

## Le voci dei visitatori

92

Edoardo Oldrati

## Tra marcatura CE e 55%

In una serie di miniflash colti al volo in fiera i professionisti dell'involucro edilizio e del serramento analizzano i temi caldi del nostro settore.



*Robert Vrcon, serramentista, Alukomen Montal, Komen, Slovenia.*  
**Poi si vedrà.** Per ora in Slovenia stiamo lavorando su progetti già partiti, con buone risposte del mercato. Il

nostro è un mercato in cui bisogna trovare un equilibrio tra le prestazioni di efficienza energetica, con alti valori richiesti, e la variabile del prezzo.



*Sandro Marzoli, serramentista, Marzoli e Margheri, Firenze.*  
**C'è sempre più voglia di qualità.** Il cliente cerca la qualità nelle finiture e nelle prestazioni. Abbiamo registrato anche tanto interesse per il 55%,

che però è spesso frenato dalla troppa burocrazia che spaventa. La novità è l'attenzione per le caratteristiche tecniche con una crescente richiesta di certificazioni.



*Gianfranco Leta, distributore, Leta Nicola, Vezzano (SP).*  
**Il ripristino del 55% è un grandissimo vantaggio nelle vendite.** Noi lo scorso anno abbiamo registrato un grande interesse

e l'incisione sul futuro del 55% ha provocato il blocco di diversi preventivi pronti a partire. Mentre la Marcatura CE è poco conosciuta, anche se, una volta che si spiega al cliente, si ottiene un vantaggio, che però non toccando la tasca è meno sentito.



*Alessio Garrone, serramentista, Garreda, Genova*  
**L'abolizione retroattiva del 55% sarebbe stato un incubo.** Ripristino del 55%? Un pericolo scampato, anche se abbiamo stoppato molti

lavori che stavano per partire a causa dell'incertezza. In più, l'ipotesi di rendere retroattiva la sospensione sarebbe stato un dramma, molti clienti convinti a fare lavori grazie al 55%.



*Emanuela Guastafierro, consulente, Prequality, Recanati (MC).*  
**Marcatura CE, poco interesse spontaneo.** La marcatura CE è vissuta come solo una condizione per partecipare alle gare d'appalto. Come

un bollino, una seccatura che serve a poco. Così sono pochissime le realtà che scelgono di certificarsi più per una scelta interna che per richieste di decreti o clienti.



*Giacinto Lecce, distributore abruzzese di serramenti.*  
**Non tutti vogliono gli incentivi.** Dalle nostre parti tanti clienti cercano di evitare la fattura per non pagare tasse e non

sono interessati ad avere detrazioni. L'incentivo deve essere inoltre concesso al momento dell'acquisto, anche perché non tutti i clienti sono tecnici, c'è anche chi non sa dove sbattere la testa per ottenerlo.



*Luciano Salini, serramentista, Canton Ticino.*  
**Svizzera, invidia per il 55%.** Il mercato svizzero richiede alte prestazioni. Visto quanto ci sarebbe da fare

per la riqualificazione energetica degli edifici in Svizzera sarebbe interessante anche da noi un incentivo come quello del 55%.



*Emiliano Colombo, serramentista, Lecco.*  
**Serve più informazione.** Il 55% è richiesto dai clienti, ma sono molto confusi e si affidano al serramentista per ottenere spiegazioni. Le procedure sono state

abbastanza semplificate, ma bisogna fare molta più informazione per sfruttare questa leva così importante, soprattutto per chi lavora con il privato.



*Valerio Properzi, amministratore delegato Properzi Extrusion, Lodi.*  
**Verso le energie alternative.** Osservo uno spostamento della produzione sulle energie alternative, pannelli solari ed eolico soprattutto come

soluzioni integrate. Però più che un allargamento del mercato parlerei di una compensazione di quello che si sta perdendo in settori già saturi. Le aziende dovrebbero essere più accompagnate a livello politico come succede in Francia e Spagna.



Emiliano e Emanuele Calvi, architetti, Studio di Architettura Calvi, Rivolta d'Adda (CR).

