

# LIBERALIZZAZIONE DEI COMPENSI: il parere dei progettisti

UN'INDAGINE FRA GLI STUDI DI PROGETTAZIONE PER CAPIRE IN CHE MODO È CAMBIATO IL LORO LAVORO DA QUANDO LE TARIFFE SONO STATE ABROGATE DEFINITIVAMENTE E QUALI SONO OGGI LE STRATEGIE CHE POSSONO CONSENTIRE DI RIMANERE COMPETITIVI.

In questi ultimi anni i vari governi che si sono succeduti nel nostro Paese hanno orientato la loro azione verso una maggiore liberalizzazione dei mercati come strumento per stimolare l'economia e risanare le casse pubbliche. Il mondo delle attività libero-professionali e intellettuali non è stato esente da questo processo e uno degli ambiti su cui il legislatore è intervenuto è stato quello delle tariffe professionali regolamentate nel sistema degli ordini. Il primo intervento in tal senso risale al 2006 con il Decreto Legge Bersani 223/2006, che abrogava le disposizioni legislative e regolamentari che prevedevano l'obbligatorietà di tariffe fisse o minime. Un principio, quello dell'inderogabilità dei minimi tariffari, che si poneva l'obiettivo di tutelare al contempo professionista e committente: al professionista spettava un compenso commisurato all'entità della sua prestazione, mentre il committente si garantiva un livello qualitativo il più possibile prossimo a quanto desiderato. Pur abrogando i minimi tariffari, il Decreto Bersani manteneva comunque in vita due

pilastri del vecchio sistema tariffario: in caso di liquidazione giudiziale degli onorari, il giudice poteva decidere per la liquidazione delle spese di giudizio e dei compensi sulla base delle tariffe professionali, mentre negli appalti pubblici le stazioni appaltanti potevano continuare a utilizzare le tariffe quale criterio o base di riferimento per la determinazione dei compensi per i servizi professionali. L'abrogazione definitiva delle tariffe arrivò qualche anno dopo: nel 2012, con il Decreto Legge 1/2012 e la successiva Legge 27/2012. In seguito, il DM 143/2013 ha definito i parametri per determinare i corrispettivi da porre a base di gara nelle procedure di affidamento dei contratti pubblici (la legge non impone però nessun limite ai ribassi negli appalti pubblici).

## Tariffa e qualità del progetto

«A mio parere - afferma Antonio De Angelis, dello Studio Tecnico De Angelis - la conseguenza principale

della liberalizzazione è che mancando un riferimento alla tariffa da applicare la qualità delle prestazioni è diminuita a scapito anche del cliente finale. Noi non vendiamo un oggetto che un cliente può toccare con mano: vendiamo delle prestazioni professionali e intellettuali. La maggior parte delle persone non sa quali siano gli obblighi e in che cosa consistono le attività del professionista quando progetta un intervento e quindi tende a orientarsi verso il prezzo più basso. Per di più, su impulso del tema dell'efficienza energetica tanti hanno deciso di entrare nel settore termotecnico, anche professionisti che però non hanno le competenze sufficienti e propongono prezzi stracciati. Per quanto mi riguarda, opero da oltre 30 anni nel settore termotecnico e ho clienti fidelizzati, per cui non ho dovuto ridurre di molto le mie tariffe per rimanere competitivo sul mercato». Un parere condiviso anche da Maria Raffaella Tamburi, Direttore Tecnico di Termostudi: «Le conseguenze sono state pesanti perché si è abbassata la qualità del prodotto ed è stata squalificata la professionalità. Noi come società di ingegneria con oltre 40 anni di tradizione cerchiamo di non scendere sotto certi standard relativamente alla qualità, ma siamo assai strutturati e reggiamo con difficoltà la competizione di singoli professionisti più disinvolti. Quando, ad esempio, c'è qualcuno che fa un attestato di prestazione energetica a 50 euro, non può trattarsi di un prodotto di qualità: questa cifra non è neanche sufficiente per effettuare il sopralluogo. Riteniamo che certi professionisti possano proporre prezzi di questo ordine di grandezza soprattutto grazie alla fruibilità delle informazioni attraverso Internet, grazie a cui anche un neo-laureato può avvicinarsi alla professione con più disinvoltura rispetto al passato. Però, ovviamente, se il compenso richiesto è di quello è necessario ridurre i tempi, gli approfondimenti, la spe-

cializzazione».

