BG Personal Advisory

In collaborazione con Il Sole 24 ORE | Radiocor

24 Re

BANCA GENERALI

SOLIDE BASI PER SPINGERSI AVANTI

Numero ventisette - Dicembre 2022

SETTORE PAGINA 3 — REAL ESTATE — Anno positivo per gli investimenti immobiliari, focus rigenerazione urbana

INTERVISTA PAGINA 4 — FABRIZIO ZAMPETTI, CEO ZAMPETTI — Lusso a prova di crisi: dopo un buon 2022, il trend resta positivo

INTERVISTA PAGINA 5 — VICTOR RANIERI, GENERAL MANAGER ITALY-CASAVO — Instant buyer, un nuovo modo di vendere casa sfruttando il digitale

NORMATIVA PAGINA 6 — NUOVI STRUMENTI — Token immobiliari sono il futuro, ma le regole sono fumose

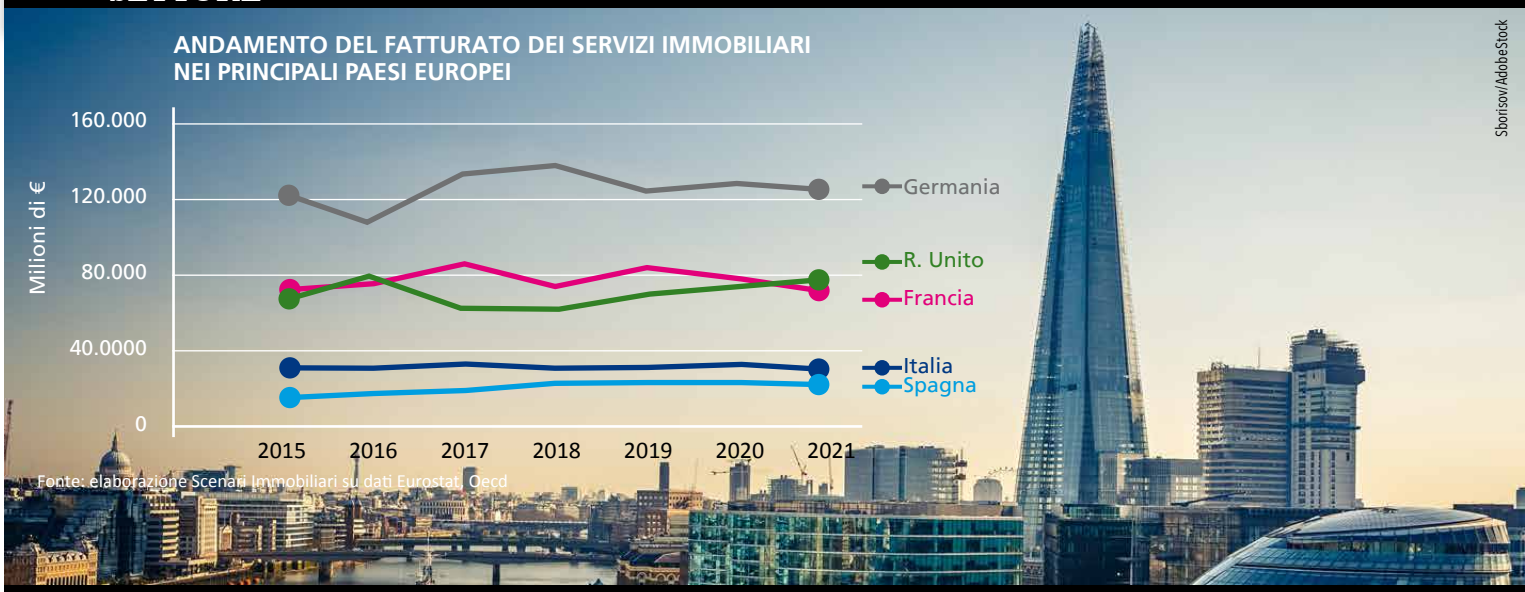
TAX & LEGAL PAGINA 7 — AGEVOLAZIONI — Il Superbonus 110% cambia pelle, rivoluzione dal 1° gennaio

LIFESTYLE PAGINA 8 — COMUNITÁ ENERGETICHE — L'energia green diventa "collettiva" (e fa anche risparmiare)

AngelaSolle/AdobeStock

L'OUTLOOK - A PAGINA 2

Navigazione complessa in vista, ma il mercato nel 2023 reggerà



Navigazione complessa in vista, ma il mercato nel 2023 reggerà

L'immobiliare deve fare i conti con la tempesta perfetta delle crisi in corso, ma secondo gli esperti può assorbire l'urto e proseguire con il trend positivo già avviato. Resta inoltre forte l'interesse per l'Italia

Il mercato immobiliare vive una fase delicata, in uno scenario economico che fa i conti con una tempesta perfetta (guerra, inflazione, post pandemia e tensioni geopolitche), che continuerà nel 2023. Dopo due anni positivi, le aziende del real estate sono strutturate e con notevoli capacità finanziarie e la domanda è ancora robusta perché basata su innovazione di prodotto e non speculativa, ma le condizioni esterne cercano di far cambiare direzione al mercato. Secondo gli esperti, quindi, è il momento di una navigazione più difficile, ma senza pessimismo.

