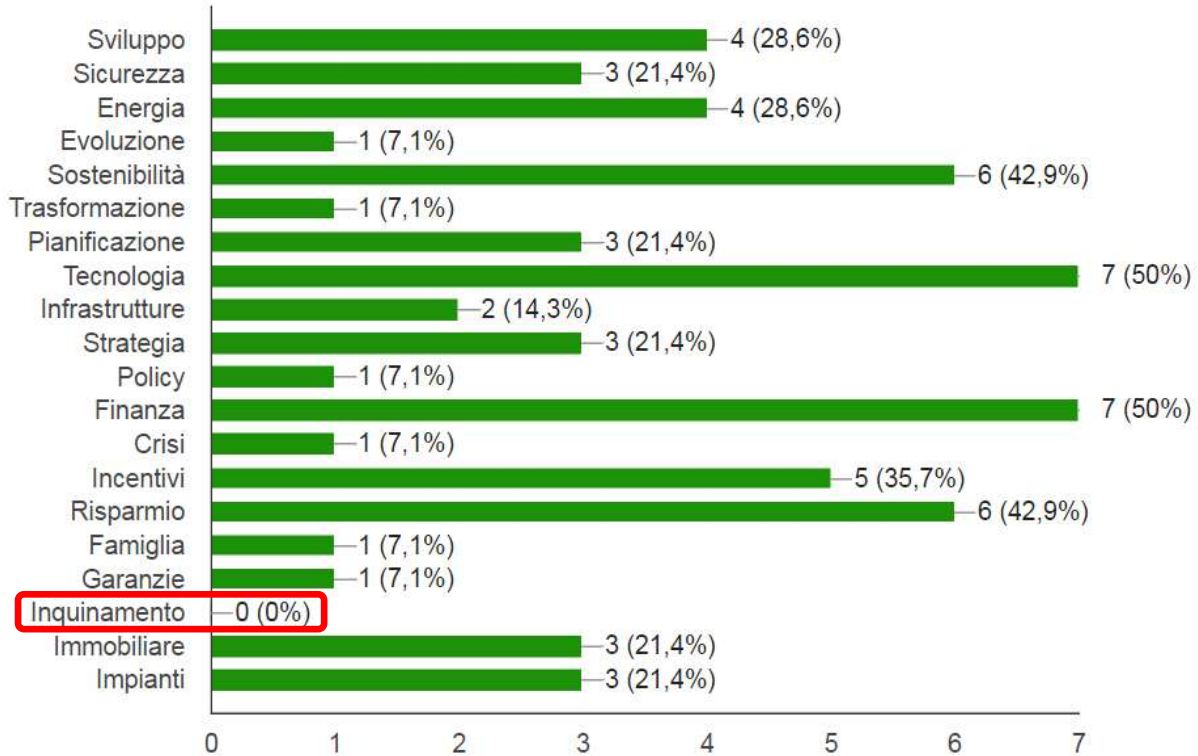
---



La metodologia utilizzata per questa sessione di focus ha introdotto anche “questionari live”, da far compilare on-line ai partecipanti, tramite i propri dispositivi, con una proiezione in tempo reale dei risultati.

Sfruttando il metodo dei questionari “live”, nella primissima parte della mattinata si è chiesto ai partecipanti quali parole associassero al tema “efficientamento energetico”, una domanda all’apparenza molto generale ma che permette di comprendere implicitamente opinioni e sensazioni su questo specifico tema. Se da una parte le parole chiave “*tecnologia*” e “*finanza*” rappresentano per tutti un tema rilevante del proprio lavoro, è interessante notare come nessuno dei partecipanti abbia tenuto in considerazione il termine “*inquinamento*”, allo stesso modo di “*crisi*” e “*garanzie*” (solo una preferenza ciascuna), che sono invece emersi numerose volte durante il focus group. Questo risultato ha evidenziato come molto spesso non siano solo i privati a dare priorità alle esigenze più contingenti ed immediate, ma anche le imprese, i decisori pubblici e il mondo della finanza fatichino ad adottare un’ottica di lungo periodo.

**Quale di queste parole chiave si avvicina maggiormente alla sua esperienza lavorativa in tema di efficientamento energetico?**



Successivamente, sono state poste ai partecipanti alcune domande relative alle barriere riscontrate dagli operatori nell'ambito dell'efficientamento energetico degli edifici. Nello specifico è stato chiesto di indicare la frequenza con cui ciascuno ha incontrato le criticità di seguito elencate:

