

## **ANALISI DEL DEPREZZAMENTO DI UN IMMOBILE AFFETTO DA VIZI ACUSTICI**

Ing. Alessandro Placci (1), Ing. Bruno Longanesi (1)

1) *Studium progetti*, Fusignano (RA)

### **1. Introduzione**

Gli immobili che presentano vizi acustici hanno realmente un minor valore di mercato? E se sì, come è possibile quantificare oggettivamente questo deprezzamento? La risposta a queste due domande determina la formulazione delle sentenze in molte cause civili.

Normalmente, infatti, quando è possibile emendare i vizi riscontrati, gli indennizzi definiti dai Tribunali sono calcolati sulla base dei costi di ripristino. Quando, invece, non è possibile emendare i vizi, allora i Tribunali sono soliti ricorrere ad un indennizzo corrispondente al deprezzamento dell'immobile.

Che questo deprezzamento sia presente è dato per scontato: ma questo pregiudizio è corretto, ovvero è realmente presente un minor valore di mercato degli immobili affetti da vizi acustici?

A questa prassi che presuppone la presenza di un deprezzamento se ne aggiunge spesso una seconda: è abitudine quantificare il deprezzamento in punti percentuali rispetto al valore di compravendita e questo ha portato anche all'emanazione di sentenze che riconoscevano indennizzi dell'ordine del 20, 25, 30%. Ma è corretta questa prassi? Il tema è particolarmente delicato perché ha riguardato e riguarda un numero importante di contenziosi. Tuttavia non sembrano esser mai stati condotti studi approfonditi che possano essere di aiuto ai tecnici che si trovano a dover giudicare nel merito e ad indirizzare così l'operato del Magistrato.

Lo studio nasce da un incarico commissionato dal Tribunale di Ravenna nel 2013 all'ing. Alessandro Placci. Si trattava proprio di quantificare l'effettiva (eventuale) diminuzione del valore di mercato di un immobile caratterizzato da difetti acustici per poter stabilire l'indennizzo da corrispondere al proprietario che aveva intentato la causa.

Il contesto legislativo all'interno del quale viene definita la presenza o meno di vizi acustici è ovviamente il noto DPCM 5-12-97 sui requisiti acustici passivi degli edifici. Lo studio effettuato si presenta principalmente come problema estimativo: crediamo

tuttavia che esso possa interessare i tecnici acustici impegnati nell'attività di Consulente Tecnico di Parte o di Consulente Tecnico d'Ufficio nei procedimenti civili.

## 2. Metodo

Il quesito posto dal Giudice si articolava in due sottoquesiti:

- gli immobili affetti da vizi acustici subiscono un deprezzamento?
- se sì, come si può quantificare tale deprezzamento?

In definitiva si trattava quindi di stabilire se all'interno di un preciso ambito territoriale, quello della Provincia di Ravenna, fosse possibile affermare che un immobile con vizi acustici valesse meno degli altri immobili. Secondariamente era poi richiesto di stabilire anche l'entità di questo presunto deprezzamento.

Per rispondere al quesito posto dal Giudice era dunque necessario effettuare un'analisi estimativa. L'attività svolta, quindi, riguarda solo indirettamente la disciplina dell'acustica applicata, poiché dal punto di vista scientifico essa si inquadra prevalentemente nell'ambito dell'estimo relativo agli immobili.

Le strade attraverso le quali affrontare lo studio potevano essere molte. E' chiaro che per poter dare una risposta certa al quesito sarebbe stato necessario avere in mano i dati di rogito di un certo numero di immobili esplicitamente certificati come privi di vizi acustici, magari suddivisi per tipologia (monocali, bilocali, villette a schiera, ecc...) e i dati di rogito di un pari numero di immobili, anch'essi suddivisi per tipologia, questi ultimi affetti da vizi acustici esplicitamente dichiarati nel rogito. Dal confronto tra i vari gruppi di dati si sarebbe potuto definire direttamente l'eventuale deprezzamento in modo incontrovertibile. Ma questa strada non era praticabile per molti motivi: l'impossibilità di avere in mano contratti di compravendita stipulati da terzi e, ancor di più l'impossibilità di vedere dichiarato esplicitamente in un rogito la presenza o l'assenza di vizi acustici.

La risposta al quesito imponeva la scelta di un'analisi indiretta. Si è scelto allora di effettuare un'indagine presso gli operatori del mercato immobiliare mediante un questionario a risposta multipla.