Guardando ai numeri, un report di Scenari Immobiliari evidenzia che il mercato europeo chiude il 2022 con un fatturato in rialzo del 9,9% a 1.163 miliardi di euro, con l'Italia a 139 miliardi. Previsioni positive, anche se con una crescita più lenta, per il 2023, con 1.208 miliardi attesi per l'Europa (+3,9%) e 148 per l'Italia (+6,5%). Sul fronte delle compravendite residenziali, l'Italia, dopo un eccezionale 2021, chiuderà il 2022 con un calo degli scambi del 5,3% a 710.000. Per il 2023 si prevede un'ulteriore discesa, che dovrebbe restare inferiore a 6 punti (670.000 transazioni). Nel retail i prezzi nel 2022 registrano una crescita dello 0,8%, mentre la previsione per il 2023 è di un +4,3%. Segnali positivi arrivano dagli investitori che, nel primo semestre, hanno aumentato del 31% i volumi a un totale di 10,3 miliardi. Per la logistica il 2022 è positivo, anche se più prudente, con valori in rialzo del 2,9%, mentre per il 2023 si prevede un aumento di un punto.

Un contributo importante arriva dalla variazione positiva dei prezzi registrata nel 2022 a cui ha contribuito il rialzo dell'inflazione: nel residenziale a fine anno i prezzi delle case nei cinque Paesi più industrializzati sono in rialzo medio 4,5%, mentre la stima per il 2023 è del 6,5% medio annuo.

Per quanto riguarda gli investimenti, il dato europeo quest'anno si attesta tra 305 e 320 miliardi di euro, con un calo compreso tra il 10 e il 15% rispetto ai 360 miliardi del 2021. L'Italia, invece, chiude l'anno in rialzo, con un volume di investimenti oltre gli 11 miliardi, contro i 10 del 2021 e gli 8,7 del 2020. In particolare, da un'analisi di Luxuryestate emerge che la domanda dei ricchi europei interessati a trovare una dimora di pregio nel nostro Paese si concentra su Milano e Roma: oltre il 9% degli alto spendenti si orienta sul capoluogo lombardo, mentre l'8,7% guarda alla Capitale.

Infine, sembra destinato a proseguire il trend che vede i servizi immobiliari viaggiare a passo più rapido rispetto alle costruzioni (12,3% del Pil in Europa e 13,7% in Italia, contro rispettivamente il 5,7% e il 4,9% delle costruzioni). Secondo Scenari Immobiliari, in Italia nel 2021 il fatturato di queste attività si è attestato a 36 miliardi (in calo di quasi 3 punti sul 2020), ma dovrebbe crescere a 40 miliardi nel 2023. Il fatturato delle attività dei servizi immobiliari nei cinque principali Paesi europei è stato di circa 345 miliardi (-1,2%), ma dovrebbe accelerare quest'anno e il prossimo.

24Re BANCA GENERALI
Guide basi per spingersi avanti

24Re
Periodico trimestrale registrato presso il Tribunale di Milano con il n.178 del 13 luglio 2016
Direttore responsabile: Fabio Tamburini

Proprietario ed editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale e redazione: Viale Sarca 223, 20126 Milano Tel: 02.3022.4602 - Fax 02.3022.481
Progetto grafico e artwork: Lucia Carenini

Copyright 2016-2022 - Il Sole 24 Ore S.p.A.
Radiocor Agenzia di Informazione
È vietata la riproduzione anche parziale o a uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata.

peterschreiber.media/AdobeStock

SETTORE

Anno positivo per gli investimenti immobiliari, focus sulla rigenerazione urbana

Il mercato si avvia a chiudere il 2022 in rialzo, con un volume di investimenti che supererà gli 11 miliardi di euro, contro i 10 miliardi del 2021. L'attenzione è alta per la riqualificazione, che gioca un ruolo chiave anche nella transizione sostenibile su cui è impegnato il Governo

Il mercato degli investimenti immobiliari in Italia si avvia a chiudere il 2022 in rialzo, con un volume che supererà gli 11 miliardi di euro, contro i 10 miliardi del 2021. Stando ai dati elaborati da Coima, si tratta di un dato sensibilmente superiore rispetto a quello del 2020, che si era fermato a 8,7 miliardi. Più nel dettaglio, il totale per i primi nove mesi dell'anno, quelli per cui sono disponibili i dati, è composto da 3,9 miliardi per il segmento uffici, 2,4 miliardi sul mercato logistico, 1,1 miliardi per gli hotel, 0,8 miliardi per il residenziale e 0,6 miliardi per il retail.