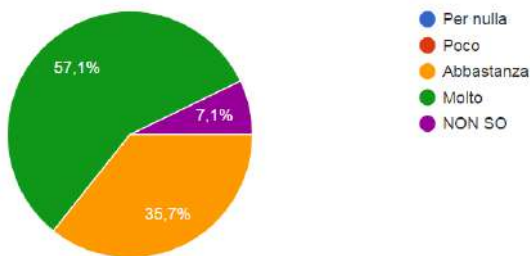
1. Mancanza di informazioni adeguate per la domanda (es. conoscenza incentivi e vantaggi economici)
2. Incertezza sulla possibilità di utilizzo degli incentivi
3. Difficoltà a utilizzare incentivi in caso di incapienza fiscale
4. Difficoltà a garantire ritorni economici "sostenibili" o "interessanti"
5. Mancanza di leve motivazionali alternative a quelle economiche (es. sensibilità ambientale, culturale, ecc...) e scarsa consapevolezza dei benefici sociali
6. Difficoltà a reperire risorse finanziarie indispensabili ad attivare interventi
7. Difficoltà/impossibilità ad accedere a fondi europei per attivare interventi
8. Difficoltà delle pubbliche amministrazioni ad attivare strumenti e competenze per dialogare con i privati
9. Scarso sostegno normativo e procedurale per favorire interventi
10. Offerta poca innovativa rispetto alle frontiere tecnologiche internazionali o ai nuovi bisogni della domanda

11. Offerta frammentata e incapace di soddisfare domanda potenziale
12. Strumenti finanziari inadeguati all'esigenze della domanda e dell'offerta
13. Domanda frammentata e taglio interventi sottodimensionato per cogliere vantaggi di scala

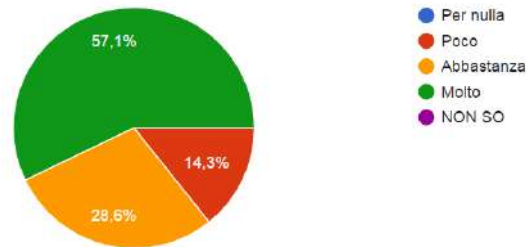
I risultati di questa breve indagine hanno messo in evidenza tre principali criticità, in particolare legate a:

1. *Difficoltà a garantire ritorni economici "sostenibili" o "interessanti"*
2. *Difficoltà a reperire risorse finanziarie indispensabili ad attivare interventi*
3. *Offerta frammentata e incapace di soddisfare domanda potenziale.*

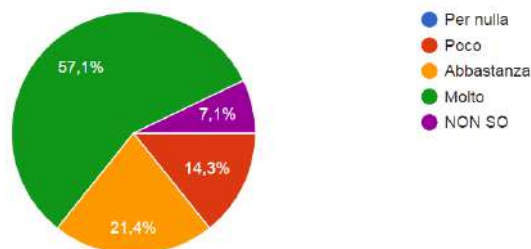
**Difficoltà a garantire ritorni economici "sostenibili" o "interessanti"** (grado di accordo, in percentuale)



**Difficoltà a reperire risorse finanziarie indispensabili ad attivare interventi** (grado di accordo, in percentuale)



**Offerta frammentata e incapace di soddisfare domanda potenziale.** (grado di accordo, in percentuale)



Questo rapido questionario ha stimolato il dialogo fra i partecipanti, facendo emergere numerose criticità di varia natura:

- Molteplicità di interessi, non sempre coincidenti, tra gli attori della filiera (ad esempio per i privati l'interesse è di risparmio immediato mentre la maggior parte dei progetti di efficientamento garantisce ritorni di lungo periodo).
- Mancanza di sincronizzazione fra disponibilità degli incentivi, dei finanziamenti e delle risorse (pubbliche e private), nonché tra orizzonte temporale dei fondi e della PA e quello degli effettivi ritorni economici.
- Rischio eccessivo per le banche anche a causa di incertezza tecnica sui risparmi conseguibili e quindi sui relativi flussi di cassa.

- L'offerta è incapace di offrire alla domanda interventi che siano integrati, sistemici e "chiavi in mano", anche perché le famiglie sembrano interessate per ora solo a interventi puntuali e non più rimandabili, più che a un progetto di efficientamento complessivo della propria abitazione.
- Ancora poca certezza sui reali risparmi conseguibili.
- Mancata programmazione delle priorità di edifici pubblici da efficientare. Le scuole, ad esempio hanno problemi non solo strutturali ma di consumo energetico.
- Segmentazione dell'offerta: mercato in mano alle ESCo, ma le ESCo così come strutturate oggi non sono in grado di soddisfare la domanda media
- Evidente mancanza di informazioni dettagliate sulla rilevazioni dei consumi, di conseguenza è complesso conoscere il risparmio effettivo da parte dell'utente finale

