

**SAB**

## **Sportello Assistenza Bonus**

**come organizzare il gruppo di  
lavoro ideale per affrontare  
con successo il Superbonus  
110% e dintorni**



---

# Sportello Assistenza Bonus

**come organizzare il gruppo di lavoro ideale per affrontare con successo il Superbonus 110% e dintorni**

## SOMMARIO

---

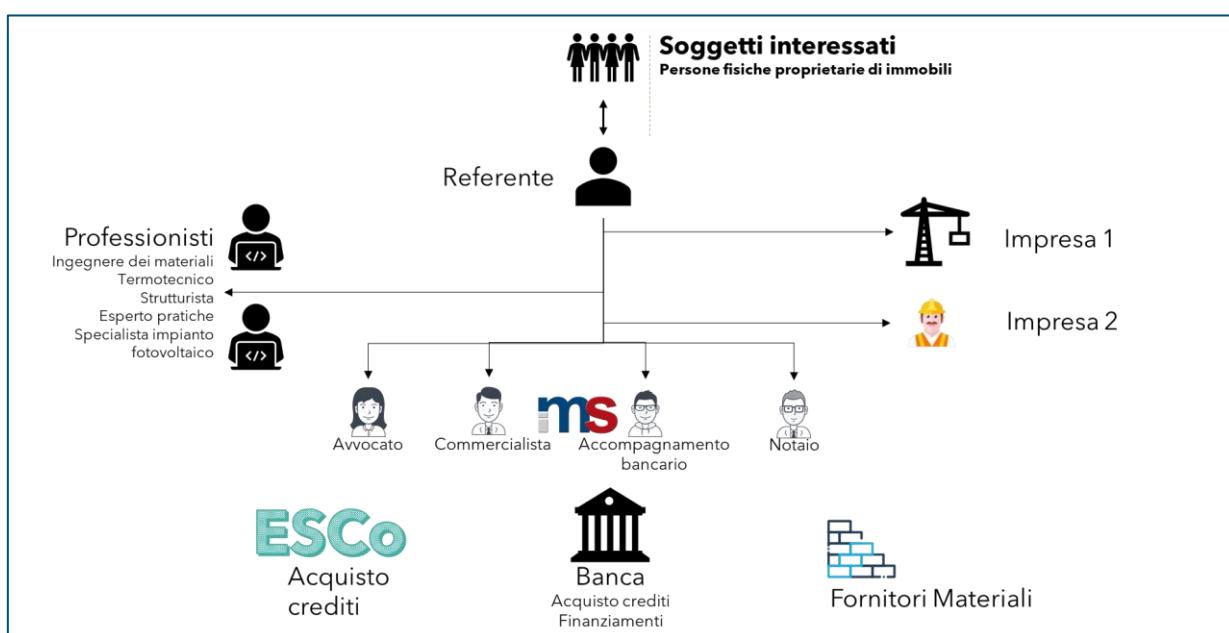
<u>1. INTRODUZIONE</u> .....	3
<u>2. SUPERBONUS 110% - SEMPLICITÀ APPARENTE</u> .....	4
<u>3. L'IMPORTANZA DEL TEAM</u> .....	6
<u>4. SCONTI IN FATTURA E CESSIONE DEL CREDITO NON SONO SINONIMI</u> .....	9
<u>5. L'ANALISI PRELIMINARE È FONDAMENTALE</u> .....	11
<u>6. CAMBIO DI PARADIGMA</u> .....	13
<u>7. ANALISI DI FINANZIABILITÀ E STRUMENTI FINANZIARI A SUPPORTO</u> .....	15

## 1. Introduzione

Questo semplice *e-book* vuole mettere a disposizione del lettore la sintesi dell'esperienza fatta da IMS a tutt'oggi nel **progettare e governare gruppi di lavoro** fra imprese e professionisti che si sono costituiti per affrontare il **Superbonus 110%** in maniera organica e coordinata.