Inoltre, nel primo semestre dell'anno, la maggior parte di questi fondi (73%) confermava una provenienza da investitori internazionali, una percentuale in linea con la media degli ultimi cinque anni. In questo contesto, il mercato mostra una particolare velocità nel cogliere opportunità legate a uffici in Classe A, con una domanda che - nel corso degli ultimi cinque anni - si è stabilizzata oltre il 70%: un fattore che incide fortemente anche sul tasso di *vacancy* che, se per Milano è del 10,4%, si riduce al 2,5% per gli edifici in Classe A e arriva a zero in Porta Nuova e nel Cbd di Grado A.

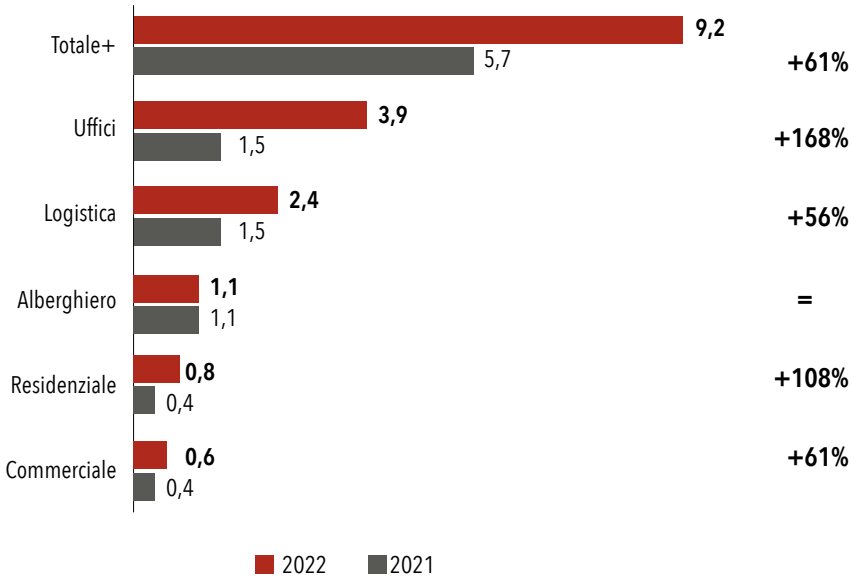
In questo scenario, dunque, la rigenerazione e riqualificazione urbana è destinata a giocare un ruolo sempre più rilevante, tanto più che la transizione sostenibile del modello urbano è un tema estremamente attuale. Siamo, infatti, in una fase storica in cui l'accelerazione e il consolidamento dei trend strutturali dello sviluppo delle città impongono una riflessione sulle strategie di investimento nella trasformazione del territorio. Non a caso anche il Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) prevede un volume di risorse rilevanti, pari circa a 10 miliardi di euro, dedicate alla rigenerazione urbana, irrealizzabile senza il contributo di tutti gli attori di questa filiera.

Per fare un esempio, come emerge da uno studio strategico del Politecnico di Milano e The European House - Ambrosetti, l'investimento per la realizzazione di Porta Nuova a Milano, attraverso il più grande cantiere urbano d'Europa in un centro storico (oltre 830.000 metri quadri), ha creato un contributo economico complessivo di quasi 3 miliardi di euro, con un moltiplicatore pari a 2,7 (ovvero ogni euro investito ha generato ulteriore valore pari a 1,7 euro). I risultati preliminari della ricerca dimostrano che le attività insediate in Porta Nuova - spazi e servizi comuni, attività legate al business, al residenziale e al retail - abilitano ogni anno un giro d'affari superiore a 870 milioni di euro, sostenendo oltre 4.500 posti di lavoro.