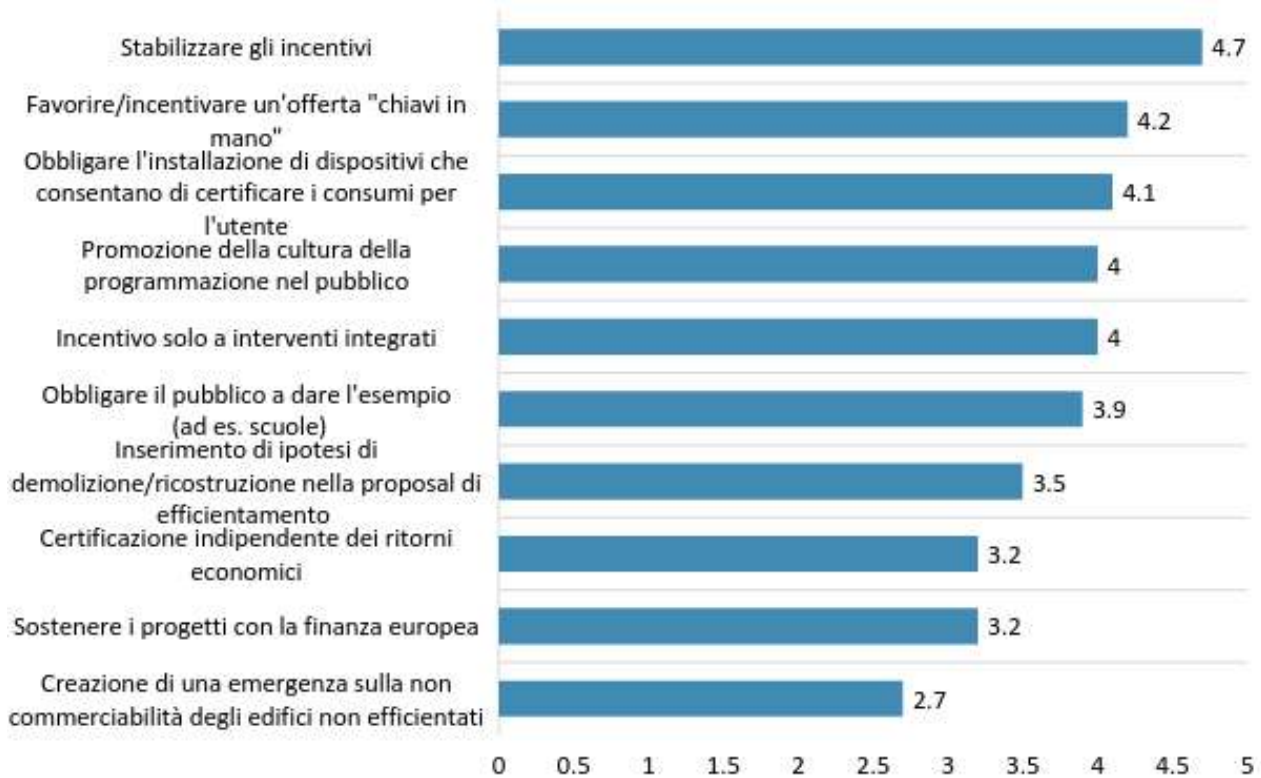
A fronte di queste evidenze, il panel di stakeholder è stato spinto a ragionare sulle possibili soluzioni personali e sistemiche che sarebbe indispensabile attuare. Le risposte in questo senso sono state numerose ed eterogenee:

- Catalogare *best practice* serie che documentino il risultato che si ottiene.
- Creazione di un'assicurazione sul risultato, una garanzia dell'intervento di efficientamento che tuteli anche ma soprattutto i piccoli privati.
- Maggiore comunicazione: la maggior parte di chi compra casa oggi non sa che significa efficientare.
- Incentivare interventi "sartoriali" che ad oggi hanno dato buoni risultati dedicando particolare attenzione allo sviluppo del partenariato pubblico-privato.
- Rivedere le modalità di selezione degli incentivi fiscali, con meccanismi in grado di favorire l'avvio di interventi di reale efficientamento (canalizzazione degli incentivi verso vera *deep renovation*).
- Non cadere nella "moda delle certificazioni", che sono poco chiare per l'utente finale. Piuttosto che certificazioni tecniche, stimare e spiegare in maniera semplice e diretta gli effetti in termini di risparmio e di salute.
- Offerta per essere attrattiva deve essere "chiavi in mano", con tempi, risparmi e modalità di esecuzione certi.
- Innovare i modelli di business di chi offre soluzioni per interventi di efficientamento: ad esempio, realizzare interventi integrati distribuiti nel tempo, così da rendere l'investimento più accessibile anche per i singoli utenti che tendono ad intervenire solo quando non si può più rimandare.
- Leva importante: deve passare la consapevolezza che efficientamento è interesse pubblico perché riguarda la sostenibilità (ambientale, sociale, culturale). Se diventa interesse pubblico e viene inquadrato come processo che produce innovazione ed effetti positivi anche su contesto sociale e culturale, non può che essere il pubblico a farsi carico di una grande iniziativa di efficientamento del patrimonio pubblico e privato investendo risorse soprattutto sui progetti che maggiormente incidono sulla dimensione di interesse collettivo

Per quanto riguarda le azioni che individualmente si intende intraprendere per superare gli ostacoli in tema di efficientamento energetico, abbiamo sottoposto nuovamente un breve questionario live ai partecipanti, chiedendo loro di esprimere un voto su una scala di 5 valori (da poco a molto) rispetto ad un elenco di soluzioni che abbiamo raccolto durante la mattinata. I risultati hanno dimostrato una grande polarizzazione



di opinioni in accordo con la soluzione di **Stabilizzare gli incentivi** e di **Favorire/incentivare un'offerta "chiavi in mano"**.



### ***Il secondo focus group***

La **seconda sessione** di focus group ha permesso di toccare tematiche riguardanti le soluzioni sperimentabili a livello di sistema industriale integrato, oltre che le connessioni possibili tra operatori e gli strumenti di attivazione della domanda.