In particolare sono state contattate tutte le agenzie immobiliari e tutte le società immobiliari che gestivano direttamente la vendita degli immobili, operanti nei principali centri della provincia di Ravenna: Ravenna, Faenza, Lugo. A questi si sono aggiunti alcuni operatori distribuiti nei centri secondari. In tutto sono quindi stati contattati 97 operatori. Di essi solo 28 operatori si sono rifiutati di collaborare o non hanno saputo dare risposte, con un'adesione pari all'71%.

Le domande sono state poste mediante un colloquio telefonico. Durante il colloquio è stato chiesto di rispondere unicamente in riferimento agli immobili a destinazione residenziale. Questa prima precisazione serviva per ovviare a possibili differenze di sensibilità degli acquirenti interessati a comprare immobili a destinazione d'uso non residenziale. Una seconda precisazione ha riguardato il fatto che la risposta dovesse essere riferita ad immobili utilizzati in modo permanente durante l'anno. Si è scelto di sottolineare questa seconda precisazione a causa della presenza di un rilevante patrimonio immobiliare che, specie lungo la riviera, viene comprato per essere utilizzato o affittato solamente durante l'estate. Era, infatti, possibile ipotizzare una differente sensibilità degli acquirenti alle prestazioni acustiche dell'immobile anche in base alla frequenza di utilizzo.

Come ultima precisazione si segnala che è stato chiesto di elaborare le risposte unicamente in riferimento ad immobili costruiti dopo il 1998, cioè dopo l'entrata in vigore del DPCM 5-12-97.

Si riportano di seguito le domande poste agli operatori sopra descritti, ordinate dalla n.1 alla n.8.

Tabella 1 – questionario utilizzato per l'indagine

1	Metta in ordine le prestazioni dei fabbricati sulle quali i clienti sono più sensibili (dalla più importante alla meno importante) tra prestazioni strutturali, energetiche e acustiche.
2	Che percentuale di clientela chiede informazioni sulle prestazioni acustiche?
3	Indipendentemente dalle richieste dei clienti, qual è la percentuale di immobili sui quali la sua agenzia fornisce informazioni sulle prestazioni acustiche?
4	Su 100 compravendite in quante le è capitato di interrompere la trattativa a causa di un mancato rispetto della normativa acustica?
5	In presenza di un immobile dichiaratamente non conforme alla normativa acustica il prezzo di compravendita proposto è diverso? Sì o no?
6	Se sì, di quanto in percentuale?
7	Le è capitato di chiudere compravendite con immobili non conformi alla normativa acustica?
8	Su 100 immobili dichiaratamente non conformi alla normativa acustica quanti sono stati acquistati senza variazioni del prezzo di compravendita?

### 3. Sintesi dei dati raccolti

I dati raccolti si riferiscono quindi a 8 domande. Essi sono stati sintetizzati attraverso i seguenti grafici.

#### 3.1 Definizione di una priorità di importanza tra diverse prestazioni

I dati relativi alle risposte alla prima domanda sono sintetizzabili attraverso una distribuzione di preferenza. Si riportano di seguito i grafici rispettivamente riferiti alla prestazione giudicata più importante (grafico 1), alla prestazione giudicata secondaria (grafico 2) e alla prestazione giudicata meno importante (grafico 3).