Si tratta in sostanza di gruppi di lavoro, costituiti in **rete informale**, gestita da un insieme di regole, procedure e strumenti che tendono ad industrializzare l'approccio e l'intero processo di progettazione e realizzazione di interventi edili che sfruttano lo strumento del Superbonus 110% e degli altri bonus messi in campo dal governo in ambito di riqualificazione.

I gruppi sono costituiti generalmente da un **Referente** commerciale o *tutor* che ha lo scopo di affiancare il cliente dal primo contatto sino al completamento delle opere e alla maturazione del credito d'imposta ed eventuale cessione. Integrano il Team almeno due gruppi di progettazione indipendenti che prevedono al loro interno tutte le competenze tecniche necessarie e un gruppo di imprese di costruzioni di media – piccola dimensione ma sufficientemente strutturate. Completano il gruppo di lavoro professionisti con competenze legali e fiscali oltre a **IMS** che coordina tutto il gruppo e l'intero processo e si occupa del tema dell'accompagnamento bancario.



Il *buyer personas* individuato dal gruppo è rappresentato da soggetto privato che è intenzionato a ristrutturare o riqualificare la propria abitazione. Il taglio medio ricercato di intervento va dai 100 ai 300 mila euro escludendo condomini superiori alle 6 unità.

(poiché aggrediti da soggetti strutturati e dotati di finanza quali Esco, Multiutility o grandi gruppi).

Il committente deve avere la consapevolezza fin da subito che probabilmente per finanziare la riqualificazione della propria abitazione dovrà contribuire nella fase iniziale con disponibilità proprie nell'ordine del 20 – 30% e che in mancanza della disponibilità di una banca a finanziare (bridge) il committente fino alla maturazione del credito d'imposta, lo stesso committente dovrà essere in grado di anticipare gli esborsi per pagare prestazioni professionali e lavori. Deve essere chiaro che "tutto gratis" spesso e volentieri rimane unicamente un'utopia.

Ad oggi la domanda di riqualificazioni supera esponenzialmente l'offerta disponibile.

## 2. Superbonus 110% - Semplicità apparente

Lo strumento del Superbonus 110% rappresenta un'occasione irripetibile e quindi imperdibile per il Paese. Uno strumento che, non a caso, è tra i temi più "caldi" di questo momento.

La comunicazione "mainstream" che ha accompagnato i vari annunci e i vari decreti governativi presenta il Superbonus 110% come uno strumento semplicemente fantastico, grazie al quale il proprietario che vuole efficientare la propria abitazione realizza gli interventi e non paga perché cede il credito d'imposta maturato all'impresa che esegue i lavori.

Se da un lato questo tipo di comunicazione ha il merito di incentivare il committente privato nel sostenere la domanda di ristrutturazioni, dall'altro il messaggio che transita corre il rischio di creare aspettative che in molti casi possono, nella realtà, essere poi disattesi.

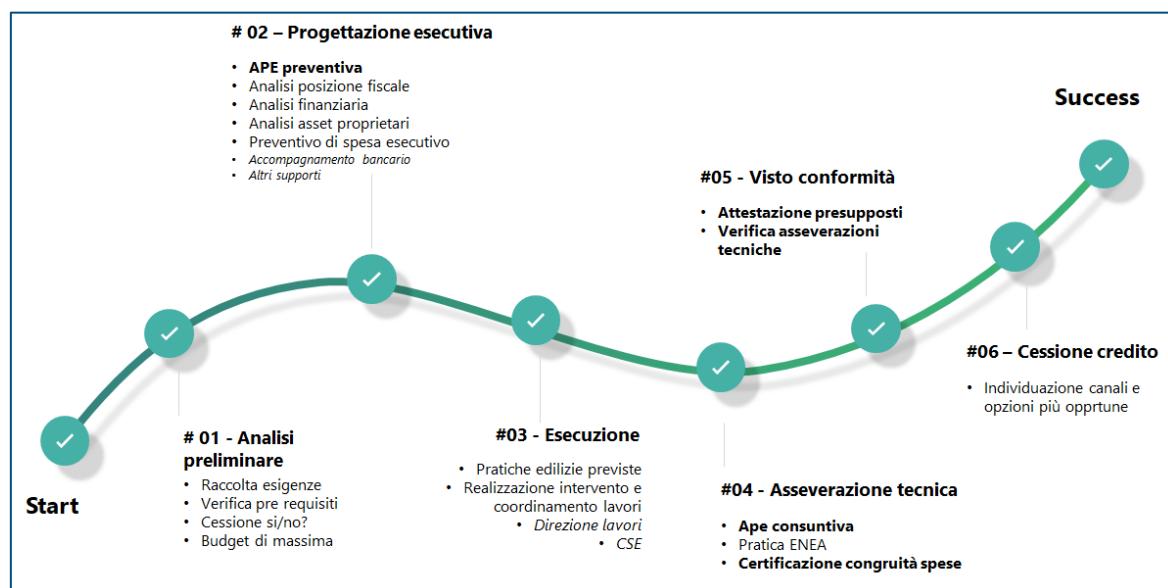
Nella realtà, senza nulla togliere alla eccezionalità dello strumento, il Superbonus 110% consiste in un percorso articolato e complicato che richiede adempimenti molto puntuali e l'impiego di professionalità certificate specifiche.