L'incontro è stato organizzato attraverso una serie di stimoli che hanno animato una discussione sulle linee di intervento da intraprendere operativamente e sull'individuazione e discussione delle soluzioni operative proposte, oltre che agli interventi che si ritengono maggiormente realizzabili.

Per cercare di incentivare ulteriormente il dialogo fra le varie "anime" del focus group, si è introdotto Build Game, un gioco di ruolo in cui a ciascun partecipante è stato assegnato un caso da affrontare pensando inizialmente alla propria funzione e competenza (ad esempio, operatore appartenente alla categoria "offerta") e, in seconda battuta, mettendosi nei panni di un'altra categoria (ad esempio "finanza"). Questo semplice stimolo ha permesso, a ciascun componente, di riflettere maggiormente sugli interventi da attuare con una identità lavorativa e un campo di azione differenti dai propri.



Si elencano i tre casi tipo che sono stati proposti ai partecipanti durante Build Game:

*I tre casi tipo presentati ai partecipanti*

-  **1** Comune da 10.000 abitanti, 7 scuole, un campo sportivo, una biblioteca. Necessario valorizzare il patrimonio esistente.
-  **2** Complesso abitativo di 4 condomini con evidenti problemi strutturali. Due devono essere ricostruiti, gli altri due ristrutturati.
-  **3** Hotel di lusso in zona centro. Necessaria ristrutturazione causa vetustà della struttura e classe energetica bassa.

Nell'affrontare i vari casi tipo proposti sono emersi riscontri degni di nota, suddivisi in seguito a seconda del settore professionale di appartenenza.

- **Finanza**

Il punto di vista della finanza è certamente legato alla bancabilità degli interventi. *“L’ente pubblico dovrebbe destinare parte delle risorse attivando bandi con la finalità di realizzare opere di efficientamento energetico su edifici pubblici e privati in linea con le finalità previste dalla normativa comunitaria”.*

Nello specifico si fa riferimento al Risk Sharing, in cui sia la banca sia l’ente pubblico (ad esempio la Regione) condividono il rischio finanziario. *“Sarebbe importante attivare bandi che prevedano strumenti di sostegno innovativo come il Risk Sharing con gli istituti finanziatori. Questo permetterebbe un più semplice accesso al credito e quindi un sostegno reale all’economia.”*

Un altro attore del comparto finanziario spiega: *“Per favorire la realizzazione dell’opera si dovrebbe supportare i privati nel capire quali incentivi sono a disposizione per il tipo di intervento da effettuare e quindi dare un quadro completo delle opportunità. Allo stesso modo rinunciando agli oneri di urbanizzazione e riducendo i costi delle tasse afferenti all’immobile se l’intervento rispetta certi requisiti facendo entrare tale risparmio negli strumenti di calcolo costi/benefici.”*

- **Offerta**

Un componente del settore offerta spiega: *“Se fossi lo Stato il mio obiettivo sarebbe assicurare l’efficientamento energetico, sostenendo la filiera immobiliare e innalzando la sicurezza (anche di tipo sismico). Sarebbe importante dare priorità agli interventi di efficientamento sul patrimonio esistente*

tramite incentivi fiscali garantiti per almeno 5 anni, in modo da premiare la certificazione della positiva ricaduta in termini di efficienza. Se fossi la Regione proverei ad **assicurare un alto grado di flessibilità** per interventi di efficientamento energetico, sismico e di demolizione/costruzione con incentivi volumetrici. Allo stesso modo sostenere la **creazione di uno o più soggetti rappresentativi della filiera dell'offerta** (progettazione, costruzione, certificazione, finanza e sostegno al processo)."

Si specifica la necessità di **"coordinare e accomunare le esigenze** per portare ad una progettazione di insieme che potrebbe concepire una razionalizzazione degli spazi e di conseguenza dei costi: lavorare quindi su edifici funzionali a plurimi bisogni, tenendo conto delle composizioni familiari, età, occupazione, proprietà e affitto, il tutto con un la massima attenzione alla finanziabilità e la gestione delle famiglie."

- **Domanda**

Il settore della domanda risponde mettendo in evidenza la necessità di **"garantire innanzitutto il risparmio reale e la manutenzione nel tempo**, comunicando in principio agli amministratori di condominio il recupero dell'investimento dal punto di vista economico e allo stesso tempo la diminuzione dei costi". Se alla finanza si chiedono **prestiti a 10-15 anni con tassi di interessi bassi**, al mondo delle professioni è auspicabile aspettarsi **progetti sostenibili, rapidi, poco invasivi** e con una reale valutazione dei costi e dei benefici. Ugualmente, se i lavori dovessero essere più pensanti (demolizione e ricostruzione dell'edificio) la domanda chiede **"è indispensabile offrire alloggi parcheggio, una ricollocazione ai privati nel corso dei lavori"**.

- **Policy**

Il settore della policy pensa a **"incrementare il monitoraggio per verificare il ruolo dell'efficientamento"** e chiede alla finanza di **"specificare per bene i costi del finanziamento e tempistiche di rientro"**. Oltre a questo aspetto si ritiene che un coinvolgimento più stretto e un ruolo attivo finanza/ente pubblico siano necessari per "scrivere" il piano economico finanziario.