Il problema non è però soltanto di tipo economico, sostiene Fabrizio Mattiussi dello Studio Termotecnico Mattiussi: «La differenza principale è che adesso i progettisti non sono più tutelati dallo Stato. Con il sistema delle tariffe minime in vigore in precedenza, se c'era una divergenza con il cliente si poteva richiedere la revisione, nel mio caso al Consiglio del Collegio dei Periti Industriali della mia Provincia di appartenenza. Se la Commissione Parcelle del Collegio dava il suo parere favorevole alla liquidazione dell'onorario, si poteva ottenere dal Tribunale un'ingiunzione di pagamento che era esecutiva immediatamente. Per noi adesso è un dramma perché ci sono colleghi che applicano tariffe assurde, senza alcun tipo di controllo da parte del Collegio di appartenenza, che non ha più la potestà. I clienti sanno che, in caso di disaccordo, con noi si apre una semplice causa civile. Io sono specializzato nel settore termotecnico (progetto impianti tecnologici ormai dal 1977), ma mi sto riferendo a tutte le tipologie di progettazione edile, non solo quella termotecnica».

«In realtà - ricorda Luca Bertoni - anche in passato le tariffe minime non sempre venivano rispettate nei contratti privati. Di fatto nel settore privato la liberalizzazione c'è sempre stata: le tariffe minime (il decreto 143 del 1949 parlava sempre di tariffe minime inderogabili) sono state un punto di riferimento per la prima proposta di parcella, rispetto alla quale venivano praticati gli sconti finali che, a dire il vero, erano per lo più ragionevoli e rispettosi delle prestazioni proposte». Un concetto condiviso anche da Fabrizio Mattiussi: «Anche prima della liberalizzazione, ritengo che praticamente nessuno applicasse le tariffe minime al 100%, tranne nel caso dei lavori pubblici per il maggiore impegno necessario. Qualcuno che operava per poco o



**La conseguenza principale della liberalizzazione è che mancando un riferimento alla tariffa da applicare la qualità delle prestazioni è diminuita a scapito anche del cliente finale**

**Antonio De Angelis, Studio Tecnico De Angelis, Borgosesia (VC)**

niente c'è sempre stato: ma adesso manca anche tutta la tutela per chi vuole normalmente lavorare a regola d'arte, come spiegavo in precedenza».

Ci sono però professionisti entrati sul mercato di recente e che non hanno mai operato in un sistema di tariffe regolamentate. Interessante quindi capire qual è il loro punto di vista su questo tema. È il caso di Marco Santangelo di Samatec Engineering: «Personalmente, non mi sono accorto della liberalizzazione delle tariffe perché ho iniziato a lavorare come libero professionista nel 2005 e non ho avuto il tempo di operare nel sistema tariffario precedente.

Quando iniziai a lavorare, usavo le tariffe che mi sembravano più idonee per un professionista che cominciava allora la sua attività e poi, una volta diventato più esperto, proponevo delle tariffe basate sull'impegno in termini di ore di lavoro. Oggi è in vigore la legislazione che stabilisce delle tariffe base per gli appalti pubblici e queste vengono spesso prese come punto di riferimento nel settore benché non

siano vincolanti. Anche io le utilizzo per avere un ordine di grandezza sull'impegno economico».

### **Gli appalti pubblici**

Nelle gare per i lavori pubblici oggi la base d'asta è stabilita per mezzo dei criteri ministeriali, ma poi la legge non impone nessun limite ai ribassi. In definitiva, possiamo concludere che anche nell'ambito pubblico la competizione è completamente aperta.

«In ambito appalti pubblici - afferma Maria Raffaella Tamburi - la liberalizzazione della tariffa sarebbe stata più accattivante se fosse stata accompagnata da meccanismi di valutazione delle offerte anomale adeguati, da una limitazione del peso del prezzo nell'OEPV (Offerta Economicamente Più Vantaggiosa) e dall'applicazione di sistemi in uso a livello internazionale come quelli che consentono di aprire le buste economiche soltanto per le offerte che hanno superato una determinata soglia di punteggio tecnico. Le gare pubbliche comunque sono delle attività molto interessanti dal punto di vista della sfida progettuale

e delle opportunità per far circolare in positivo il nostro nome. Ma allo stato attuale costituiscono un aspetto negativo sul fronte delle tariffe, perché spesso nell'ambito degli appalti integrati vengono imposti sconti elevati sulla parcella, già di per sé sotto-dimensionata.