Anche senza essere esperti è facile comprendere la complessità procedurale grazie alla schematizzazione del processo realizzativo di un intervento che si candida ad accedere ai benefici previsti dal Superbonus 110%.

Un percorso fatto di sei passi fondamentali:

1. Analisi preliminare: verifica dei requisiti oggettivi e soggettivi; verifica preliminare capienza fiscale e bancabilità del soggetto, determinazione stima di massima dell'intervento ed eventuale quota a carico eccedente i massimali di spesa e quindi a completo carico del committente.
2. Progettazione esecutiva: con attenzione alla verifica di conformità urbanistica (non ci devono essere abusi) e attenzione alla congruità dei prezzi applicati.
3. Esecuzione dei lavori: con particolare attenzione agli aspetti legati alla sicurezza sui luoghi di lavoro.
4. Asseverazione tecnica: verifica tecnica di tutto il processo, dei materiali impiegati, della regolare posa in opera, dei prezzi applicati e soprattutto del raggiungimento degli obiettivi di progetto. Invio telematico ad Enea.
5. Visto di conformità: verifica documentale ed amministrativa dei presupposti (compresa la specifica copertura assicurativa dell'asseveratore tecnico) ed invio telematico al portale dell'Agenzia delle Entrate da parte di personale qualificato (commercialista o CAF), per l'ottenimento del credito sul cassetto fiscale del richiedente.
6. Maturazione ed eventuale cessione del credito



Resta evidente che ai sei punti della procedura Superbonus 110% sopra illustrati è da aggiungere un aspetto particolarmente importante. Si tratta della scelta della cessione del credito e del pagamento tramite sconto in fattura, opzione questa che

---

deve essere indicata nella comunicazione all'AdE. Contemporaneamente potrebbe esserci l'eventuale gestione della cessione del credito d'imposta maturato, presso gli istituti di credito (con o senza finanziamento ponte).

Questo aspetto va valutato già in sede di **"Analisi Preliminare"** al fine di prevedere come saranno finanziati i costi di esecuzione dei lavori e delle prestazioni professionali, almeno sino al momento della generazione del credito d'imposta.

### 3. L'importanza del team

---

Nella gestione di un progetto di riqualificazione edilizia che tende a sfruttare i vantaggi dello strumento Superbonus 110% insistono diversi attori, ognuno dei quali ha specifici ruoli e interessi, vediamo quali:

