

Alla cortese attenzione:

Ufficio di Segreteria  
10° Commissione del Senato  
(Industria, commercio e turismo)  
SENATO DELLA REPUBBLICA

### **Contributo di Altroconsumo**

*relativamente all'affare assegnato n. 290 sulle ricadute dei sistemi di incentivazione per la  
riqualificazione energetica degli edifici sulle filiere produttive di settore*

Altroconsumo, la più rappresentativa e indipendente associazione di consumatori in Italia, è lieta di poter dare il suo contributo alla competente Commissione Parlamentare nell'ambito dell'esame dell'affare assegnato n. 290 sulle ricadute dei sistemi di incentivazione per la riqualificazione energetica degli edifici sulle filiere produttive di settore. Il tema è a noi caro poiché da anni forniamo consigli ai consumatori su quali interventi effettuare per poter, ad un tempo, risparmiare effettivamente sui propri consumi energetici, beneficiare l'ambiente grazie alle minori emissioni di CO2 e utilizzare in modo opportuno e corretto gli incentivi fiscali messi a disposizione dal legislatore.

Le detrazioni fiscali per l'efficientamento energetico e la riqualificazione degli edifici hanno dimostrato di essere un ottimo strumento incentivante e in più occasioni abbiamo chiesto che fossero rese stabili nel tempo e non limitate - come attualmente - nell'orizzonte temporale di validità, dovendo sempre sperare in loro rinnovo per gli anni a venire.

Alla luce degli obiettivi sfidanti degli impegni assunti dall'Europa, e riflessi nel PNIEC, per contrastare l'emergenza posta dal cambiamento climatico, è più che mai necessario il loro mantenimento e valorizzazione anche attraverso opportune campagne informative presso i cittadini.

È tuttavia necessario che tutte le politiche di incentivazione proposte siano coerenti e complementari a queste finalità (ecobonus, fiscalità generale, GSE, certificati bianchi proposti indirettamente dalle utility, ecc.) in modo da evitare distorsioni del mercato riguardo prezzi e qualità dei prodotti.

La recente proposta del **bonus rifacimento facciate**, così come attualmente abbozzata nel Ddl di Bilancio 2020, invia – invece - un segnale diverso. La possibilità di detrarre fino al 90% delle spese sostenute per la manutenzione (anche ordinaria) o il rifacimento delle facciate (per altro senza limiti di tetto di spesa) è in aperta contraddizione con tutti gli sforzi e le iniziative intraprese per convincere i proprietari di case (specie se abitanti in condominio) ad investire in efficienza energetica. Al momento, infatti, il rifacimento delle facciate, se associato al miglioramento delle prestazioni energetiche dell'edificio, è agevolato con una detrazione del 75%.

Suona **decisamente incomprensibile garantire una detrazione del 90% anche alla mera tinteggiatura/manutenzione ordinaria** della facciata del condominio, senza considerare che un tale incentivo può facilmente indurre molti proprietari di case a investire in una manutenzione semplice (assai meno impegnativa finanziariamente) rispetto ad una riqualificazione energetica più profonda (e costosa) abbinata al rifacimento delle facciate.

Auspichiamo, quindi, che la suddetta disposizione **sia rivista** specificando meglio il suo **ambito di applicazione**, ad esempio **limitandola agli edifici vincolati dalle Belle Arti**, o di particolare valore storico/estetico, che non possono essere modificati nel loro aspetto esteriore con “cappotti termici”.

#### **Cessione del credito, sconto in fattura.**

Anche la più incentivante delle detrazioni fiscali può non essere sufficiente a superare la difficoltà finanziaria posta dell'investimento richiesto, tanto più se si rientra in una condizione di incapienza fiscale. La **cessione del credito** fornisce, da questo punto di vista, un'equità di accesso al beneficio degli incentivi in essere e costituisce una valida facilitazione per tutti.

Lo **sconto in fattura** è, altresì, particolarmente allettante per i consumatori che vedono, in questo, modo ridursi l'entità dell'esborso richiesto in maniera più semplice.