Nell'appalto integrato l'impresa che fa i lavori e il professionista che realizza il progetto vengono riuniti in un connubio che può creare delle difficoltà: il progettista dovrebbe essere rappresentante della stazione appaltante, mentre in questo modo diventa quasi subalterno all'impresa. In più, la base appaltante chiede lo stesso sconto dalla base di gara sia per l'esecuzione dei lavori sia per la progettazione e quindi il professionista è costretto a subire lo stesso ribasso dell'impresa. Sono rappresentante per la regione Marche dell'OICE, l'associazione di categoria aderente a Confindustria che rappresenta le organizzazioni italiane di ingegneria, architettura e consulenza tecnico-economica, e discutiamo molto al nostro interno di come far emergere centralità e qualità del progetto, che deve essere un elemento che precede l'esecuzione dei lavori e ne è il fondamento. Non un elemento quasi subordinato alla costruzione dell'opera».

Questo punto di vista viene con-



**Il problema è come far emergere centralità e qualità del progetto, che deve essere un elemento che precede l'esecuzione dei lavori e ne è il fondamento. Non un elemento quasi subordinato alla costruzione dell'opera.**

**Maria Raffaella Tamburi, Direttore Tecnico Termostudi, Ancona**

diviso anche da Luca Bertoni di Fabryca ed Esperto in Gestione dell'Energia Certificato, che però sottolinea come ci possano essere all'orizzonte dei miglioramenti importanti alla normativa sugli appalti pubblici: «Ritengo che la liberalizzazione abbia pesato molto di più nel pubblico che nel privato perché ha eliminato tutti i riferimenti: si è iniziato alla fine degli anni Ottanta con una legge che consentiva, nel pubblico, uno sconto massimo del 20% sulle tariffe minime.

Un miglioramento è contenuto nel nuovo codice dei contratti, recentemente approvato come legge delega dal Parlamento, in cui è scritto che

per le gare pubbliche si deve fare ricorso all'offerta economicamente più vantaggiosa. Ciò vuol dire considerare sia la parte economica, sia la qualità tecnica della prestazione proposta, e questo è un grosso passo in avanti.

Per valutare la qualità tecnica si potranno considerare ad esempio le esperienze passate e in che modo s'intende svolgere l'incarico (una commissione valuterà la proposta). Diversi comuni hanno già adottato questo approccio nelle gare pubbliche e anche nel mondo delle diagnosi energetiche certe gare sono state svolte in questo modo».



**Le barriere all'ingresso dell'attività sono troppo basse e per essere più competitivi stiamo anche valutando la possibilità di creare una società di costruzioni. In questo modo potremmo unire alla progettazione la realizzazione delle opere, due attività complementari ma affini.**

**Marco Santangelo, Samatec Engineering, Raiano (AQ)**



## Quali soluzioni per affrontare il mercato

La situazione appare quindi complessa, in particolare per i professionisti che vogliono dedicare il tempo necessario alla progettazione dei lavori e rimanere sul mercato garantendo l'adeguata qualità. Ci si può chiedere quali possono essere le soluzioni, visto che il mondo politico non sembra disponibile a tornare a un sistema di tariffe minime. «Più che parlare di compensi - afferma Luca Bertoni - dovremmo riflettere in termini di prestazioni. Pensiamo alla direzione lavori, che



**Nell'affidamento dell'incarico è importantissimo, per protegge il professionista, che venga proposto e sottoscritto un buon disciplinare d'incarico, in cui si stabiliscono a priori le "regole del gioco": livello delle prestazioni fornite, valutazione delle varianti, reportistica di gestione del lavoro.**

Luca Bertoni,  
Fabryca, Tavazzano  
con Villavesco (LO)