1. Committente: ha lo scopo di ristrutturare e riqualificare la propria abitazione, aumentarne il valore dell'immobile e migliorare le prestazioni energetiche e/o antisismiche. Può decidere di detrarre il credito derivante, oppure cederlo o chiedere l'applicazione dello sconto in fattura. Deve valutare la propria "capienza fiscale" e la propria "bancabilità" nel caso di necessità di accesso al credito per finanziare i lavori e i servizi.
2. Imprese esecutrici: realizzano i lavori, incassano i corrispettivi e pagano il personale, materiali e servizi necessari ad eseguire i lavori. Possono applicare lo sconto in fattura acquisendo il credito d'imposta scegliendo poi di cederlo a loro volta a terzi ovvero di detrarlo secondo le modalità previste. In questo caso devono affrontare il tema del finanziamento degli esborsi sino al momento della fruizione del credito stesso (ovvero della ri - cessione a terzi).
3. Esco – Multiutility: acquisiscono il credito d'imposta con l'obiettivo di acquisire clienti in un mercato dell'energia diventato libero di recente. Possono ricoprire il ruolo di General Contractor, come le imprese, per poi affidare i lavori e le prestazioni professionali in subappalto.
4. Banche e altri operatori finanziari: acquisiscono il credito e offrono servizi di finanziamento ai committenti oppure alle imprese. Rappresentano una delle grandi novità del Superbonus 110% ed effettuano una funzione importante di livellamento dei prezzi di acquisto del credito.
5. Professionisti tecnici e amministrativi: sono i veri protagonisti del processo integrato. Oltre a progettare e asseverare gli interventi, rappresentano i garanti in ambito tecnico del raggiungimento degli obiettivi prestazionali di ogni progetto.
6. Fornitori di materiali edili e servizi correlati: Forniscono i materiali in conformità alle normative tecniche e possono acquistare a loro volta il credito o parte di esso.



Ma procediamo con ordine e vediamo di sintetizzare nella seguente matrice cosa deve fare ogni soggetto coinvolto nei progetti che affrontano il Superbonus 110% per ogni fase, quali competenze la normativa richiede e quale obiettivo hanno:

Attività	Expertise	Obiettivo
Analisi preliminare	Professionista o imprenditore edili con profonda conoscenza sulla disciplina "Bonus" in generale	Verifiche preliminari pre - requisiti; opportunità cessione, aspetti tecnici e logistici, valutazione parametrica budget orientativo di spesa

Attività	Expertise	Obiettivo
<b>Ape preventiva</b>	Architetto, Ingegnere, geometra, periti industriali e altri tecnici professionisti abilitati anche dal corso di formazione specifico	Stato di fatto obbligatorio per individuazione classe energetica attuale immobile, nel caso di interventi di miglioramento sismico serve anche valutazione specifica per attestazione classe di riferimento attuale
Analisi posizione fiscale	CAF, commercialisti, Esperti contabili, consulenti del lavoro, periti ed esperti iscritti nei ruoli della CCIAA	Verifica opportunità cessione - utilizzo credito d'imposta
Analisi finanziaria	Consulenti finanziari e patrimoniali, funzionari di banca, analisti finanziari	Verifica preventiva accesso al credito e merito creditizio
Analisi Asset	Notaio, geometra esperto in pratiche edilizie - catastali. Avvocato specializzato in successioni	Verifica requisito di possesso - proprietà

Attività	Expertise	Obiettivo
<b>Progetto - preventivo di spesa</b>	Professionista tecnico o team di professionisti che, a seconda delle necessità, deve o devono avere le seguenti competenze:	Individuazione esborso totale per il committente
Progetto	Ingegnere dei materiali esperto in "involturo abitativo" con conoscenza approfondita conformità materiali ammessi alla detrazione (CAM - norme europee antincendio, ecc.)	Isolamento termico, raggiungimento target quantitativi normativi
Progetto	Termotecnico	Impianti idro - termo sanitari, raggiungimento target qualitativi normativi
Progetto	Strutturista	Rinforzo strutturale antisismico (se rientra negli obiettivi di progetto)
Progetto	Specialista impianto fotovoltaico	Applicazione o estensione impianto fotovoltaico (se desiderato)
Progetto	Impresa edile per valorizzazione computo (in collaborazione con tecnici)	Aspetti logistici e puntuali del progetto, individuazione attendibile costo intervento
Progetto	Pratiche edilizie	Ottenimento Titolo esecutivo e pratiche edili per la regolarità dell'intervento
Progetto	Fornitori di materiali edili per valorizzazione costo materiali	Costo materiali a più d'opera per corretta computazione opere (se necessario)
Progetto	Consulenti finanziari - funzionari di banca per accesso ad eventuale finanziamento	Valutazione accesso al credito in caso di necessità di finanziamento e valutazione costi di cessione totale o parziale bonus

