ISSN 0394-3216
2020 Ottobre - Anno XLI

DBInformation
digital, business & publishing

472 NUOVA FINESTRA

www.guidafinestra.it

SUPERBONUS 110%, ENEA RISPONDE SERRAMENTOUR 2020: OTTIMO RISCONTRO PER I POMERIGGI FORMATIVI ITT E COSTANZA DELLE PRESTAZIONI SICUREZZA IN CANTIERE

Vivi le finestre in modo nuovo.
Ti aspettiamo in uno Studio Finstral, anche online.

Incontrare la bellezza.
Scoprire il benessere.
Scegliere la sostenibilità.

Vivi le finestre in modo nuovo in uno Studio: scegli tra visita individuale o videoconsulenza.

Inizia la tua visita su finstral.com/studio

FINSTRAL

SERRAMENTOUR 2020 INIEZIONE DI FIDUCIA

Olga Munini

La voglia di ripartire potrebbe essere il leit motiv dei tre appuntamenti del Serramentour 2020. Un anno complicato quello che si sta chiudendo, che racconta i difficili mesi trascorsi e una grande incertezza per il futuro. Essere riusciti a richiamare centinaia di serramentisti e tecnici di settore, durante le tappe del tour, ci riempie di orgoglio e di fiducia

FINESTRA EXTRA+ CLICCA QUI

Serramentour è l'evento di aggiornamento e formazione organizzato da DBInformation in collaborazione con Made Expo nato con lo spirito di supportare serramentisti, rivenditori e tecnici di settore nel loro lavoro quotidiano proponendo interventi di normativa, attualità, mercato, marketing, gestione... e di creare utili momenti di scambio e confronto tra gli attori della filiera.
L'edizione di quest'anno prevista nella prima metà d'anno ha subìto, ovviamente, la situazione dovuta all'emergenza sanitaria e così le tre tappe di Padova, Riccione e Roma sono slittate nei mesi di settembre e ottobre.
Con coraggio e convinzione, grazie anche al sostegno e all'appoggio delle aziende sponsor, delle associazioni sostenitrici e della fiducia di tutti i relatori, abbiamo pensato che fosse giusto trovarsi di persona mantenendo la formula classica delle scorse due edizioni e, quindi, in presenza, ovviamente con tutte le sicurezze e accortezze imposte dalla situazione attuale.
Scelta che è stata premiata da pubblici sempre numerosi, interessati e pronti a ripartire e a farlo nel miglior modo possibile e, quindi, formati e informati sulle dinamiche di mercato e sul contesto attuale.

110%, TEMA CALDO

Alla luce degli accadimenti degli ultimi mesi e delle iniziative governative messe in atto per superare la crisi, per questa edizione autunnale, sono stati ovviamente

adattati i temi principali di discussione concentrando l'attenzione sul Superbonus 110%, cessione del credito e sconto in fattura mantenendo comunque saldi alcuni pilastri indispensabili quali la posa in opera, la gestione aziendale, la comunicazione digitale, la manutenzione e la sostenibilità.
Protagonista assoluto delle nostre giornate formative Enea, nella persona di Domenico Prisinzano, in realtà

FINESTRA EXTRA+ CLICCA QUI

Sponsor

Grazie a tutti gli sponsor per la fiducia e il supporto: Gealan (interventi di Alessandro Brignach), GrafSynergy (interventi di Michael Ferranti), Mottura (interventi di Franco Napoletano, Mauro Frasca e Andrea Bonino); Beck+Heun, Renolit, Magò, Metek; Insulbar, Swisspacer.

Enti e Associazioni

Grazie per la preziosa partecipazione: Enea, Guardia di Finanza/SIAC (presenza e intervento del T. Colonnello Francesco Basile), Acmi (presenza e interventi di Nicola Fornarelli e Nario Sanvito), Anfit (presenza e interventi di Laura Michelini, Andrea Martellucci, Annalisa Callarelli e Marco Rossi), CNA Produzione (presenza e interventi di Valentina Di Berardino e Mauro Sellari), Confartigianato (presenza e intervento di Samuele Broglio) e PVC Forum (presenza e intervento di Michele Ciotti e Marco Piana).