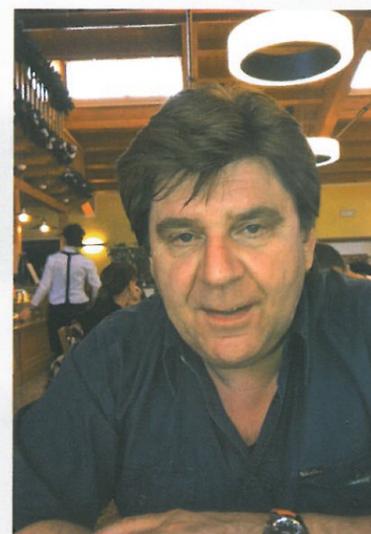
nel privato come anche nel pubblico corrisponde ad almeno il 40-45% della parcella di una prestazione completa (il 55-60% corrisponde al progetto). Ma se nel preventivo è facile elencare tutti gli elaborati che coinvolgono la progettazione, per la direzione lavori il numero di presenze in cantiere o la tipologia di reportistica non vengono mai contemplati. Se si scrivesse nero su bianco che cosa si prevede per la direzione lavori, diventerebbe semplice fare un calcolo del numero di ore o giorni di lavoro necessari e quantificare la prestazione (il range delle tariffe a giornata per un ingegnere Senior è piuttosto limitato e ben definito sul mercato). La liberalizzazione va quindi ben agganciata alla definizione delle prestazioni». Marco Santangelo ritiene che «Le barriere all'ingresso dell'attività sono troppo basse e per questo motivo noi ci stiamo specializzando anche in altri settori, come la progettazione di impianti elettrici e la programmazione PLC. Io mi occupo in particolare di progettazione termotecnica e ciò che stiamo valutando per essere più competitivi è creare una società di costruzioni. In questo modo potremmo unire alla progettazione la realizzazione delle opere, due attività complementari ma affini».

Qualche spiraglio di speranza viene ricordato da Antonio De Angelis: «I decreti entrati in vigore il primo ottobre scorso hanno comunque inserito alcuni paletti che danno una maggiore garanzia di risultato: obbligo di sopralluogo, verifica del libretto di centrale con le relative responsabilità anche legali per il professionista. Una serie di risvolti che hanno in parte moralizzato questo tipo di lavoro, ma purtroppo chi lo faceva male in passato continuerà a fare lo stesso ancora in futuro. Il grosso problema è che la liberalizzazione delle tariffe non premia chi opera con la dovuta professionalità e, in genere, è chi lavora

poco a farsi pagare poco. Sarebbe necessario fare un'opera di sensibilizzazione nei confronti dei clienti, che non dovrebbero chiedere solamente quanto costa una certa prestazione, ma cercare di capire quali attività il professionista è tenuto a svolgere. Pensiamo agli interventi di efficienza energetica: un professionista accorto dovrebbe avere ben chiaro quali sono i rapporti costi/benefici. Ad esempio, la sostituzione delle finestre, intervento assolutamente consigliabile sotto l'aspetto del comfort acustico, sotto l'aspetto energetico ha un rapporto costi/benefici inferiore rispetto ad altri interventi, come l'isolamento del tetto, dei cassonetti e del retro-radiatore, o la realizzazione di un cappotto all'involucro edilizio. Cambiare un serramento costa infatti in media 400 euro al metro quadro per ottenere una trasmittanza che passa indicativamente da 4 W/(m<sup>2</sup> K) a 1,7 W/(m<sup>2</sup> K); se isolo un sottotetto, la trasmittanza passa indicativamente da 1,5 a 0,25 W/(m<sup>2</sup> K), ma l'intervento costa 30 euro al metro quadro. Serve esperienza per conoscere queste cose e per poterle spiegarle con chiarezza al cliente».

Secondo Maria Raffaella Tamburi «Il sistema precedente era senz'altro migliore e noi come società di progettazione per affrontare il mercato abbiamo dovuto ridurre l'organico, ottimizzare le spese, abbiamo creato al nostro interno delle specializzazioni in maniera da standardizzare il lavoro. Grazie a rapporti consolidati nel tempo con clienti fidelizzati e alla razionalizzazione dei costi stiamo riuscendo ad affrontare la competizione. Crediamo molto nella specializzazione: se una persona si specializza in un settore (termotecnico, elettrico, strutturista, ecc.) e lavora bene e velocemente, allora si riescono a ridurre i costi operativi. Tra noi cerchiamo di collaborare senza mai