UNO SGUARDO SUL MERCATO

Si stima che il volume totale degli investimenti del 2022 supererà gli 11 miliardi di €, 1 milardo in più rispetto al 2021

VOLUME DI INVESTIMENTI PER ASSET CLASS - Q3 2022, MLD€



Fonte: Coima Real Estate Forum

INTERVISTA - FABRIZIO ZAMPETTI, CEO ZAMPETTI IMMOBILI DI PREGIO

Lusso a prova di crisi: dopo un buon 2022, il trend resta positivo

Secondo Fabrizio Zampetti l'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto Milano, che ha una marcia diversa. La chiave di volta per la società che ha fondato è una strategia *tailor made*, cucita su misura sul cliente

> *Il mercato del lusso si dimostra resiliente. L'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto a Milano, che gioca un po' in un campionato a parte. In generale, nel nostro Paese si vede una ripresa*

Nonostante le difficoltà del contesto macroeconomico e geopolitico, l'immobiliare di lusso chiude un anno brillante. E le prospettive per il 2023 sono altrettanto positive. Ne abbiamo parlato con Fabrizio Zampetti, Ceo di Zampetti Immobili di Pregio.

Che anno è stato il 2022 per l'immobiliare di lusso?

È stato un bell'anno, molto positivo da tutti i punti di vista. Si sono visti molto movimento e una notevole richiesta, anche se il prodotto a disposizione è relativamente poco. Si è assistito anche a un ulteriore cambiamento delle necessità dei clienti: se nel primo anno di pandemia avere una terrazza, giardino o balcone poteva avere un valore inestimabile, ora la tendenza si è attenuata. È un segno della continua evoluzione del settore.

Lo scenario globale ha inciso molto sul settore?

Il mercato del lusso si dimostra resiliente e "a prova di crisi". L'Italia rimane un Paese dove investire, soprattutto a Milano, che gioca un po' in un campionato a parte. In generale, nel nostro Paese si vede una ripresa: ha riguadagnato buon terreno la Liguria, Venezia è sempre attraente, così come Firenze. Ma Milano resta al riparo anche in caso di un'eventuale caduta del mercato, mentre resto prudente sul resto dell'Italia. Un dato interessante è che nel settore degli immobili di pregio e di lusso il confronto tra domanda e offerto è basso. Chi compra case di prestigio sceglie sempre le zone più importanti e più di rilievo, che hanno subito un'impennata dei prezzi non indifferente. Nel caso del capoluogo lombardo, parliamo di aree come il Quadrilatero della Moda, via della Spiga e corso Venezia, tutte molto apprezzate da chi decide di comprare un certo tipo di prodotto.

Quali previsioni per il 2023?

Osserviamo che la percezione è ancora improntata alla crescita. Dal mio punto di vista, avremo un 2023 che andrà ancora in questa direzione, visto che il livello di domanda è alto e c'è tanta attenzione da parte degli investitori esteri. Anche le Olimpiadi di Milano-Cortina aiuteranno, tanto più che sono stati preventivati investimenti importanti per la città fino al 2026 e al 2030. Non mi meraviglierei se da qui ai prossimi anni i prezzi dovessero raddoppiare. Detto questo, si vede una netta differenza tra Milano e il resto d'Italia: nel capoluogo i prezzi sono saliti, nel Paese hanno rallentato. Il mercato di pregio e lusso di Milano non ha risentito dell'influenza di turbamenti come Covid, guerra o rialzo dei tassi di interesse dei mutui.

Quali sono le prospettive per il vostro gruppo?

Nonostante le difficoltà del contesto attuale, da un punto di vista economico e geopolitico, cerchiamo di proseguire con il percorso che abbiamo consolidato negli ultimi trent'anni. Nel nuovo anno puntiamo ad alzare ancora di più il livello del servizio che offriamo alla nostra clientela, che solitamente è composta da avvocati, figure dell'alta moda e del mondo della finanza. Offriamo un servizio *tailor made*, su misura, e per questo ci definiamo la prima non agenzia. Considerando il periodo che stiamo attraversando, in cui le persone vivono il futuro con un senso di incertezza, noi cerchiamo di aiutarle nel trovare la dimora in cui vivere e sentirsi davvero a casa e questo continueremo a farlo. Le difficoltà di certo non mancano, ma l'approccio è sempre positivo, conoscendo bene il mercato immobiliare di Milano con le sue enormi potenzialità e continuando a investire sulla formazione di tutti i nostri collaboratori.

Come procede e che aspettative ha sulla collaborazione con Banca Generali?

Abbiamo tantissimo rispetto e stima per loro. Ci hanno dato fiducia e questo è un riconoscimento del lavoro che abbiamo fatto. Sentiamo il dovere e la responsabilità di portare risultati, creando una partnership seria e professionale per rendere il rapporto sempre più stabile e proficuo per tutte le parti.

Fabrizio Zampetti

Classe 1971, Fabrizio Zampetti, durante il suo percorso lavorativo, iniziato 27 anni fa, ha messo a punto una propria metodologia di lavoro, specializzandosi in modo molto diverso dalle agenzie tradizionali. La sua azienda è diventata leader del settore immobiliare milanese, acquisendo e vendendo prestigiosi immobili per una clientela esclusiva.