<b>Attività</b>	<b>Expertise</b>	<b>Obiettivo</b>
<b>Esecuzione lavori</b>	<b>Impresa di costruzioni edili o impresa termoidraulica</b>	<b>Realizzazione intervento in conformità al progetto</b>
Direzione lavori	Professionista abilitato direttamente contrattualizzato dal committente	Garanzia tecnica di conformità al progetto per il committente
Coordinamento della sicurezza in fase esecutiva	Professionista abilitato	Garanzia sicurezza sui luoghi di lavoro in fase esecutiva
<b>Attività</b>	<b>Expertise</b>	<b>Obiettivo</b>
APE consultiva	Architetto, Ingegnere, geometra, periti industriali e altri tecnici professionisti abilitati anche dal corso di formazione specifico	Attestazione raggiungimento obiettivi tecnici di progetto
Pratica Enea efficientamento energetico	Soggetti abilitati alla progettazione di edifici e impianti secondo le competenze di legge iscritti agli specifici ordini e collegi professionali: architetti e ingegneri	invio asseverazione e attestazione di congruità delle spese
Pratica Enea efficientamento antisismico	Professionisti incaricati di progettazione strutturale, direzione lavori e collaudo statico, iscritti agli specifici ordinicon collegi professionali: architetti e ingegneri	invio asseverazione e attestazione di congruità delle spese (se l'intervento prevedeva lavorazioni specifiche)
<b>Attività</b>	<b>Expertise</b>	<b>Obiettivo</b>
Attestazione presupposti	CAF, commercialisti, Esperti contabili, consulenti del lavoro, periti ed esperti iscritti nei ruoli della CCIAA	visto di conformità della documentazione che attesta i presupposti per la detrazione e verifica presenza delle asseverazioni dei tecnici abilitati
<b>Attività</b>	<b>Expertise</b>	<b>Obiettivo</b>
Cessione credito	Impresa, Banca, Multiutility, Esco, altri	Cessione totale o parziale del credito «a condizioni favorevoli»
Finanziamento	Consulenti finanziari per accompagnamento e valutazione canali del credito: Banca, Multiutility, Fintech	Finanziamento importi non coperti da detrazione

Per il committente risulta quindi evidente la necessità di affidarsi a partner competenti e qualificati capaci di garantire il risultato e soprattutto di evitare sorprese durante gli eventuali controlli ex-post che saranno effettuati dai soggetti preposti tra i quali l'Agenzia delle Entrate. Così come risulta evidente la necessità di un coordinamento generale di tutti gli attori coinvolti capace di governare un processo complicato e di rappresentare il referente per il committente nei rapporti con tutti i soggetti coinvolti nei progetti che accedono al Superbonus 110%.

#### **4. Sconto in fattura e cessione del credito non sono sinonimi**

Tutti gli interlocutori che approcciano al Superbonus 110% pongono prioritariamente l'enfasi esclusivamente agli aspetti tecnici relativi alla tipologia di intervento (trainante e trainato), ma quasi mai si affronta chiaramente l'argomento di **chi paga e come si paga?**

In ogni progetto le costanti riscontrate sono le seguenti:

1. Di solito nessuno valuta di portarsi personalmente in detrazione il 110% (perché scartarlo a priori?).
2. I committenti privati vorrebbero pagare tutti con sconto in fattura.
3. Nessuna delle imprese vorrebbe essere pagata tramite sconto in fattura.
4. Spesso c'è confusione tra "sconto in fattura e cessione del credito". **Non sono sinonimi!**

Premessa fondamentale nell'affrontare l'argomento Superbonus 110% è che la banca paga il credito ceduto, solo nel momento in cui lo stesso è visibile sul proprio cassetto fiscale.

Questo avviene dopo che è stato espletato tutto l'iter procedurale previsto dalla normativa (vedi capitolo 2). E quindi solo a fine lavori o dopo l'emissione di uno dei due SAL previsti!