sovrapporre le competenze. Siamo comunque una struttura piuttosto complessa con dei costi elevati». La legislazione in vigore impone che il compenso debba essere pattuito tra professionista e committente al momento del conferimento dell'incarico. Il preventivo di massima deve essere adeguato all'importanza dell'opera e va pattuito indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi. In particolare, il professionista deve fornire al committente tutte le informazioni relative agli oneri ipotizzabili fino alla conclusione dell'incarico. Per i professionisti, redigere dei preventivi puntuali e precisi risulta quindi importante per evitare successive controversie con i committenti, come conferma Luca Bertoni: «Nell'affidamento dell'incarico è importantissimo, per proteggere il professionista, che venga proposto e sottoscritto un buon disciplinare d'incarico, in cui si stabiliscono a priori le "regole del gioco": livello delle prestazioni fornite, valutazione delle varianti, reportistica di gestione del lavoro. Se non si firma niente, il cliente può pensare che nel contratto sono contemplate tutte le varianti. Si può ad esempio scrivere che nel caso di varianti che modificano l'importo fino a una certa cifra queste vengono considerate all'interno dell'incarico principale e quindi non si va a modificare l'importo pattuito. Per varianti che superano quell'importo, le varianti vengono invece quantificate. Per il committente è opportuno che tutto questo venga definito nel contratto per poter avere un quadro ben delineato della qualità di quanto proposto». Grazie ai preventivi, il committente può anche essere aiutato a scegliere il professionista che può garantirgli la qualità che sta cercando. «Facciamo l'esempio - spiega Antonio De Angelis - di un condominio che chiede un preventivo per il



**Nei nostri lavori è piuttosto facile che sia necessario eseguire varianti di un certo spessore, e può succedere che alla conclusione delle opere non ci venga riconosciuto l'impegno profuso, contando sul fatto che oggi il progettista non è più tutelato dalle tariffe.**

Fabrizio Mattiussi,  
Studio Termotecnico Mattiussi, Monfalcone (GO)

progetto di ristrutturazione di una centrale termica. Oltre al computo dei lavori e agli schemi progettuali, esiste un elenco di prestazioni ben più ingente che rientra negli obblighi normativi: diagnosi energetica (se la caldaia supera i 100 kW di potenza), pratica comunale, pratica Vigili del Fuoco, pratica legge 10, pratica INAIL, direzione lavori e collaudi, tanto per citarne alcuni. Il progetto esecutivo a volte rappresenta solo il 20% o il 25% di tutto il lavoro e il professionista che lavora bene va in concorrenza con tecnici che fanno molto meno di quanto previsto per legge e che quindi nel preventivo espongono al cliente un prezzo assai inferiore. Ci dovrebbe essere un'amministrazione pubblica che effettui i controlli del caso, senza basarsi esclusivamente sull'autocertificazione del professionista. Purtroppo, molte volte per scarsità di personale o mancanza di specifica esperienza all'interno degli uffici pubblici, non vengono svolte tutte le pratiche necessarie a vantaggio di professionisti non competenti che offrono prestazioni al ribasso». «Noi - dichiara Maria Raffaella Tamburi - usiamo come riferimento sempre la tariffa in base alle categorie della nuova normativa (Legge 27/2012, conversione il legge del

DL 1/2012) e poi proponiamo uno sconto, che, purtroppo sul mercato, spesse volte, viene ampiamente superato». Un approccio del tutto simile a quello di Marco Santangelo: «Per realizzare i preventivi, faccio una valutazione preliminare con le tariffe base per gli appalti pubblici e poi in termini di documenti necessari e quindi di tempo. Il compenso finale non è però quasi mai corrispondente all'impegno messo da un professionista». «Quello dei preventivi - sottolinea Fabrizio Mattiussi - è un punto molto delicato perché è arduo che i progettisti in campo edile riescano a essere precisi in via preventiva. Nei nostri lavori è piuttosto facile che sia necessario eseguire varianti di un certo spessore, soprattutto nel caso di edifici esistenti, interventi che è difficile concordare con ulteriori preventivi di variante. Può succedere che alla conclusione dei lavori ci si ritrovi con un'impresa che non riconosce l'impegno profuso: l'impresario furbetto o il privato che inizialmente è d'accordo nel realizzare delle varianti sostanziali e poi vuole "tirare" sui pagamenti per il relativo progetto e/o l'assistenza tecnica, sanno che oggi il progettista non è più tutelato dalle tariffe». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA