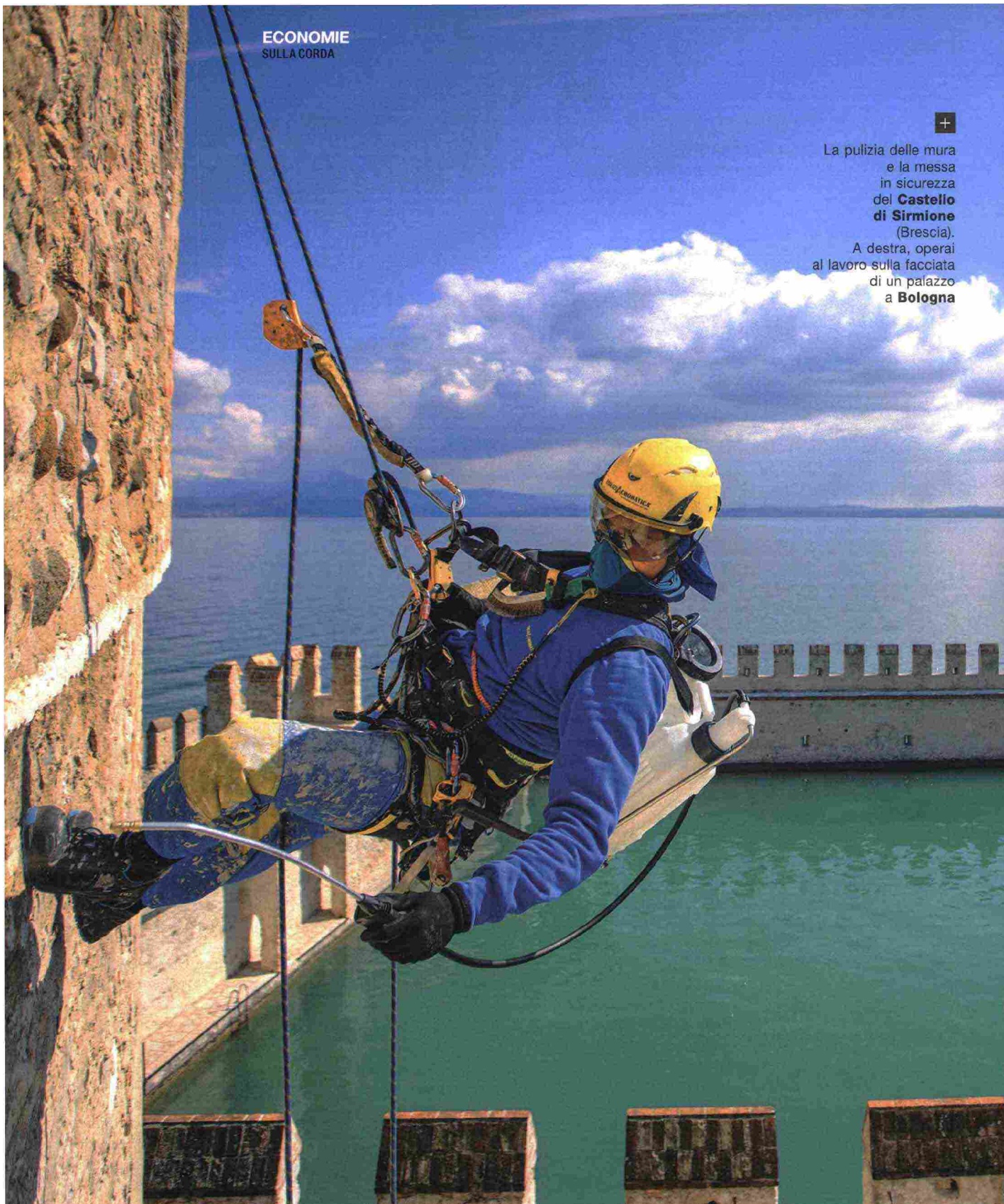


ECONOMIE
SULLA CORDA

La pulizia delle mura
e la messa
in sicurezza
del **Castello
di Sirmione**
(Brescia).
A destra, operai
al lavoro sulla facciata
di un palazzo
a **Bologna**



LAVORIAMO IN ARIA CON I PIEDI PER TERRA

NIENTE PONTEGGI, SOLTANTO FUNI E SEGGIOLINI. DAI GRATTACIELI AI MONUMENTI, L'EDILIZIA AEREA NON HA MAI AVUTO IL VENTO IN POPPA COME ORA. MA CON TEMPESTA SUPERBONUS IN VISTA



di **Simone Mosca**

M

ILANO. Sul retro dell'Hotel Carlyle - corso Garibaldi, zona Brera, 4 stelle, 97 camere, piani sette, 200 euro circa per una singola in giorni qualunque - si issano in due lungo la parete esterna della torre ascensore a vetri toccando il vertice dell'edificio. In volo, hanno scrostato, ridipinto, lavato, grattato, stuccato per giorni. Sotto avrebbero l'orrido fatale di un parcheggio pieno di suv, in alto e attorno hanno un cielo azzurro spazzato dal soffio caldo del Föhn. Il caro vecchio Favonio che a febbraio fa primavera in pianura e valanghe in quota.

A Nord le vette senza neve sono le torri di Porta Nuova, lo skyline milanese di boschi in verticale, che a sua volta viene ormai costantemente scalato da decine di operatori edili esperti di lavori senza ponteggio. Pulizia e manutenzione alla Messner. Si utilizzano corde e chiodi, servono preparazione, esperienza, prudenza ma anche un certo coraggio. «Testa, non coraggio, e noi per la verità abbiamo adottato dei seggiolini elettrici prodotti da un'azienda americana, settemila euro a pezzo, e ci risparmiamo tanta fatica» spiega orgoglioso Roberto Amati mostrando una delle preziose sedute automatiche come le avesse inventate. «Delle bestie, tirano su e giù quattrocento chili. Non siamo mica turisti alpini». ■

3 marzo 2023 | **il venerdì** | 53

ECONOMIE
SULLA CORDA

PARACADUTATI

Nato nel '65 a Inzago, comune del Milanese a metà strada per Bergamo, è erede di due generazioni di *magùtt*, come si diceva una volta in vernacolo locale dei muratori bergamaschi, che mai avrebbero pensato di appendersi da rocciatori alle facciate. «Vengo da una stirpe di costruttori veri e propri, mio nonno e mio padre hanno tirato su l'Italia del boom. Io che sono un ex parà della Folgore, nel 2009 quando sono state concesse le licenze per l'edilizia aerea ho pensato senza vertigini si trattasse di una grande occasione. E mi ci sono buttato, anzi gettato».

Spider Job, come si chiama la società di Amati con sede a Romano Lombardo, Bergamo ovviamente, seleziona con estrema cura i lavori. «Molti dei contratti sono arrivati dalla curia. Tra i nostri "ottomila" abbiamo parecchi campanili milanesi e lombardi. Accettare tutto, ogni cosa, è rischioso, anche perché il bonus facciate per molte aziende si è rivelato alla fine un boomerang». Quella di Roberto col figlio Mattia (e con gli artigiani che lo affiancano) è solo una delle migliaia di piccole sigle a conduzione più o meno familiare, stile Italia, che, in modi e tempi diversi, hanno fiutato l'affare dell'edilizia aerea, o acrobatica per chi vuole darne un'accezione pericolosamente circense. Dedicando parte delle proprie risorse a servizi che appunto potessero fare a meno di strutture effimere. Il risparmio medio, per chi è incaricato dei lavori così come per chi li commissiona, si aggira sul 30 per cento circa.