Lo scambio di opinioni fra le varie "anime" di questo focus group, l'ausilio dei casi tipo e lo scambio di ruoli ha permesso di individuare una serie di soluzioni operative potenzialmente attuabili, che sono state suddivise a seconda della categoria di appartenenza.

SOLUZIONI OPERATIVE POSSIBILI	
POLICY	FINANZA
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modificare il sistema degli incentivi</li> <li>2. Creare un soggetto rappresentativo di filiera</li> <li>3. Azioni di supporto informativo per l'utilizzo di finanza/incentivi</li> <li>4. Rinunciare agli oneri di urbanizzazione per incentivare interventi</li> <li>5. Procedure risk sharing tra banca ed ente pubblico</li> <li>6. Marketing territoriale su sostenibilità ed efficienza energetica</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creare un progetto sostenibile per il pubblico (tasso basso, rassegna incentivi, tempi di rientro, benefici)</li> <li>2. Accompagnare la domanda a nuovi strumenti finanziari (misti/innovativi)</li> <li>3. Finanza "meno a sportello", più sviluppatrice e speculatrice</li> <li>4. Finanziare operazioni con studi di fattibilità riconosciuti e garantiti</li> </ol>
DOMANDA	OFFERTA
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aggregazione delle proprietà private attraverso la creazione di un soggetto giuridico unico (es. cooperativa di comunità)</li> <li>2. Aggregazione fra comuni per consentire massa critica</li> <li>3. Nuovi business che superino l'efficiamento energetico</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tempi rapidi</li> <li>2. Garanzia sui risultati</li> <li>3. Non invasività</li> <li>4. Pacchetto completo (intervento, monitoraggio, manutenzione)</li> <li>5. Nuovi business che superino l'efficiamento energetico</li> </ol>

A fronte di queste risultanze, è stato nuovamente sottoposto un questionario "live" finalizzato a comprendere l'effettiva realizzabilità delle soluzioni presentate e, in particolare, quale fosse il grado di sistematicità/integrazione dei desiderata di ciascun attore. L'indagine somministrata in tempo reale ha interrogato gli attori sul grado di realizzabilità delle soluzioni proposte. Dai risultati emersi, le soluzioni considerate più realizzabili (valori 4 o 5 su una scala da 1 a 5) sono state riunite nella tabella sottostante.

REALIZZABILITÀ DELLE SOLUZIONI PROPOSTE – Risponde "molto" (4 e 5)	
POLICY	FINANZA
Marketing territoriale su sostenibilità ed efficienza energetica – 78,6%	Finanziare operazioni con studi di fattibilità riconosciuti e garantiti – 78,6%
Azioni di supporto informativo per l'utilizzo di finanza/incentivi – 71,5%	Accompagnare la domanda a nuovi strumenti finanziari (misti/innovativi) – 64,3%
DOMANDA	OFFERTA

<p><b>Nuovi business che superino l'efficiamento energetico – 50%</b></p> <p><b>Aggregazione fra comuni per consentire massa critica – 35,7%</b></p>	<p><b>Pacchetto completo (intervento, monitoraggio, manutenzione) – 92,8%</b></p> <p><b>Garanzia sui risultati – 85,7%</b></p>
--	--

Questa tabella è stata poi nuovamente somministrata ai partecipanti, cercando di comprendere l'effettiva realizzabilità delle soluzioni operative emerse durante la mattinata.

Dalle discussioni è emerso, da parte dell'offerta, una difficoltà nella preparazione di un business plan che vada oltre il solo efficientamento energetico. Si lamentano tempi molti dilatati anche a causa della "domanda" incerta delle pubbliche amministrazioni.

La domanda vede l'aggregazione fra comuni molto difficile, allo stesso modo vede difficile fare valorizzazione anche a causa del periodo che testimonia valori immobiliari molto bassi. L'aggregazione fra proprietà private "può essere fatto se il gestore dei condomini diventa un property manager."

La finanza pensa che le banche debbano concentrarsi anche sulla consulenza (ad esempio nel supporto sugli incentivi nuovi ed esistenti e nella parte tecnica). Gli studi di fattibilità sono possibili, ma solo se fatti ad hoc per singolo caso. Infine, sulla necessità di tassi bassi, le banche rispondono che è possibile solo se si abbassa il livello di rischio. Altri partecipanti ipotizzano la creazione di un linguaggio comune imprese-banche, che sia capace di coinvolgere anche investitori istituzionali.

Il settore della policy vede nella "industrializzazione" dei servizi una possibile soluzione di cambiamento nel sistema di erogazione di quest'ultimi. Allo stesso modo, però, vede difficile rinunciare agli oneri di urbanizzazione, come era stato suggerito da alcuni partecipanti.

Riassumendo, le risultanze di questo scambio di opinioni fra le varie "anime" del focus ha permesso di individuare una breve lista di soluzioni operative potenzialmente attuabili, condivise dagli stakeholder provenienti settore lavorativi differenti.