Risulta quindi evidente ed essenziale definire prima di iniziare il percorso individuare chi finanzia i costi di prestazioni e lavori, almeno sino al momento in cui chi acquista il credito eroga effettivamente il pagamento. (Materiali, manodopera, prestazioni dei professionisti, spese varie, ecc.).



CHI PAGA E FINANZIA TUTTE QUESTE LAVORAZIONI FINO ALLA MATURAZIONE E AL PAGAMENTO DEL CREDITO D'IMPOSTA?

La risposta è: DIPENDE!

---

Proviamo a far un po' di chiarezza per spiegare meglio perché sconto e cessione NON SONO SINONIMI specie nei progetti di Superbonus 110%:

#### LATO IMPRESA

Quando l'impresa accetta di essere pagata tramite SCONTI IN FATTURA deve fare molta attenzione agli aspetti finanziari. Lo sconto presuppone l'accordo del credito che non è moneta sonante per l'impresa e per i professionisti che devono necessariamente poi fare i conti con la cessione e quindi nei fatti con la trasformazione di un credito in liquidità vera. In questo caso l'azienda fa una CESSIONE DEL CREDITO alla BANCA, ma poiché, come visto sopra, i tempi di incasso del credito ceduto non sono velocissimi, bisogna crearsi la liquidità in altro modo. Come? Tramite l'anticipo contratti e l'anticipo fatture (in questi casi gli istituti di credito FINANZIANO ed ANTICIPANO dal 50% all'80% del credito maturato). ATTENZIONE! Se è vero che le banche faranno una delibera "light" in caso di sola cessione del credito, è anche vero che staranno molto attente in caso di richiesta di anticipo finanziario della cessione del credito. Per l'impresa è quindi fondamentale programmare per tempo l'accesso al credito in relazione al proprio merito creditizio pena l'insostenibilità finanziaria delle commesse.

#### LATO COMMITTENTE

Quando è il committente che CEDE IL CREDITO dopo tutto l'iter che abbiamo visto sopra, sarà lui stesso che paga l'impresa, tuttavia poiché i tempi tra incasso della cessione del credito e acconti da dare all'impresa, non collimano mai, quello che viene acceso in questi casi, è un FINANZIAMENTO PONTE detto anche BRIDGE (quale fantasia!) di max 18 mesi. In questo caso può essere anche del 100%, così che le imprese ed i professionisti che lavorano sono prontamente pagati con la liquidità rinveniente da questo finanziamento. Il finanziamento stesso verrà poi chiuso (capitale + interessi) tramite l'incasso del cliente su conto dedicato del credito d'imposta ceduto alla banca. Quasi tutte le banche pagano questo credito a 102%.

Oltre alla differenza fra sconto e cessione ecco altri aspetti da valutare:

- Il prezzo dello sconto in fattura è imposto 100/110 mentre il prezzo della cessione del credito è lasciato alla libera negoziazione.
- La cessione può essere anche successiva a qualche rata di detrazione ma a quel punto è totale ed irreversibile.
- Chi riceve la cessione del credito può utilizzarlo in compensazione oppure cederlo ad altro soggetto a sua volta.