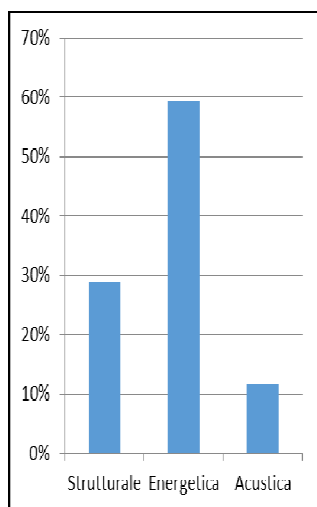


Grafico 1

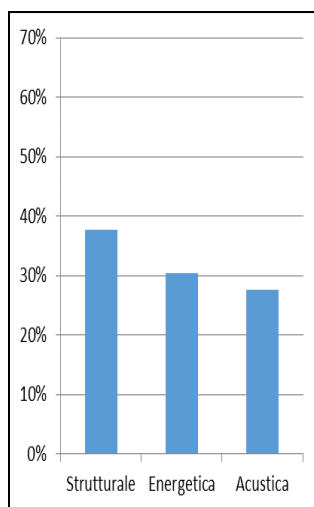


Grafico 2

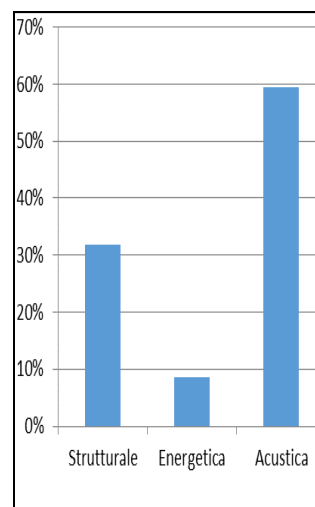


Grafico 3

### 3.2 Offerta e richiesta di informazioni sulle prestazioni acustiche dei fabbricati

I grafici 4 e 5 illustrano la distribuzione delle risposte alle domande 2 e 3: si tratta delle domande con le quali si è cercato di capire se e in quale misura durante la trattativa di compravendita viene affrontato il tema delle prestazioni acustiche passive del fabbricato oggetto di trattativa. Queste domande si riferiscono quindi alla fase che precede la compravendita. Si sottolinea che alla domanda n. 3 hanno risposto solamente 26 operatori in quanto i restanti 43 (il 62% degli operatori che hanno risposto al questionario) hanno affermato di non fornire alcuna informazione sulle prestazioni acustiche degli immobili residenziali oggetto di compravendita.

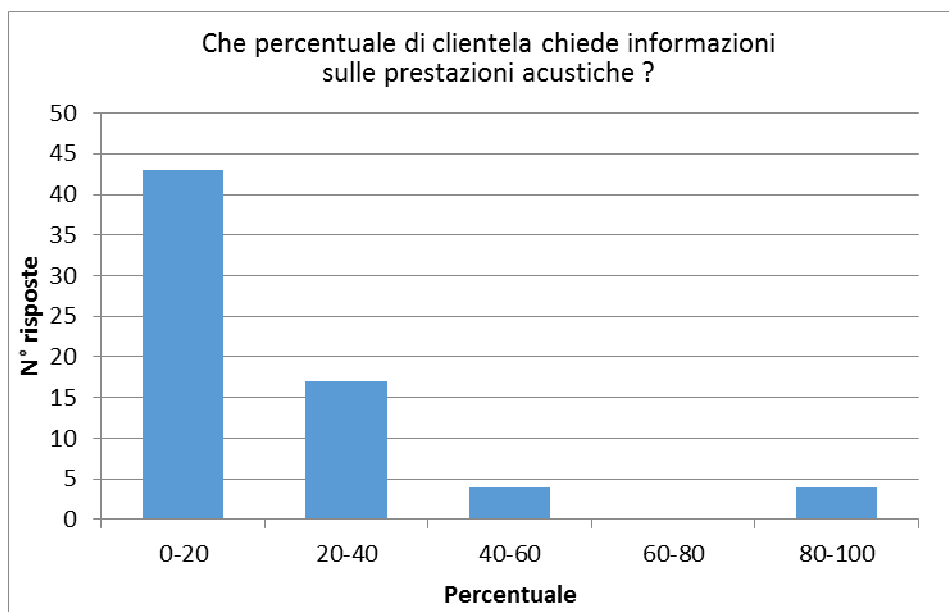


Grafico 4 – Risposte alla domanda n.2

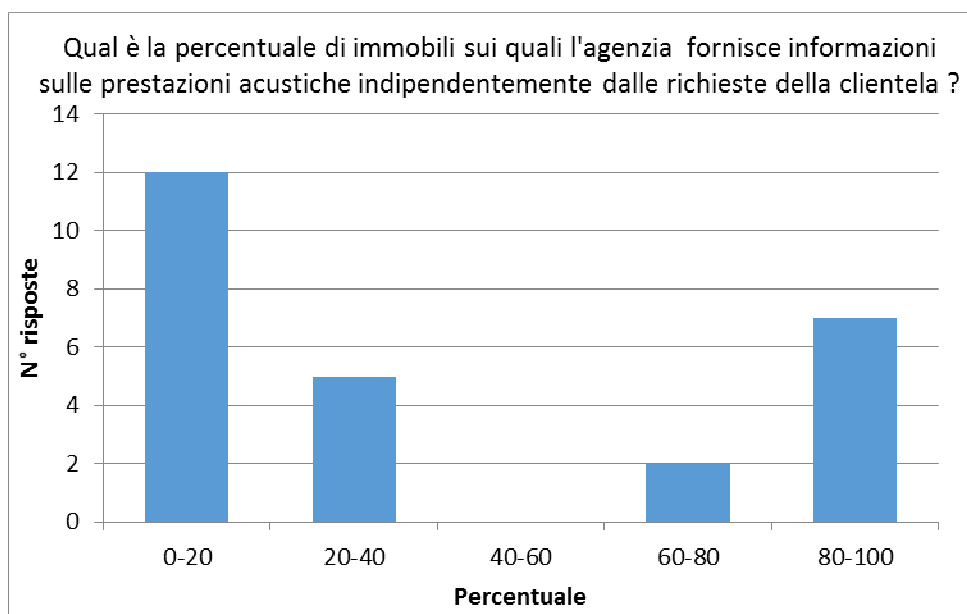


Grafico n.5 – Risposte alla domanda n.3

### 3.3 Incidenza dei vizi acustici sulle compravendite concluse

Le domande 4, 5, 6, 7 ed 8 sono invece riferite alle trattative concluse relative ad immobili che presentavano vizi acustici.

Alla domanda n.4 (“Su 100 compravendite in quante le è capitato di interrompere la trattativa a causa di un mancato rispetto della normativa acustica?”) solo un operatore ha detto “1 volta”, tutti gli altri operatori hanno risposto “0 volte”.

Il grafico n.6 illustra la distribuzione delle risposte alla domanda n.5.

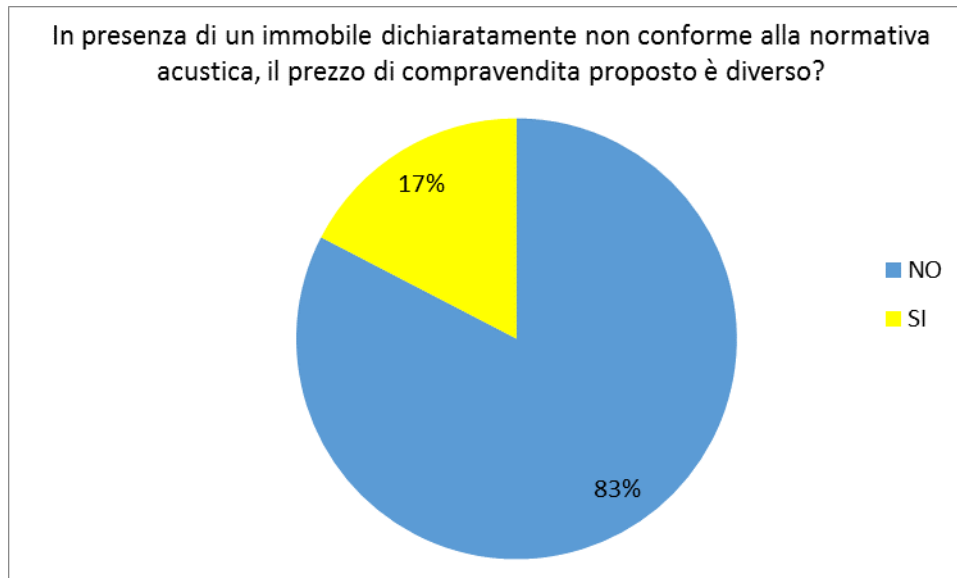


Grafico n.6 – Risposte alla domanda n.5

Alla domanda n.6, nella quale si chiedeva a quale percentuale fosse poi corrisposta questa differenza di prezzo, hanno risposto solo 6 operatori, indicando percentuali comprese tra 5 e 20% (quindi mai superiori a tali valori).