POSSIBILI SOLUZIONI SISTEMICHE	
<b>1</b>	<b>Marketing territoriale su sostenibilità ed efficienza energetica</b>
<b>2</b>	<b>Aggregazione fra comuni per consentire massa critica</b>
<b>3</b>	<b>Pacchetto completo (intervento, monitoraggio, manutenzione)</b>
<b>4</b>	<b>Maggiore comunicazione su cosa significa efficientare (campagne di informazione, catalogare best practice)</b>

***Il terzo focus group***

Il **terzo focus group** ha toccato tematiche maggiormente organizzative, che riguardano le condizioni per la creazione di uno spazio di incontro regionale tra domanda, offerta, mondo finanziario e PA e sue caratteristiche, oltre ad un approfondimento sui meccanismi per favorire la realizzazione degli interventi di riqualificazione.

Per agevolare la fase decisionale degli attori, si è scelto di utilizzare il metodo chiamato “world caffè”, opportunamente rivisto in alcuni aspetti e riadattato al gruppo di lavoro, oltre all’utilizzo di “questionari live” sottoposti ai partecipanti durante il focus group.

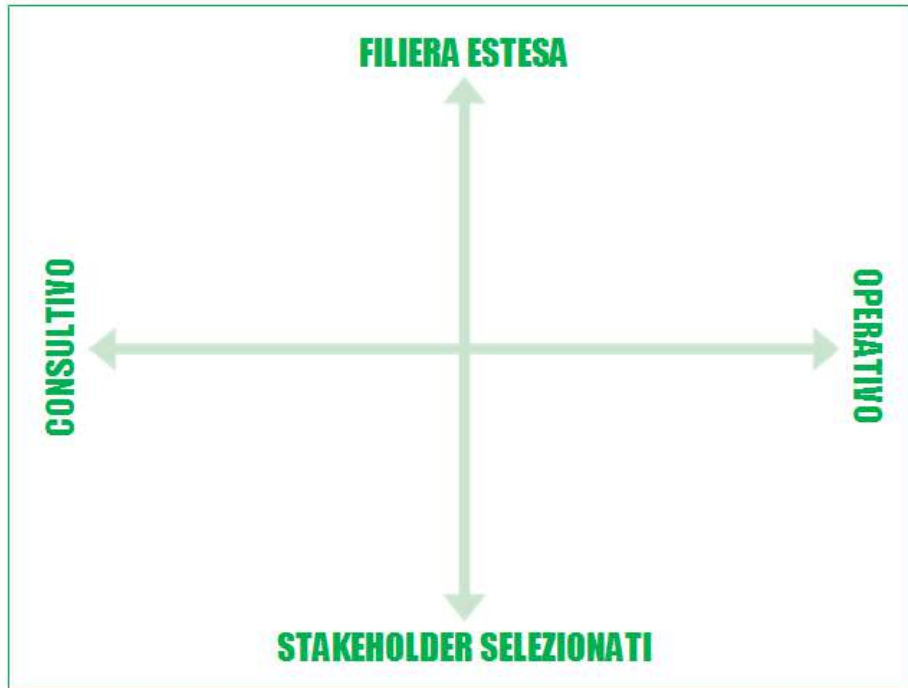
Il metodo “world caffè” è un format che permette di favorire il dialogo di un gruppo di lavoro, con l’intento di sviluppare una comprensione condivisa delle situazioni che vengono trattate e convergere verso determinate iniziative o particolari decisioni. Si tratta di una pratica di dialogo capace di favorire la trasmissione e l’evoluzione delle idee dei partecipanti che si influenzano reciprocamente. Il metodo ha permesso di raccogliere una varietà di punti di vista in modo semplice ed efficace, incoraggiando l’espressione e favorendo la comprensione di ciò che è necessario cambiare, concentrando le opinioni sulla direzione da intraprendere per raggiungere un obiettivo.

Operativamente è stato fornito a ciascun partecipante un foglio pre-compilato, sul quale è stato chiesto di indicare individualmente con una crocetta la posizione che idealmente si pensa di trovare per il “laboratorio permanente regionale” – chiamato BUILD LAB – sulla base di due coppie di assi indicanti il grado di apertura/coinvolgimento (filiera estesa, stakeholder selezionati) e la finalità del “laboratorio permanente” (consultivo, operativo).