## 5. L'analisi preliminare è fondamentale

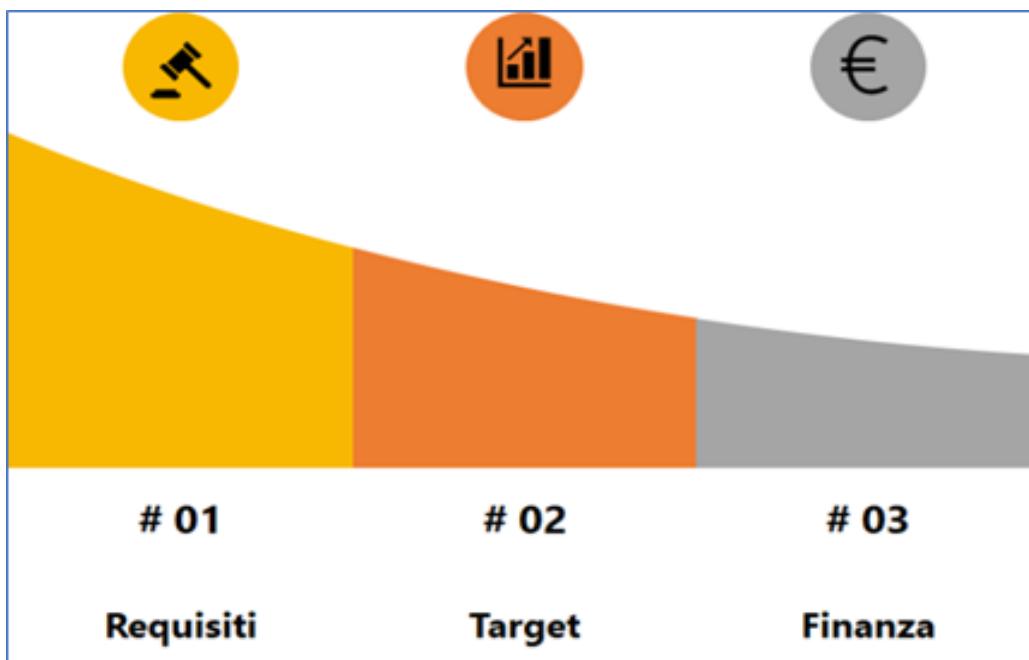
Nei progetti di riqualificazione che sfruttano gli incentivi relativi al Superbonus 110% risulta fondamentale porre particolare attenzione a tutte quelle attività di verifica iniziale che prendono il nome di **ANALISI PRELIMINARE**.

Si tratta di una serie di controlli di buon senso dedicati ad evitare di perdere e far perdere tempo ai soggetti coinvolti, a partire dai committenti. Lo scopo è quello di fare chiarezza fra committente, professionisti ed imprese rispetto alle relative aspettative e responsabilità.

Sappiamo che la procedura per accedere al Superbonus 110% è particolarmente complessa e che coinvolge una serie di competenze professionali, ognuna delle quali di particolare rilevanza. Ecco perché esiste il rischio di iniziare una procedura che potrebbe avere problemi o vedere i tempi dilatarsi perché non è stata fatta una buona analisi preliminare.

L'analisi preliminare per un progetto Superbonus 110% consiste, come già detto, in una serie di verifiche e controlli da eseguire con cura e che deve tendere a mettere a fuoco con puntualità i seguenti aspetti:

1. Possesso dei requisiti di legge da parte del richiedente
2. Possibilità di raggiungimento degli obiettivi prestazionali del progetto ai sensi di legge
3. Modalità di utilizzo del credito d'imposta ai fini del finanziamento delle prestazioni e dei lavori



---

Prima di ogni altro aspetto occorre verificare se il committente rientra tra i destinatari del Superbonus 110. Per questo occorre rifarsi all'elenco contenuto nel comma 9 dell'articolo 119 del DL 34/2020, convertito in legge 77/2020 e che elenca prioritariamente due categorie: condomini e persone fisiche.

Tutto semplice e chiaro sempre che non ci siano da verificare aspetti relativi a successioni, eredità, comproprietà. Ecco che in questo caso, prima di procedere, occorre essere supportati da un consulente patrimoniale con competenza in ambito successoria per evitare future sorprese.

Verificato il possesso dei requisiti occorre capire oltre ogni dubbio se il progetto raggiunge gli obiettivi prestazionali previsti dalla norma che sono riferiti all'efficientamento energetico (superamento di due classi) e/o del miglioramento sismico.

Anche in questo caso occorre conoscere bene quanto espresso in normativa ed in particolare il contenuto dell'articolo 119 del DL sopra indicato.

Districarsi tra applicazione del cappotto termico, sostituzione della caldaia e correlati lavori "**trainati**" non è semplice ed è quindi necessario farsi affiancare da un professionista capace, già da questa prima fase. Lo scopo è quello di evitare di attivare progetti che poi non possono rientrare nell'accesso al credito. Tra l'altro anche i costi di un'analisi preliminare di tipo tecnico rientrano tra le spese ammesse a contributo, ragione in più per farsi affiancare da una competenza tecnica.