INTERVISTA - VICTOR RANIERI, GENERAL MANAGER ITALY-CASAVO

Instant buyer, un nuovo modo di vendere casa sfruttando il digitale

Trasparenza, semplicità e certezza dei risultati sono tra i vantaggi principali. Casavo, che dal 2017 ne ha fatto il proprio core business, punta ora ad ampliare il pacchetto di servizi per un'offerta a 360 gradi

L'instant buyer immobiliare è una società che acquista abitazioni in tempi brevi e che, dopo averle ristrutturate, le rivende tramite canali online. Il vantaggio principale sta in una maggiore trasparenza e semplicità. Ne abbiamo parlato con Victor Ranieri, general manager di Casavo Italia.

Come vede Casavo l'instant buyer immobiliare?

Siamo nati nel 2017 proprio come Instant Buyer, abbiamo iniziato in Italia e ora siamo presenti anche in altri Paesi europei. Siamo partiti da un problema: vendere un immobile è complicato, stressante e richiede tempi lunghi. Noi abbiamo cercato una soluzione, con l'obiettivo di rendere il processo di vendita più semplice ed efficiente. Ci siamo sostituiti all'acquirente, risolvendo direttamente il problema del venditore. È un modello nuovo, offriamo liquidità immediata e certezze su processo e tempistiche.

Quali sono i principali vantaggi?

Innanzitutto, ci sono maggiore trasparenza e semplicità, anche perché l'esperienza è digitalizzata, oltre che certezza dei risultati. Il processo è fortemente semplificato, crediamo che questa sia la base per il rafforzamento del settore. Inoltre, è un servizio innovativo che nessuno offriva prima e che dà al venditore certezze. Un altro punto di forza è che non ci sono instabilità legate ai mutui, visto che noi abbiamo liquidità disponibile. Il servizio è erogato da una piattaforma, noi abbiamo un modello di business mass market, puntiamo a fare grandi volumi.

Quali sono le differenze con un'agenzia tradizionale?

Noi ci sostituiamo all'acquirente, comprando direttamente l'immobile da chi lo vende, per poi valorizzarlo completamente e rivenderlo. Attingiamo sullo stock abitativo esistente in modo granulare e siamo responsabili di una sorta di rigenerazione urbana "casa per casa", creando un prodotto molto appetibile. Quando un privato si rivolge a noi il servizio non ha costo, la nostra remunerazione sta nel piccolo sconto che applichiamo all'immobile, cosa che ci permette di fare i volumi che facciamo. In Italia, c'è una grande discrepanza tra domanda e offerta perché c'è mancanza di prodotto, quindi noi ci inseriamo in questo gap.

> *Con l'instant buyer ci sono maggiore trasparenza e semplicità, anche perché l'esperienza è digitalizzata. E si ha certezza dei risultati. Il processo è semplificato e il servizio è innovativo*

Cosa prevede per il futuro di Casavo?

La prospettiva è costruire una piattaforma per offrire un servizio a 360 gradi per tutte le esigenze legate alle compravendite immobiliari. L'instant buyer è la nostra principale fonte di ricavi, ma abbiamo aggiunto servizi come *Vendi con Casavo*, in cui ci rendiamo garanti del processo di vendita sul mercato insieme a broker locali con cui collaboriamo e *Casavo Mutui*. Stiamo aggiungendo servizi ancillari e complementari, pensiamo che il futuro sia offrire un pacchetto completo di servizi. Puntiamo sulla tecnologia: andiamo in questa direzione in modo sempre più efficiente per fare incontrare domanda e offerta in modo digitale. Guardando avanti, sicuramente la congiuntura macro sarà da monitorare così come l'impatto sul mercato immobiliare, che ha sempre un *time lag* di 7-8 mesi. Per ora vediamo un mercato immobiliare molto sano, una domanda forte e un'erogazione del credito sana e sostenibile, anche grazie a prodotti di finanziamento diversi. Per il momento, non abbiamo ancora visto un impatto significativo, anche solo psicologico.

Come procede la collaborazione con Banca Generali?

Molto bene, ci sono ancora molte sinergie da scoprire. Siamo solo all'inizio della partnership e ci sono ampi margini di crescita e miglioramento. Unendo la grande expertise in ambito real estate di entrambe le società possiamo sicuramente offrire un servizio *tailor made* a tutti i clienti Generali.

