

Ecobonus 110pc e serramenti. Moretti: ecco la cronaca vera dal Nord-Est

2 luglio 2020



Azioni, mozioni, informazioni e riflessioni sugli effetti del provvedimento sul mercato da una regione tra le più colpite dall'invasione di prodotti esteri nelle parole del serramentista Giulio Moretti.

Giulio Moretti è un serramentista friulano, molto attivo socialmente e politicamente, tenace difensore del Made in Italy (non a caso è socio **Anfit**) che si trova a difendere contro gli incursori, legali e illegali, che penetrano da Est. Un suo recente intervento, assieme a colleghi e ad **Anfit**, è stato presso i politici della Regione Friuli Venezia Giulia che ha

sollecitato a prendere misure di tutela per la serramentistica e “a tutela del nostro lavoro fermato stupidamente da un decreto senza fondamenta finanziaria”.

Il riferimento esplicito è all' ecobonus 110pc che ha raffreddato il mercato. Così è nata una mozione intitolata “Azioni a sostegno delle Pmi italiane del settore della produzione di serramenti e delle Pmi dell'edilizia della Regione FVG”. Primo firmatario il capogruppo della Lega in Consiglio regionale, Mauro Bordin con il sostegno di tutto il Gruppo. La Lega, ricordiamo, è al potere nella Regione.



Giulio Moretti

“È necessario – afferma la mozione – che la Regione FVG attivi ogni opportuna interlocuzione con il Governo per sostenere un' incisiva politica in favore del contenimento energetico e, insieme, del comparto della serramentistica. Sarebbe un' azione a sostegno delle giuste richieste provenienti dagli operatori del settore che, di recente, hanno proposto di rivedere i meccanismi legati agli ecobonus con l'obiettivo di portare il livello di detrazione, per singoli interventi di sostituzione di infissi o schermature, al 70% in luogo dell'attuale 50%, e il valore massimo di detrazione, per ciascuna unità immobiliare, a 30mila euro, rispetto all'attuale tetto di spesa fissato in 60mila”.

L'ecobonus 110%, copertura finanziaria a parte (il che non è un dettaglio), sarà pure buono ma intanto ha fermato il mercato, come ci segnalano in tanti (vedi [qui](#)). Dice Moretti: “La pessima novità, prevedibile, è che tutto è fermo qui in Friuli. Capottisti, caldaisti, imprese e un po' anche noi abbiamo tante richieste di informazioni sul 110% ma per i lavori in corso tutto è rimandato a data da destinarsi. Purtroppo, io devo riattivare la cassa integrazione a causa del Governo”.

Nel frattempo il serramentista con i suoi colleghi deve far fronte a clienti fuori di sè: “Ho una cliente incazzata a bestia perché ha fatto tutto e ha pagato mentre se aspettava 5 mesi aveva tutto gratis”.

Intanto tra maggio e giugno si sono mossi a iosa i furbetti per approfittare del 110%. Così Moretti snocciola qualche esempio di italica furberia:



Furgoncino rumeno carico di serramenti sulla Trieste-Venezia, fotografato una domenica di giugno

- le imprese potrebbero sfruttare l'ecobonus e sismabonus proponendo il sistema demolizione con ricostruzione in modo da sfruttare appieno i contributi;
- chi ha la possibilità può cambiare residenza (anche facendolo fare alla moglie o al figlio) in modo da cambiare lo status di seconda casa e facendola diventare prima casa (in Friuli Venezia Giulia nella zona mare due anni fa hanno fatto molti controlli);
- sembra abbia senso acquistare una casa vecchia, trasferirsi dentro e poi, essendo prima casa, rimetterla a nuovo gratis;
- chi ha la possibilità può acquistare appartamenti in condominio. Sono sì delle seconde case ma quando il condominio delibera l'intervento si ritrova la seconda casa messa apposto.

Tutto ciò potrebbe creare una nuova bolla immobiliare.

Poi c'è il settore dei serramenti drogato dagli incentivi. Moretti: “Mettere in pista incentivi nuovi significa drogare tutto, fare lavori frettolosi, non preoccuparsi che domani bisognerà uscirne e ripagare tutto. In Friuli nel 2006 non c'erano rivendite di pvc e soprattutto non c'erano rivendite estere. Con questi incentivi, invece, ne nasce ogni giorno una. Lo sconto in fattura le favorisce perché stanno “fuori” solo poco tempo. Le rivendite di prodotti esteri

hanno notoriamente difficoltà a finanziare il credito ricorrendo alla cessione. Ovviamente dal nostro punto di vista è un vantaggio...”.

Nel frattempo Moretti pensa al futuro e fa fare l'esame per la qualifica di posatore certificato livello EQF4, da caposquadra, a cinque dipendenti. Ma anche qui la pace durerà poco: “Vedrai – sibila preveggenete – che presto che un caposquadra sarà presente in 5 cantieri contemporaneamente!”.

a cura di Ennio Braicovich