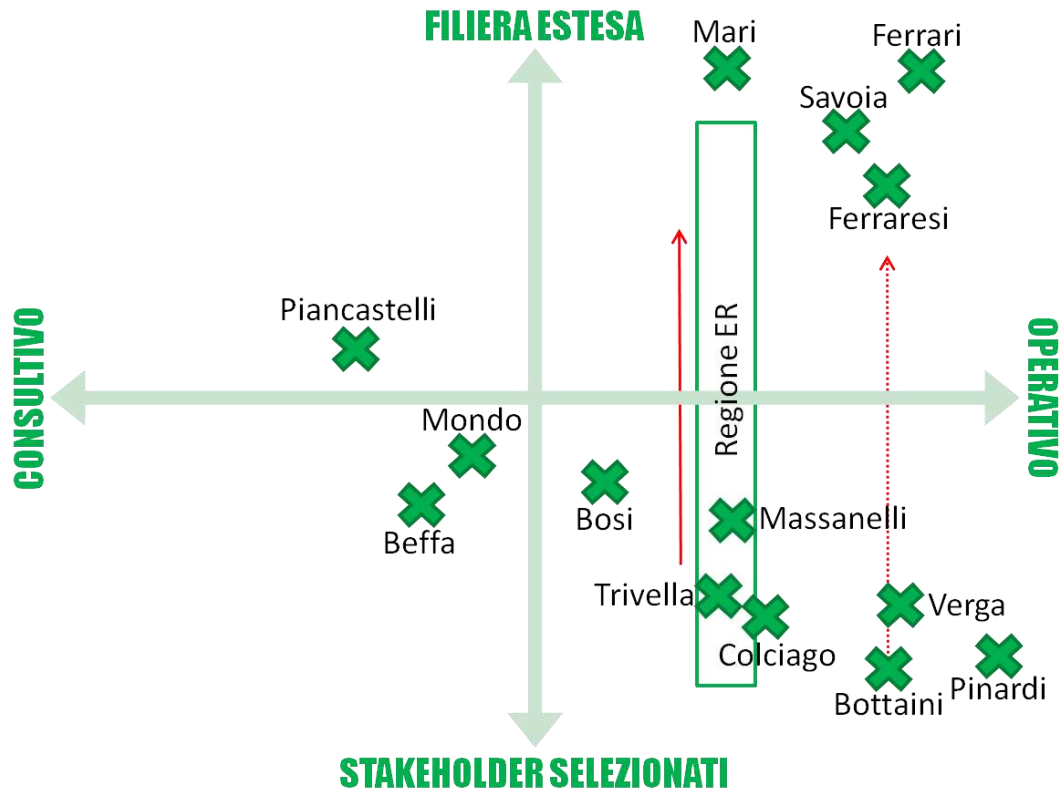
I risultati hanno evidenziato una serie di preferenze abbastanza polarizzate per quanto concerne le funzioni di BUILD LAB. In particolare prevale complessivamente un’idea di laboratorio permanente capace di essere maggiormente operativo (12 risposte su 15), mentre le opinioni sono più divise sul grado di apertura. In questo caso alcuni partecipanti sono fermamente convinti che il laboratorio debba essere rivolto a un numero limitato di stakeholder, alcuni considerano questa fase come un passaggio necessario ma limitato allo stadio sperimentale, la cui finalità debba indirizzarsi successivamente verso una maggiore apertura. Altri vedono già in prospettiva estesa la partecipazione al nuovo laboratorio.

Foglio pre-compilato per individuare il posizionamento di BUILD LAB

NOME \_\_\_\_\_  
COGNOME \_\_\_\_\_



La collocazione di BUILD LAB



Questo metodo di rilevazione delle opinioni si è limitato a descrivere il possibile collocamento di BUILD LAB, ma – a fronte della quasi unanime volontà di creare un laboratorio che abbia operatività – i partecipanti del focus si sono chiesti quali funzioni esso sia in grado di svolgere.

Per facilitarne la scelta, si è cominciato dalle risultanze emerse a partire dalla selezione delle quattro possibili soluzioni individuate nel focus precedente:

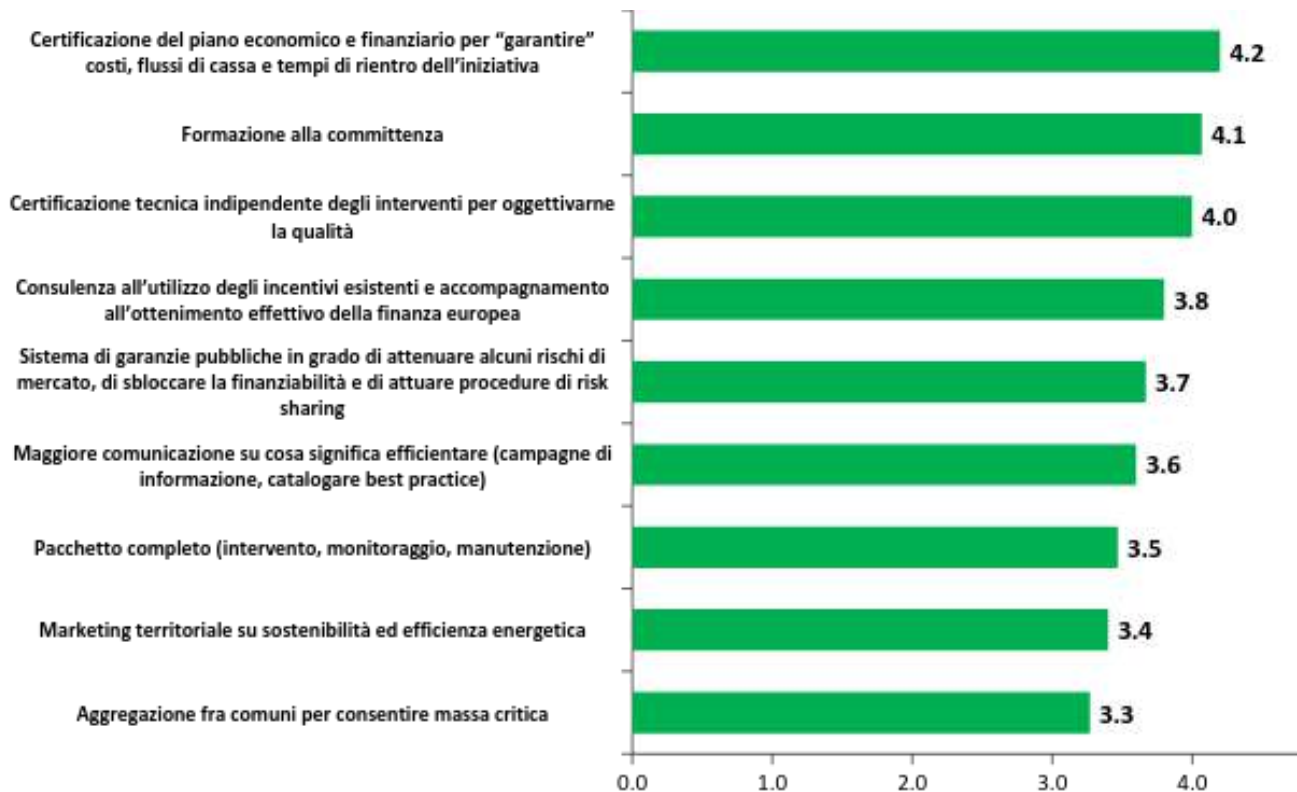
1. Marketing territoriale su sostenibilità ed efficienza energetica,
2. aggregazione fra comuni per consentire massa critica,
3. Pacchetto completo (intervento, monitoraggio, manutenzione),
4. Maggiore comunicazione su cosa significa efficientare (campagne di informazione, catalogare best practice)