Victor Ranieri

Victor Ranieri è nato nel 1994 e si è laureato in Management & Economics alla Libera Università di Bolzano. È in Casavo da settembre 2017, dove ricopre il ruolo di Country Manager per l'Italia. In precedenza ha lavorato nel real estate (Engel&Völkers), nell'investment banking e nel private equity e venture capital, in Germania per la banca d'affari Hsbc e il fondo Picus Capital. È anche managing partner di Victor Arabians, azienda che si occupa dell'allevamento di cavalli purosangue arabi da competizione.

Token immobiliari sono il futuro, ma la regolamentazione è fumosa

Stephen Davies/AdobeStock

La City. Londra è una delle città in cui la tokenizzazione sta maggiormente crescendo

La nuova tecnologia è sempre più diffusa e considerata sicura grazie alla blockchain, ma restano molti punti da chiarire da un punto di vista normativo a livello nazionale e globale

Diventare proprietari di una casa, o meglio di un pezzo di una casa, a Londra, Parigi e New York senza essere milionario? È possibile grazie ai token immobiliari, sempre più diffusi pur se in un contesto di regole inadeguate. Del resto, come mostra Natixis in un report, la "democratizzazione" dell'accesso al mercato immobiliare è una tendenza in crescita da anni, grazie a strumenti come Reits, crowdfunding e, ora, token immobiliari.

Questi ultimi sono simili alle quote azionarie di una società, come quelle che si acquistano o vendono in Borsa, ma senza necessità di intermediari. La differenza è che il token, reso sicuro dalla tecnologia blockchain, è digitalizzato, ha un valore proporzionale al bene cui è associato ed è facile da trasferire e conservare, il che consente grande versatilità di utilizzo. Può essere usato come un prestito, come azione di un'azienda costruttrice o come una proprietà a titolo definitivo di uno specifico bene. Sul mercato esistono due tipi di token immobiliari: il primo permette di diventare comproprietari di una parte del bene, mentre il secondo è un asset di debito che digitalizza l'affitto raccolto per una proprietà e automatizza il processo di raccolta e scambio.

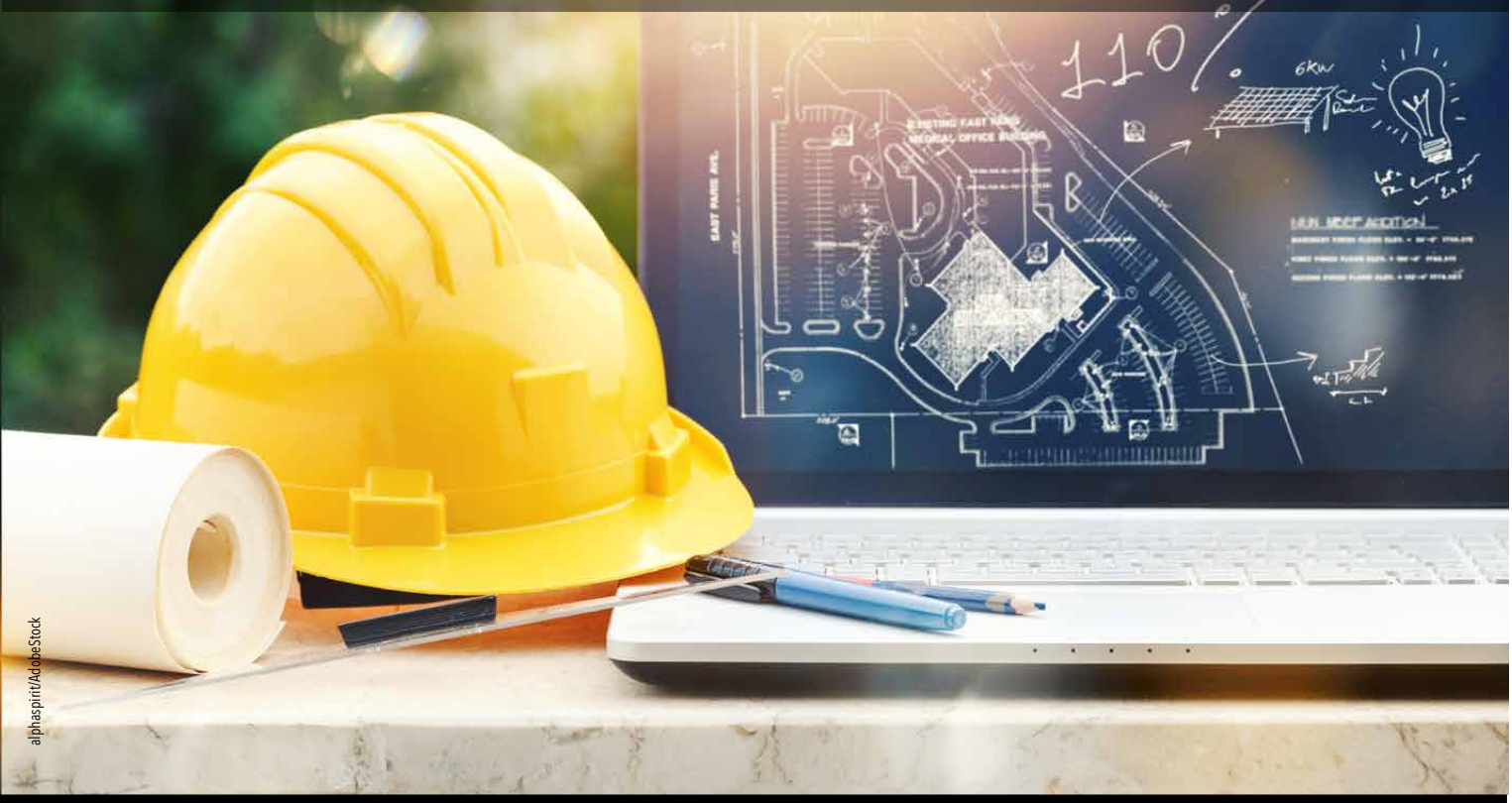
I contratti intelligenti (*smart contract*) già consentono di "spacchettare" in token unità immobiliari, così da ottenerne i proventi da vendita o locazione in misura proporzionale alle quote detenute da ogni proprietario. Al momento non esiste un database completo e affidabile di tutte le transazioni di tokenizzazione immobiliare esistenti, ma si stima che i volumi totali siano compresi tra 15 e 20 miliardi di dollari. Secondo LaSalle Investment Management, in cinque anni, il business potrebbe valere oltre 330 miliardi di dollari, con un Cagr dell'85% nel quinquennio.