Relatori

Grazie per l'alta qualità degli interventi (in ordine di apparizione) a Marco Zanon (Studio Centro Marketing), Sandra Zoffoli (Istituto Giordano), Guido Alberti (Sistema Finestra), Viviana Barocco (Studio Centro Marketing), Wiliam Bisacchi (Bisacchi Bruno & C), Luca Papili (Aria4) ed Ester Marino (Studio Consulenza Marino).

presente in video ma con interventi dedicati all'Ecobonus 110% di estrema trasparenza e utilità per i presenti seppur ancora con qualche dubbio dovuto alla mancanza di alcuni chiarimenti da parte dell'Agenzia delle Entrate. Tema caldo il 110% che ha aperto la strada ad altri relatori che hanno approfondito tematiche a esso correlate come la cessione del credito o lo sconto in fattura e ha animato le tavole rotonde in chiusura di giornate (raccontate dettagliatamente nelle pagine a seguire).
Spazio comunque anche a molte altre tematiche utili al settore esposte da relatori esperti e di alto livello così come interessanti novità di prodotto presentate dalle aziende sponsor. ■

ISO-BLOCO HYBRATEC
NASTRO MULTIFUNZIONE 4.0

ISO-BLOCO HYBRATEC riunisce le caratteristiche qualitative di pregiate pellicole di raccordo per finestre con i vantaggi offerti dai pregiati nastri isolanti multifunzione certificati BG 1 e BGR. Con la nuova tecnologia ibrida ora è possibile riunire l'elevata tenuta all'aria e alla pioggia battente di queste pellicole di raccordo per finestre con l'ottimale forza di espansione e l'elevata capacità di assorbimento del movimento inalterabile della schiuma morbida precompressa in PUR. E' geniale!

Con ISO-BLOCO HYBRATEC andiamo sul sicuro:

- 3 livelli di impermeabilizzazione in un unico passaggio
- Massima tenuta contro pioggia e tempesta
- Sigillatura di giunti diversi con una dimensione di banda di 6 – 40 mm
- Impermeabilità assoluta grazie alle pellicole firewall (di sbarramento)
- L'effetto di asciugatura ottimale protegge dalle muffe

ISO3 window sealing · ISOM metal building sealing · ISOμ timber building sealing · GEV-EMICODE EC 1 PLUS A bassissime emissioni · FUNCTION WARRANTY 10 YEAR · DOMANDA DI BREVETTO · EPBD COMPLIANT

ISO-Chemie GmbH \ Tel.: +39 02947 56 159 \ info@iso-chemie.it \ www.iso-chemie.it

RIFLESSIONI DAL SERRAMENTOUR

Ennio Braicovich

Il provvedimento del Superbonus suscita l'interesse degli operatori dell'edilizia e del serramento, ma viene giudicato complesso e incompleto. La complicazione e l'incertezza si riverberano anche sul più tradizionale ecobonus per serramenti e schermi. Una situazione in chiaroscuro con alternanza di luci e ombre

FINESTRA EXTRA+ CLICCA QUI

Tavola rotonda durante il Serramentour di Padova, da sinistra Franco Napoletano - Mottura Tende, Avv. Annalisa Callarelli - Anfit, Alessandro Brignach - Gealan, Marco Rossi - Anfit e Risposta Serramenti, Guido Alberti - Sistema Finestra e Ing. Giovanni Tisi - Studio Tisi