Tuttavia, **nessuno dei due strumenti, è una soluzione indolore**. Entrambi i casi, infatti, comportano un aumento del costo finale degli interventi da realizzare a carico dei consumatori, ma anche una distorsione dell'offerta e della competitività tra le imprese.

Grazie a **CasaRinnovabile**, declinazione italiana del progetto europeo CLEAR 2.0 finanziato tramite i programmi HORIZON 2020, abbiamo organizzato dei **gruppi d'acquisto e installazione di pompe di calore e impianti fotovoltaici presso i consumatori**. Abbiamo potuto, così, monitorare il mercato e le nuove politiche degli operatori in questo settore conseguenti all'emanazione del Decreto Legge 24 del 30/4/2019, poi convertito in Legge n.58 del 28/6/2019, verificando che il rincaro del costo finale delle soluzioni proposte è stato marcato.

Lo stesso tipo di impianto, se acquistato dal consumatore con la modalità "sconto in fattura" poteva costare fino al 20% in più rispetto allo stesso impianto acquistato optando per la detrazione fiscale decennale. Ciò nonostante, i consumatori sono stati (e sono) più propensi ad accettare un forte sconto iniziale anche se la soluzione diventa più cara del 20%, rispetto al rimanere su un acquisto meno oneroso, ma con le modalità "classiche" della detrazione in 10 anni.

D'altra parte, è difficile resistere al richiamo di uno sconto del 65% sul prezzo iniziale (costi di installazione inclusi), sebbene magari più caro del 20%, rispetto a dover sborsare il 100% subito recuperando poi in 10 anni l'equivalente del 65%.

**Gli operatori che possono permettersi di accollarsi una vendita** praticamente "sottocosto" di impianti che loro pagano sicuramente di più del prezzo a cui lo cedono, recuperando il prezzo vero nei 5 anni successivi tramite compensazione dell'imposta a debito con l'erario, **sono solo le grandi utility del settore energia che stanno diventando dominanti anche in questo segmento di mercato, condizionandolo** con le proprie scelte commerciali, possibili proprio grazie al vantaggio competitivo che la cessione del credito combinato con lo sconto in fattura permette loro di avere. Grazie alle loro dimensioni economiche, infatti, **queste grandi aziende possono condizionare il mercato**, obbligando la filiera a monte (dalle imprese edili, agli artigiani installatori, alle aziende produttrici di impianti fotovoltaici, caldaie a condensazione e pompe di calore) a venire a patti alle loro condizioni, **riducendo notevolmente la platea degli operatori in gioco e la varietà dell'offerta** (pochi prodotti di poche marche), **nonché della qualità dell'installazione** (utilizzano, infatti, network di installatori pagati a gettone che non sono, poi, più responsabili del lavoro fatto).

In questo scenario, **il consumatore incorre in un maggiore rischio di optare per scelte non consone alle proprie esigenze**, il che implica che lo stesso avrà uno svantaggio operativo dovuto alla mancanza delle performance prospettate dal venditore e/o a maggiori difficoltà nella corretta gestione e manutenzione dell'impianto negli anni a venire.

I consumatori, quindi, pur contenti del minor costo iniziale, finiscono col denunciare frequentemente la scarsa attenzione nella progettazione prima, e nell'installazione poi.

Riteniamo necessario **rivedere le regole attualmente in vigore che**, seppur garantiscono un potenziale risparmio economico per il consumatore finale, **generano una distorsione del mercato** che ricade inevitabilmente su di lui. A tal fine quindi **è necessario rivedere il meccanismo di recupero dei crediti d'imposta acquisiti dai fornitori, introducendo perlomeno un tetto massimo di compensazione annua degli stessi.**

*Dipartimento  
Relazioni Esterne Istituzionali  
Altroconsumo*

Milano, 21 novembre 2019

**Per informazioni:**  
Marialuisa Villa – Relazioni Esterne Istituzionali  
Tel. 02 66890.208; fax 02 66890288  
E-mail: [pr@altroconsumo.it](mailto:pr@altroconsumo.it)