**Risparmio energetico, c'è voglia.** Il cliente ci chiede come poter ottenere un contenimento dei costi energetici a livello di preventivo, per capire quali possono essere i vantaggi economici di un edificio più efficiente.



Massimiliano Bruni, distributore di Busseto (PR) al centro di alcuni colleghi.

**Marcatura CE, il rinvio danneggia tutti.** Sul 55% la gente non ha le idee chiare, ma del resto per ora non ce l'abbiamo neanche noi. Il rinvio della marcatura CE è stato invece un danno per il settore, anche se tanti la stanno ignorando.



Serramentisti della Tecno-Mont, Carvico (BG).

**55%, impatto non rilevante.** Lavoriamo poco con il privato residenziale e tra gli altri clienti non abbiamo registrato interesse per questi incentivi. In questo momento stiamo lavorando sulla marcatura CE, di cui abbiamo vissuto la proroga di un anno come un'ottima decisione.



Lucio Savian, serramentista, Treviso.

**L'incertezza ha provocato danni.** Gli incentivi del 55% sono molto importanti perché sono un contributo nella spesa effettiva delle famiglie. Proprio per

questo il periodo di incertezza ha provocato un danno e ora serve uno sforzo supplementare di comunicazione per tranquillizzare i potenziali clienti.



Bosso e Ramazzotto, serramentisti, Casma Involucri Edilizi, Roletto (TO).

**Per gli incentivi il cliente ha bisogno di affidarsi a una sola figura.** Quest'anno il settore è stato sostenuto anche dagli incentivi, quindi il ripristino del 55% è sicuramente una buona notizia. Fino ad ora è la parte burocratica quella che spaventa di più, anche se le semplificazioni sono già in parte state fatte dando al serramentista il compito di asseverare le prestazioni. Infatti, il cliente ha bisogno di qualcuno di cui fidarsi completamente, se deve ricorrere a una figura esterna come un termotecnico è dissuaso dal costo e dalla scomodità.



Antonio Filippone, serramentista, Arte Metal, Reggio Calabria.

**Anche al Sud si sta diffondendo il 55%.**

Gli incentivi cominciano ad arrivare giusto adesso, con un pò di ritardo come succede

spesso al Sud. Lo stesso avviene per la marcatura CE che pochi conoscono e verso cui c'è scarso interesse.



Giuseppe Pugnato, fabbro, Lamezia Terme (CZ).

**Niente guerra sui prezzi tra gli artigiani.** Il 2008 è stato un anno durissimo per le realtà di dimensioni minori. I piccoli artigiani non

devono però "scannarsi" fra di loro abbassando continuamente i prezzi perché non porta a niente questa corsa al ribasso.



Achille Granozio, responsabile ufficio progetti Enac, Roma.

**Non ridurre gli incentivi.** Ripristino del 55?, non si capisce perché una politica che punta a una maggiore efficienza possa

permettersi di ridurre gli incentivi, la base di un meccanismo per andare verso soluzioni economicamente e tecnologicamente più compatibili con l'ambiente.



Antonio Vantaggiato, serramentista, Lecce.

**Marcatura CE, difficile per i piccoli.** Il rinvio della marcatura CE è stata un'ottima notizia perché un'azienda piccola e artigianale come la mia non era

pronta. E lo stesso vale per la Puglia e la provincia di Lecce, zone che conosco e in cui sono numerosissime le piccole realtà. In queste condizioni la marcatura diventa difficile a causa degli oneri economici e delle procedure richieste.



Pierpaolo Ausilio, tecnico, Centro Serrature, Trieste.

**Il 55% aiuta il settore.** La gente è curiosa a riguardo, ma non è certa se sia realmente conveniente e, soprattutto, come si ottenga l'incentivo.



Fabio Persocche, agente di commercio.

**55%, snellire le pratiche.** Il ripristino degli incentivi è stato un "gran salvataggio". Era bastato il terrorismo mediatico che si era diffuso per creare un

crisi incredibile. Si stava andando in difesa, con ipotesi di riduzione della produzione o licenziamenti. Bisogna però snellire le pratiche, perché il cliente è spesso scoraggiato dal commercialista che lo spaventa riguardo alla difficoltà delle pratiche e lo convince a rinunciare.