BONUS O NON BONUS

L'esplosione dell'edilizia aerea si misura a occhio passeggiando a Milano appunto, ma anche a Torino, Roma, Bologna, Genova, Napoli, dove il colpo d'occhio degli scalatori, degli spericolati operai in fune, è oggi una comune fotografia di successo. Ma una stima ufficiale di quanto pesi sui 90 miliardi circa (dati 2019) a crescere fatti registrare dal comparto edilizio, su quanti siano cioè i funamboli italiani e quanto lavorino e valgano, ancora non c'è. Perché non esiste una dicitura specifi-



Operai al lavoro sul **Duomo di Orvieto**

ca presso le Camere di commercio. Ovvio che le detrazioni fiscali, il bonus al 110 per cento, abbiano spinto anche gli scalatori sempre più in alto, spesso troppo. «Però è un argomento su cui preferisco non pronunciarmi, ripeto che avere lavori sicuri, certi, per chi è piccolo come lo siamo noi, è indispensabile» ripete prudente Amati.

L'enorme cessione dei crediti fiscali richiesta dal bonus non ha infatti trovato nelle banche una sponda (sempre) disponibile a comprarli e quindi a ripagarli. E così molte delle aziende, su fune e no, che si sono dedicate a facciate e compagnia rischiano ora di non ricevere quanto spetterebbe in tempo utile per non fallire. Per non parlare dell'allarme prodotto dalle recenti decisioni governative anti bonus.

LA PRIMA VOLTA A PARIGI

La prima volta che i ponteggi furono lasciati da parte fu con ogni probabilità in Francia, anni 90, Parigi. La tecnica si diffuse poi in Europa e soltanto alla fine, 25 anni fa, in Italia. Dove la crescente passione per la fune si racconta anche nel proliferare di corsi di abilitazione per aspiranti addetti. Spesso durano appena un paio di settimane. «Abbiamo una nostra scuola di formazione che è il cuore dell'azienda» ripete Riccardo Iovino, nato a Genova nel '65, protagonista come tutti i capitani di successo di una leggenda. Si racconta che al fondatore, l'idea di Edilizia Acrobatica, società quotata a

Milano e Parigi, 140 milioni di fatturato – sedi in Italia e all'estero – sia venuta riparando la tegola a un amico genovese come lui che, volendo risparmiare, gli chiese aiuto gratis. Iovino, da skipper navigato, allora si issò su doppia corda come in barca. «Sulle corde poi sono stato a lungo. Ma ancora oggi siamo una briciola in un mercato da decine di *bilions*, il vantaggio è che noi navighiamo in un oceano blu ancora inesplorato».

TOCCA AI PANNELLI

Su base annua, Edilizia Acrobatica, che in Italia ha 120 sedi, è cresciuta del 46 per cento e può contare su oltre 1.200 scalatori e scalatrici. E tra le ultime collaborazioni attivate ci sono molte donne destinate alla manutenzione e al restauro del patrimoni storico e artistico: come la Galleria Umberto a Napoli. «Le tre principali aziende francesi concorrenti valgono un nostro terzo. La crescita? Anzitutto è inutile che stia a spiegare i vantaggi di non avere ponteggi. Niente allarmi, niente furti, niente finestre chiuse per mesi. Le novità sono due. La prima è che noi non possiamo semplicemente siepi o laviamo vetri. La seconda è che mettiamo i lavoratori al centro, scegliendoli, formandoli, gratificandoli». E proteggendoli, perché la sicurezza è un fattore fondamentale visti i drammatici dati Inps sul lavoro in generale. Secondo Iovino, oltre alla preparazione, è la diversa percezione del rischio a fare la differenza. «A stare appesi non ci si abitua mai, sei sempre vigile. Sui ponteggi invece capita di avere troppa confidenza e l'errore è dietro l'angolo».

Il grosso del business, aereo e non, sta comunque già guardando oltre il bonus. L'orizzonte è la riqualificazione termica degli edifici italiani in accordo con le recenti norme europee. «Avendo già lavorato su diecimila condomini, siamo conosciuti. E stiamo per lanciare una app per gli amministratori». Insomma, il cielo è sempre più su. E per toccarlo, secondo Iovino, che ha già messo piede in Francia e Spagna, bisogna arrivare a 800 filiali.

Simone Mosca

© RIPRODUZIONE RISERVATA

160267