Focus su superbonus ed ecobonus al Serramentour di Padova e di Riccione con una riflessione pubblica in tono chiaroscuro, alternanza di luci e di ombre, al seguito della relazione dell'ing. Domenico Prisinzano di Enea e soprattutto del fuoco di fila delle risposte alle domande dei lettori inoltrate per il tramite della redazione. Ad aggiungere disagio a disagio ci pensa l'amministrazione statale che non riesce a pubblicare in Gazzetta Ufficiale due Decreti fondamentali: l'Asseverazioni e il Requisiti Ecobonus. Questo a due mesi dall'approvazione del Decreto Rilancio contenente gli articoli 119 e 121 che introducono il Superbonus ma che impattano anche sull'ecobonus tradizionale.
Attori della riflessione pubblica sono stati due ingegneri, un avvocato, un esperto di gestione e marketing, un credit manager, il direttore vendite di un produttore di schermature solari, il direttore commerciale di un produttore di profili per finestre in pvc e due produttori di serramenti dei quali uno anche vicepresidente di Anfit. In chiaro: gli ingegneri Giovanni Tisi e Luca Papili, l'avv. Annalisa Callarelli, Guido Alberti di Sistema Finestra, Alessandro Brignach di Gealan e Franco Napoletano di Mottura Tende, i serramentisti William Bisacchi dell'omonima azienda e Marco Rossi di Risposta Serramenti.
Le Tavole rotonde, moderate da chi scrive, hanno avuto luogo dopo il video intervento di Enea, in totale 18 minuti e mezzo di ping-pong, in cui sono stati scandagliati argomenti come l'Allegato I del Decreto Requisiti Ecobonus, i tempi di attivazione del portale Enea con le nuove regole, i massimali dei prezzi per i serramenti, le trasmittanze termiche dei serramenti, l'installazione di chiusure oscuranti e schermature solari, la posa in opera e i massimali di costo, le opere complementari ammissibili, i cassonetti per tapparelle, le zanzariere, le pergole.
Con un avviso esplicito di grande attenzione a ciò che si può porre in detrazione e a ciò che non si può porre. Dall'intervento emerge l'avviso di una nota di cautela per gli operatori.

Se, ed è questo l'avviso della redazione, qualche cliente vuole detrarre ciò che non è detraibile, l'operatore farebbe bene ad astenersi dal compilare la pratica Enea e invitare il cliente a rivolgersi al suo commercialista il quale può sempre chiedere chiarimenti a Enea e Agenzia delle Entrate. Insomma, grande prudenza.

Tavola rotonda in conclusione della tappa di Riccione, da sinistra Andrea Martellucci - consulente Anfit, Alessandro Brignach - Gealan, Luca Papili - Aria4, William Bisacchi - serramentista e Guido Alberti - Sistema Finestra

ING. GIOVANNI TISI, STUDIO TISI: CHE CONFUSIONE!

"I 18 minuti della sessione di domande e risposte dell'ing. Prisinzano di Enea valgono una giornata. Da un lato qualche risposta l'abbiamo avuta. Bene. Dall'altro si comprende che tutta la vicenda del superbonus e dell'ecobonus sa diventando talmente ingarbugliata da divenire ingestibile. Faccio un esempio. La Tabella 1 dell'Allegato B del Decreto Requisiti Ecobonus elenca 37 possibili casi di applicazione dell'ecobonus nelle sue varie forme. Gli operatori dell'edilizia, i consulenti come me, e i progettisti non ci capiscono più un accidente. Come possiamo pretendere che lo capiscano i clienti? E le banche e le finanziarie, come faranno a capirci dentro? Dobbiamo chiedere che si smetta di creare nuovi incentivi e che le leggi rimangano ferme un attimo. Con il nostro sistema legislativo e fiscale ci si mette mediamente tre anni a comprendere che cosa occorre fare per stare in regola. Faccio un esempio che tutti comprendono. L'Iva sui beni significativi non l'abbiamo ancora capita. Un altro esempio?

Era appena stato varato il bonus facciate 90%, che non sappiamo ancora far funzionare bene. Non passano sei mesi ed ecco che nasce il Superbonus 110%. Tutti discutiamo ma i lavori non si muovono. Dobbiamo semplificare".

LUCA PAPILI, ARIA4: ATTENZIONE AI CONTROLLI

"Attenzione al Superbonus 110% perché già si sta preparando la rete di controlli che inevitabilmente ci saranno. Ma attenzione anche all'ecobonus normale sul serramento perché spesso il cliente che acquista oggi è un soggetto informato, magari è pure tecnicamente preparato e vuole prodotti di alte prestazioni. Il serramento è diventato un oggetto molto complesso, con contenuti tecnici molto spinti, completato da programmi di assistenza, post-vendita e manutenzione. Da questa complessità possono nascere un certo contenzioso e l'esigenza di controlli. Quindi, occorre molto professionalità ma anche molta cautela."