Il grafico 7 illustra la distribuzione delle risposte alla domanda 7:

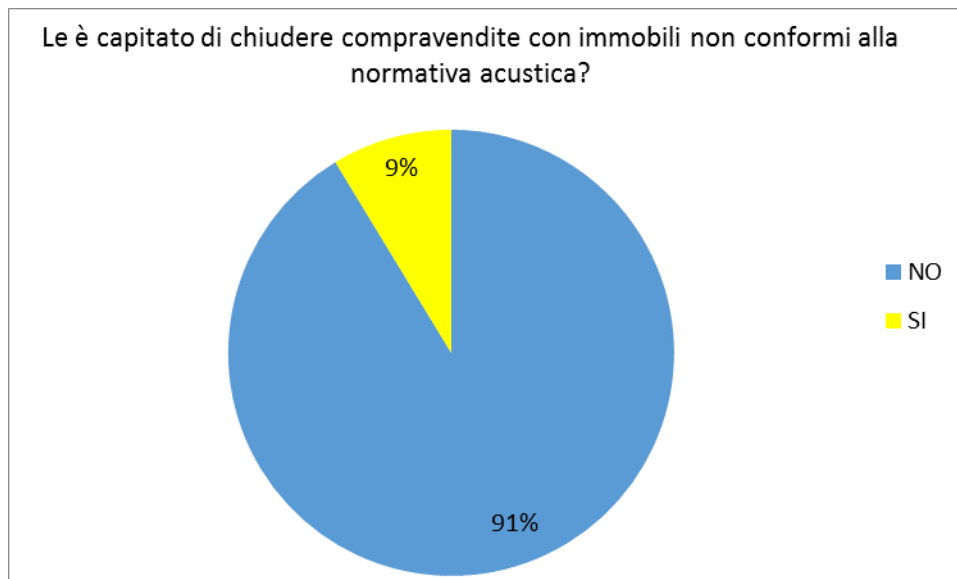


Grafico n.7 – Risposte alla domanda n.7

Quanto all'ultima domanda ("su 100 immobili dichiaratamente non conformi alla normativa acustica quanti sono stati acquistati senza variazioni del prezzo di compravendita?") hanno risposto solo in 6, ovvero quelli che avevano risposto "Sì" alla domanda 7. Bene, essi hanno tutti dichiarato valori sempre compresi tra 80 e 100, il che significa che quasi sempre anche in presenza di immobili viziati le compravendite si concludono senza variazioni di prezzo.

#### 4. Commento ai dati raccolti

Sulla base dei dati raccolti con questa indagine sembra di poter fare alcune affermazioni che a priori non sarebbero state certo scontate.

Quanto alla prima domanda (cfr. grafici 1, 2 e 3) appare evidente che le prestazioni che commercialmente influenzano di più l'appetibilità di un immobile sono in primis quelle energetiche, in seconda battuta quelle strutturali (forse a causa degli ultimi eventi sismici che hanno colpito l'Emilia-Romagna) e solo in ultimo le prestazioni acustiche. Quindi i dati raccolti porterebbero ad affermare che le prestazioni acustiche, se raffrontate alle altre prestazioni citate, sono marginali nella valutazione degli acquirenti o almeno come tali vengono avvertite dagli operatori del mercato immobiliare.

Il fatto che la sensibilità degli acquirenti alle prestazioni acustiche sia ridotta verrebbe confermato anche dai dati relativi alla seconda domanda (cfr. Grafico n.4): nel momento in cui gli acquirenti si informano su un immobile, solo pochi di loro (mediamente il 20%) chiedono informazioni sulle prestazioni acustiche. Si potrebbe quindi affermare che la domanda è effettivamente poco attenta al tema durante la fase di trattativa. Parallelamente, forse perché poco sollecitata dai clienti, gli operatori del mercato non sembrano preoccuparsi troppo di queste prestazioni: solo il 38% dichiara di aver almeno una volta fornito informazioni sulle prestazioni acustiche e, all'interno di questo sottoinsieme, solo rari operatori forniscono sempre tali informazioni (cfr. Grafico n.5).

La risposta alla domanda 4 è nettissima. Sembra, infatti, che non capiti praticamente mai di interrompere una trattativa per la presenza di vizi acustici. E' la risposta più netta di tutto il questionario. Nella stessa direzione va anche l'interpretazione delle risposte alla domanda n. 7: il 91% degli operatori dichiara di non aver mai chiuso compravendite con immobili viziati. Sembra quasi che non esistano immobili con vizi acustici (cosa che tuttavia non risponde al vero) oppure che effettivamente nessuno si preoccupi di questo aspetto prima della compravendita, circostanza più verosimile.