A che punto è la normativa? Ogni Paese va in ordine sparso e in Italia una disciplina ad hoc che rifletta una cultura trasversale tra legge, finanza e real estate ancora non c'è. A settembre 2020 la Commissione Ue ha proposto di modificare la definizione di "strumenti finanziari" per tenere conto degli "strumenti emessi mediante una tecnologia di contabilità distribuita". È diventato più chiaro che i token di sicurezza possono essere qualificati come valori mobiliari quando sono liberamente "negoziabili sul mercato dei capitali" e sono dotati di diritti di profitto simili a quelli associati a titoli più convenzionali. Tuttavia, è sempre responsabilità di ciascun Paese procedere alla classificazione. Uno scenario che finisce per creare incertezza, dato che un mercato come questo si muove con una prospettiva globale e non limitata ai confini nazionali. In particolare, va considerato che l'investimento negli immobili tokenizzati non è fatto direttamente sulla proprietà, ma su una società veicolo che possiede la proprietà e che potrebbe trovarsi in una giurisdizione diversa da quella in cui si trova fisicamente la proprietà. È una prospettiva che renderebbe complicato (in molti casi impossibile) trasformare i token in valuta reale e che, quindi, andrà affrontata tra i governi nazionali per consentire al settore di affermarsi su larga scala.

Esistono due tipi di token immobiliari: il primo permette di diventare comproprietari di una parte del bene, mentre il secondo è un asset di debito che digitalizza l'affitto raccolto per una proprietà

TAX & LEGAL

Il Superbonus 110% cambia pelle, rivoluzione dal 1° gennaio



alphaspirit/AdobeStock

La bozza del Dl Aiuti-quater rivoluziona l'agevolazione, che passa al 90% (con alcune eccezioni). Il Governo prova così a blindare la riduzione dei costi di un incentivo che ha visto negli anni un boom di domande, ma è stato anche criticato

Introdotto nel 2020 dal Governo Conte II, il Superbonus 110% sembra destinato ad avere vita breve, almeno nella sua forma attuale. Stando alla bozza del Dl Aiuti-quater approvato dal Consiglio dei ministri, dal primo gennaio ci sarà una riduzione del Superbonus al 90% per i condomìni nel 2023, mentre per le villette dovrebbe scattare una mini-proroga fino a marzo. L'obiettivo del Governo è chiaro: provare a blindare la riduzione dei costi di un incentivo che nei calcoli illustrati dal ministero dell'Economia ha già sforato di 37,8 miliardi lo stanziamento messo a bilancio per il 2023-26. L'intervento previsto dovrebbe ridurre di 4,5 miliardi i costi dell'incentivo, spendendone però 2,5 per le villette.