GUIDO ALBERTI, SISTEMA FINESTRA: COGLIERE LE OPPORTUNITÀ

"Dall'esposizione dell'ing. Prisinzano, certamente apprezzabile, emerge potente il pensiero raffinato ma contorto dei nostri legislatori o meglio del nostro sistema legislativo. Il che ci fa arrabbiare ma purtroppo non ci possiamo fare molto. Siamo in Italia dove tutto è molto faticoso per gli operatori economici e per i cittadini. Però occorre guardare avanti. E, allora, dobbiamo vedere che siamo di fronte a una opportunità importante per il mondo edile e per la serramentistica. Magari fra sei mesi o un anno tutto decade e si rivela un flop. Però almeno ci abbiamo provato. Fa parte del rischio di impresa. Chi parte prima potrebbe averne un beneficio maggiore. Dalle parole dell'esponente di Enea abbiamo tutti colto una cosa nuovissima: la possibilità di avvalerci, nel caso in cui si sia necessità, dell'opera di un asseveratore quando siamo di fronte a opere speciali che non rientrano nei massimali di costo della Tabella 1 dell'Allegato I. Quindi, dimentichiamo per un attimo quello che manca, e concentriamoci su quello che abbiamo e strutturiamoci in modo da poter sfruttare questa opportunità nel migliore dei modi possibili. Insomma, di fronte al Superbonus organizziamoci! Sarebbe un peccato perdere questa occasione. Si tratta, a mio avviso, di darsi da fare immediatamente perché se il treno parte sarà difficile raggiungerlo in corsa. Mi rendo bene conto che questa situazione di confusione e di incertezza ci sta consumando però chi resiste ne trarrà beneficio".

FRANCO NAPOLETANO, MOTTURA TENDE: UN BEL CONNUBIO

"La mia riflessione è sulla risposta dell'ing. Prisinzano sulle zanzariere e sulle pergole. Anche a me riesce difficile immaginare una zanzariera quale strumento di protezione solare la cui spesa sarebbe detraibile fiscalmente. Lo stesso mi capita per le pergole quando la legge è piuttosto precisa al riguardo parlando di sistemi di schermatura solare adiacenti al vetro del serramento. È fondamentale il connubio tra serramenti e sistemi di protezione solare: sappiamo che si possono portare in detrazione se uniti insieme. È decisamente un bel connubio non solo dal punto di vista fiscale ma anche da quello del business".

MARCO ROSSI, ANFIT E RISPOSTA SERRAMENTI: POCA CHIAREZZA

"Concordo con l'ing. Tisi. Le aziende non possono attendere mesi e mesi per avere una risposta dall'amministrazione. Le strategie aziendali non possono basarsi sul nulla cosmico. Oggi ci troviamo di fronte un mercato molto sollecitato dalla promozione del Superbonus e spesso abbiamo di fronte dei

clienti finali disinformati che sperano ancora nel tutto gratis. Di fatto, il mercato è ancora bloccato. A me come imprenditore dà fastidio dover correre oggi a destra e a sinistra, fare tanti sopralluoghi, tanti preventivi e non poter dare risposte certe. E questo dura dalla fine del periodo di confinamento. Qui non stiamo creando lavoro ma buchi finanziari.
Oggi stiamo sprecando tempo ed energie senza raccogliere niente.
Domani, forse, raccoglieremo qualcosa. L'amministrazione e i ministeri dovrebbero essere molto più solleciti nelle risposte di cui c'è grande necessità. Meglio un no ma che sia certo. Più semplice sarebbe stato aumentare di qualche punto percentuale le detrazioni già esistenti senza complicare la vita di tutti con delle nuove regole che pochi conoscono e capiscono. Adesso siamo da quattro mesi a studiare il Superbonus e ci stiamo perdendo le notti. Purtroppo, più vai avanti e capisci che i regolamenti sono sempre work in progress. Il che è inaccettabile".

WILLIAM BISACCHI, SERRAMENTISTA DIGITALE:
CLIENTI PIÙ INFORMATI
"Passata la buriana di quelli che volevano gli infissi gratis ora sto notando nelle ultime settimane una maggiore informazione e riflessività da parte dei clienti. Molti hanno colto che è molto difficile e complesso accedere al Superbonus 110% e allora hanno capito che è meglio ripiegare su interventi con l'Ecobonus al 65% e al 50% come previsto per la normale sostituzione dei serramenti".