A queste se ne sono elencate altre cinque, sulla base di proposte di indirizzamento operativo di BUILD LAB.

A fronte di questa selezione di azioni sistemiche è stato chiesto agli operatori, tramite un questionario “live”, quali funzioni dovrebbero essere svolte dal laboratorio “BUILD LAB”. Ciò che è emerso, in ordine di gradimento, è stato riassunto nella tabella sottostante.



**FUNZIONI DI BUILD LAB (gradimento da 1 a 5)**



Le altre funzioni possibili, aggiunte dai rispondenti, riguardano: un sostegno di tipo economico (tramite risorse nazionali ed europee) per *assessment* diagnostico, uno strumento di misura dell'impronta generata che tenga in considerazione di tutte le esternalità positive prodotte (non solo energia, ma anche aumento di valore sociale, economico e ambientale) e contributi in conto capitale per rendere bancabili gli interventi.

Dalle opinioni rilevate è emerso che numerosi attori lamentano l'impossibilità, al momento, di prendersi una responsabilità e la mancanza di un gruppo di pensiero capace di creare una "nuova casa", il livello di operatività è considerato "slegato" e non ci sono policy precise, oltre a un organo che faccia schema e che si faccia garante per le amministrazioni. L'idea è creare un privato sociale che si organizzi su tematiche su cui i singoli ora si fanno artefici senza dialogare fra loro, facendo rete.

Dal focus group è emerso in modo quasi unanime il "luogo" in grado di ospitare il laboratorio permanente: la **Regione Emilia-Romagna**, considerata l'interlocutore principe in grado di garantire un livello di "obiettività" sufficiente per permettere la gestione degli stakeholder. La Regione è infatti considerata l'unico facilitatore credibile capace di fare da cerniera fra domanda e offerta.

Uno stakeholder ha proposto di iniziare con una iniziativa pilota, per comprendere l'ampiezza del mercato e che consenta ai policy maker di capire il grado di investimento. In questo senso la piattaforma permanente dovrebbe sopperire la mancanza di un certificatore affidabile, riconosciuto tecnicamente, finanziariamente

e che sia coerente con la policy imposta dalla Regione. BUILD LAB dovrebbe fare fronte ad un mondo della certificazione molto differenziato e dispersivo, puntando a pochi casi e garantendo una forte affidabilità e qualità. La necessità è, per la maggior parte, la condivisione di un piano operativo i cui risultati siano oggettivi: questa finalità è indispensabile per sperimentare qualcosa di concreto in grado di dare una “scossa” al mercato.

Alcuni attori hanno individuato la necessità di consolidare e garantire la completezza del tema efficientamento, considerato enormemente differenziato e multiforme. In questo senso BUILD LAB dovrebbe certificare anche benefici ed esternalità dalla logica più ampia: mobilità, riduzione Co2, effetti sociali ecc.

Solo pochi hanno considerato invece il mercato non sufficientemente pronto, ipotizzando un BUILD LAB più consultivo, che non si “butti sul mercato” ma porti cultura sul tema, spingendo nuove iniziative ad essere bancabili.

---

*The information and views set out in this report are those of the authors and do not necessarily reflect the official opinion of the European Union. Neither the European Union institutions and bodies nor any person acting on their behalf may be held responsible for the use which may be made of the information contained therein.*