Entrando nel dettaglio, il testo prevede il taglio al 90% per le spese sostenute nel 2023 e per gli interventi avviati a partire dal primo gennaio 2023 su unità immobiliari dalle persone fisiche. La detrazione spetta nella misura del 90% anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023, a condizione che l'unità immobiliare sia adibita ad abitazione principale e che il contribuente abbia un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro, con riapertura fino a marzo. Per tutti i lavori in corso e per chi è in possesso di Cila continuerebbe a valere lo sconto massimo del 110%. Così come per la ricostruzione delle abitazioni che ricadono all'interno del cratere sismico. Le modifiche alla normativa del Superbonus sono indicate "in valutazione" nella bozza del decreto, dopo che il ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti ha ribadito la non sostenibilità del bonus nella versione attuale. Oltre al criterio Isee la bozza del provvedimento prevede anche il vincolo del quoziente familiare per accedere al Superbonus.

Invece, previsione ponte fino a marzo 2023 per le villette che abbiano completato almeno il 30% dei lavori nell'anno precedente: in questo caso si potrà mantenere lo sconto del 110% per altri tre mesi. Il superbonus si applica dunque al 110% fino al 31 marzo 2023 per le villette unifamiliari che abbiano completato il 30% dei lavori entro il 30 settembre 2022. Una novità importante è che nel meccanismo di calcolo del limite di reddito che dà diritto all'incentivo per le villette è introdotta una prima forma di «quoziente famigliare».

Il cambio delle regole deciso rischia di creare confusione e contenziosi soprattutto a causa dei tempi ristretti, con molti possibili beneficiari costretti a una concitata accelerazione delle procedure.

Testo chiuso in redazione il 28 novembre. La normativa è in evoluzione e potrebbero esserci stati aggiornamenti successivi.

Pavlo Glazkov/AdobeStock

LIFESTYLE

L'energia green diventa "collettiva" (e fa anche risparmiare)

Le comunità energetiche sono in rapida diffusione, anche contro il caro-bollette

UN'IDEA SEMPLICE CHE FA BENE (ANCHE) ALL'AMBIENTE

L'unione fa la forza, si dice. E questo vale anche sul fronte ambientale, con le neonate comunità di energia rinnovabile. Si tratta di associazioni di utenti (cittadini, attività commerciali, enti locali e aziende) che condividono l'energia da loro prodotta, da fonte rinnovabile, per coprire il fabbisogno energetico simultaneo, indipendentemente dalla connessione fisica agli impianti di produzione. Per creare una comunità energetica occorre un accordo privato e la presenza nello stesso condominio o edificio. L'obiettivo è semplice: fornire benefici ambientali, economici o sociali alla comunità piuttosto che profitti finanziari.

melita/AdobeStock

Le norme che regolano le "community"

La nascita delle comunità energetiche è resa possibile dal decreto-legge 162/19 e dei relativi provvedimenti attuativi, come la delibera dell'Arera e il decreto del Mise. L'energia elettrica "condivisa" (pari al minimo, su base oraria, tra quella immessa in rete dagli impianti di produzione e quella prelevata dai consumatori che rilevano per la configurazione) beneficia di un contributo economico riconosciuto dal Gestore dei servizi energetici (Gse) dopo l'accesso al servizio di valorizzazione e incentivazione. Va comunque sottolineato che gli impianti che godono delle agevolazioni fiscali devono essere di nuova costruzione. Tutti possono partecipare alla comunità, anche chi non ha un impianto fotovoltaico. Gli impianti di chi contribuisce devono avere una potenza complessiva minore di 200 kW ed essere stati attivati dopo l'entrata in vigore del Decreto Milleproroghe. Inoltre, la condivisione di energia deve avvenire mediante la rete distributiva già esistente con lo scopo di autoconsumo istantaneo.

264 MILIONI DI *PROSUMER* ENTRO IL 2050

La creazione di comunità energetiche cresce a vista d'occhio in Europa e, per il 2050, si stima che 264 milioni di cittadini europei saranno *prosumer* (utenti che consumano, ma partecipano anche al processo produttivo) e genereranno circa il 45% dell'elettricità rinnovabile complessiva delle comunità. I vantaggi sono tanti, economici, sociali, culturali e ambientali, per esempio limitando gli sprechi e condividendo energia a prezzi vantaggiosi e con la possibilità di ridurre notevolmente le emissioni di Co_2. Inoltre, in una comunità energetica si possono applicare i principi della *sharing economy* e questo può favorire la nascita di scambi non solo di energia, ma anche di beni e di servizi tra i membri della comunità. A oggi le Energy Community in Italia sono una ventina, principalmente in Piemonte, Veneto, Emilia Romagna e Lombardia. Il nostro Paese comunque conta più di 3.500 Comuni che fanno uso solo di energia rinnovabile e in cui la produzione elettrica da rinnovabili supera i fabbisogni delle famiglie residenti.

anamad/AdobeStock