AVV. ANNALISA CALLARELLI, ANFIT:
CI VUOLE SEMPRE UN MINIMO DI CONTRATTO…
"Ho sentito parlare di contratti con clienti, con la banca, tra le imprese. Anzitutto un consiglio: diffidare degli avvocati che vi dicono che sanno tutto in merito di superbonus ed ecobonus, cessione del credito e sconto in fattura. Le cose sono più semplici di come qualcuno ve le fa apparire e che cerca di apportare dei nuovi strumenti giuridici.
Provo a fare un po' di chiarezza. Iniziamo dal cliente finale: a prescindere anche dal superbonus e dall'ecobonus, ci vuole sempre un minimo di contratto per la fornitura dei serramenti e che disciplini i rapporti tra le parti.
È ovvio che quando il cliente opta per la cessione del credito o per lo sconto in fattura, anche questo passaggio andrà disciplinato nel contratto o con un'appendice al contratto in cui si dà atto che il credito di imposta generato da quel determinato lavoro costituisce oggetto di cessione facendo riferimento alla normativa in merito.
Questa è la base minima indispensabile. Da qui si possono aggiungere aspetti ulteriori: ad esempio relativi alla responsabilità delle parti. Che fare di fronte a un possibile intervento che genera un credito di imposta e non garantisce l'effettivo incasso?
Occorre a mio avviso disciplinare il caso in cui il credito di imposta non dovesse maturare. Altro caso in cui serve un contratto è quello della rete di imprese, ATI o rete virtuale di imprese. Si tratta un accordo di imprese in cui una azienda, di solito quella che ha la parte più cospicua dei lavori, diventa capogruppo e rappresenta tutti i soci della rete nei confronti delle banche e della committenza. Anche nel caso dell'ATI non è indispensabile andare da un notaio.
Tra gli aspetti da disciplinare sono necessariamente i rapporti tra le imprese dell'ATI o della rete, per regolare i pagamenti, le garanzie. Se volessimo, si potrebbero consolidare le relazioni tra le imprese con formule più stabili quali il contratto di rete o il consorzio per portare avanti queste iniziative".

ALESSANDRO BRIGNACH, GEALAN:
È CAMBIATO IL MODO DI VENDERE I SERRAMENTI
"Porto la mia esperienza di abitante in un condominio. Dovevamo iniziare a giorni i lavori sotto il Superbonus. Vista la poca chiarezza delle leggi, si è deciso di rinviare i lavori all'anno prossimo in attesa di chiarimenti. Ma non solo. Oggi si è aggiunto un piccolo problema: i ponteggi in questo momento sono tutti occupati per i lavori da bonus facciate che scade a fine anno. Non vorrei sembrare negativo. Anzi. Il provvedimento può rappresentare un bello stimolo per l'edilizia al punto che i politici già parlano di prorogare il Superbonus fino al 2024 aumentando gli stanziamenti da 14 a 34 miliardi di euro.
La cessione del credito e lo sconto in fattura però ci impongono un'altra riflessione di fondo. Di fatto che cosa sta succedendo per noi e per i nostri clienti? Che è cambiato il modo di vendere. Non si parla più solo di prodotti, di Uw, Uf, di vetri ecc. Occorre avere anche delle altre competenze: commerciali, finanziarie, fiscali.
Ed è un'evidenza davanti agli occhi di tutti che una gran parte degli operatori oggi non è pronta ad affrontare il nuovo scenario che si pone davanti e che è un vero ginepraio. La vendita del serramento è cambiata. E occorre prepararsi ad affrontare con competenza clienti sempre più informati e disinformati".

ANDREA MARTELLUCCI, CONSULENTE ANFIT:
CORAGGIO E DETERMINAZIONE
"È vero che è cambiato il modo di vendere e di fare business. Il business lo si fa sfruttando la normativa nel modo migliore. Sulla base del proprio mercato e della propria struttura aziendale si tratta di scegliere alcune delle opzioni che il mercato propone e perseguirle con coraggio e determinazione evitando quelle trappole che inevitabilmente si presenteranno".

MARCO ROSSI: QUALI PREZZARI PER IL SUPERBONUS?
"Il problema esiste. Ci sono prezziari con livelli inadeguati. Per noi però è impossibile intervenire a livello regionale essendovi 19 regioni e due province autonome. Invece, siamo intervenuti sulla Direzione del DEI per ottenere la modifica dei prezzi dei serramenti in pvc che sono a livelli non accettabili, e comunque non adeguati ai livelli di mercato.
Abbiamo raccolto tra i soci i dati dei diversi tipi di serramenti e li abbiamo inoltrati perché vengano possibilmente pubblicati nella prossima edizione che uscirà a breve, in ottobre". ■