Quando poi sono presenti vizi acustici accertati ed esplicitamente dichiarati, cosa succede? Prima di procedere nella lettura dei dati è bene osservare che i Comuni di Ravenna e di Cervia sono stati tra i pochi ad obbligare progettisti e direttori lavori a consegnare una relazione di calcolo delle prestazioni acustiche passive all'atto della presentazione del progetto e una relazione di collaudo acustico in opera all'atto della richiesta di agibilità. Questo ha reso gli operatori del settore (primi tra tutti i tecnici) un po' più consapevoli dello stato reale delle prestazioni acustiche passive dei fabbricati di nuova costruzione o ristrutturazione. C'è poi una seconda premessa da fare: i dati di compravendita relativi agli immobili affetti da vizi acustici (a quanto pare rarissimi) sono pochi perché pochi sono gli operatori del settore che dichiarano di essersi trovati a doverli trattare. Per questo motivo quei pochi dati hanno un valore minore dal punto di vista del presente studio e di conseguenza non sono stati elaborati e presentati in forma di grafici. Fatte queste due importanti premesse, la lettura delle risposte alla domanda n.8 porta ad affermare che quasi sempre il prezzo di un immobile con vizi acustici rimane invariato: in altre parole, e questo sarebbe certamente un elemento nuovo e molto importante, nel 90% dei casi il deprezzamento viene dichiarato nullo. Nei pochi casi nei quali è stato

effettivamente riscontrato un deprezzamento le risposte alla domanda n. 6 porterebbero ad affermare che esso è comunque compreso tra il 5 e il 20%. Mai nessuno ha ipotizzato deprezzamenti maggiori, contrariamente a quanto stabilito da alcune sentenze.

## 5. Conclusioni

Lo studio descritto, pur con i suoi limiti di metodo e di ampiezza, riguarda la verifica dell'incidenza di eventuali difetti acustici sulla commerciabilità e sul valore degli immobili.

A tale scopo abbiamo sottoposto un apposito questionario a 97 operatori del mercato immobiliare della provincia di Ravenna, il 71% dei quali ha accettato di collaborare.

I dati raccolti sembrano dimostrare in modo molto netto che le prestazioni acustiche non rientrano quasi mai nel processo decisionale che porta alla definizione di una compravendita. La clientela raramente chiede informazioni sulle prestazioni acustiche degli immobili e gli operatori del settore altrettanto raramente le forniscono.

Questo fatto, se confermato, sarebbe in forte contrasto con la circostanza in base alla quale sono proprio le prestazioni acustiche a generare sia il maggior numero di contenziosi, sia gli importi più elevati negli indennizzi. Sembrerebbe quasi che gli acquirenti si accorgano dell'importanza dell'acustica solo ad acquisto concluso: questo darebbe forza a chi sostiene che la maggior parte delle cause è solamente finalizzata a monetizzare l'eventuale presenza di vizi.

Quando poi i vizi acustici vengono riconosciuti prima dell'acquisto, anche allora questo non sembra influire sulla trattativa. Essa si conclude senza esserne turbata: quasi sempre senza interruzioni e senza variazione di prezzo.

Ora è opportuno sottolineare che l'esperienza di collaudi in opera fatta negli ultimi 15 anni da chi scrive, unita a quella di numerosi e anche più esperti tecnici acustici, consente di dire che il mercato immobiliare è formato in minima parte da immobili che rispondono integralmente alle prestazioni minime definite dal DPCM 5-12-97. In altre parole la maggior parte degli immobili è affetta da un qualche vizio acustico. Anche in virtù di questa ulteriore considerazione si potrebbe quindi affermare che un immobile affetto da difetti nelle prestazioni acustiche passive, non si distingue dal livello medio delle prestazioni acustiche degli altri fabbricati. Ne consegue che in questa ottica è a maggior ragione verosimile che esso non sia penalizzato sul mercato e che il suo deprezzamento sia sostanzialmente nullo. In altre parole anche l'esperienza di chi scrive porterebbe a confermare quanto emerso dallo studio.

Se ciò venisse confermato anche da studi più approfonditi e più estesi (che certamente questo primo studio vorrebbe sollecitare) ne deriverebbe che le sentenze che in questi anni hanno stabilito un indennizzo su presunti deprezzamenti sono state emanate su un pregiudizio sbagliato. In presenza di immobili viziati nei quali non sia possibile effettuare interventi di ripristino, la definizione dell'indennizzo dovrà basarsi su un criterio differente e non su un deprezzamento di fatto inesistente.

Da questo punto di vista il dibattito resta aperto.