Da aggiungere che tra i requisiti necessari rientra anche la verifica di conformità urbanistica. Significa in sintesi che l'edificio non deve essere viziato da abusi edilizi. Verifica che solo un tecnico competente può controllare attraverso l'accesso agli atti catastali del comune di riferimento.

Terza fase, non meno importante delle precedenti, è quella inherente agli aspetti finanziari e legati alla scelta dell'utilizzo del credito maturato per i progetti di Superbonus 110%.

1. Nel caso di detrazione il contribuente è bene che faccia una seria analisi sulla propria "capienza fiscale" attuale e soprattutto prospettica, almeno nel periodo di utilizzo del credito maturato (5 anni). Da ben valutare anche la disponibilità delle risorse finanziarie per pagare professionisti ed imprese. Nel caso di volontà di accesso al credito presso i canali convenzionali occorre tenere presente e comprendere preventivamente il proprio merito creditizio che valuta la banca per poter concedere un prestito. Ecco che in questo caso sono utili le competenze in ambito fiscale e finanziario a supporto della verifica della capienza e della finanziabilità dell'operazione.
2. Nel caso di sconto in fattura integrale non ci sono tanti problemi se non quelli di essere certi che l'impresa (o General Contractor) accetti questa opzione

---

prevista. Se non ci sono altre possibilità questa soluzione rappresenta un percorso obbligato, ma in caso contrario potrebbe essere utile effettuare una valutazione costo – beneficio di ogni opzione prevista (detrazione – cessione – sconto in fattura). Magari valutando il valore ceduto al soggetto che accetta lo sconto in fattura in relazione alla possibilità di mantenere il beneficio stesso. Infatti la mia esperienza porta ad aver osservato una differenza di diversi punti percentuali tra le due soluzioni. Differenza assolutamente legittima e giustificata da chi eroga un servizio assumendosene oneri e rischi intrinseci.

### 3. Nel caso di cessione del credito occorre fare un distinguo.

- a. Se i costi sono anticipati dal committente sino al momento della maturazione del credito non ci sono problemi; se non quelli di osservare con puntualità e precisione le disposizioni dei portali previsti dai soggetti che effettuano attività di acquisto del credito (banche, assicurazioni, poste). La complessità dei portali consiglia anche in questo caso di farsi affiancare da professionisti integrati nel team che supporta il committente sin dalla fase preliminare.
- b. Se invece il committente che cederà il credito abbisogna di finanziare i lavori, è possibile attivare lo strumento definito "prestito ponte" (o bridge). Da tenere presente che questo strumento, alternativo al classico finanziamento, mette al centro della verifica di merito il progetto stesso. Il periodo di finanziamento è quello dei lavori e si estingue al momento della disponibilità del credito da cedere. Ecco perché i soggetti che offrono questo servizio verificano preliminarmente con molta attenzione e cura ogni aspetto tecnico e contrattuale, proprio per verificare la correttezza della procedura attivata ai fini della garanzia di successo che si traduce nella maturazione del credito.

## 6. Cambio di paradigma

---

Il Superbonus 110% cambia il paradigma di approccio tra committente, professionista e impresa nei progetti di riqualificazione edile.

Normalmente il cliente privato, che intende ristrutturare casa, si comporta come *homo oeconomicus*. Cioè tende a voler spendere il meno possibile, a partire dai costi di progettazione, per ottenere il massimo risultato. Mette in concorrenza le imprese candidate a realizzare i lavori, basando la scelta (anche se non solo) sul prezzo. Talvolta anche nella consapevolezza che prezzo e qualità sono strettamente connessi.

Se consideriamo che in Italia sono censite oltre 500 mila imprese di costruzioni, che il mercato è in contrazione costante dal 2007 in poi (salvo il settore delle manutenzioni e ristrutturazioni) e ancora, che i professionisti che operano in area tecnica in campo edile sono percentualmente i più numerosi e i più poveri d'Europa, otteniamo un

---

consequenziale sbilanciamento fra domanda e offerta che caratterizza da anni il mercato.

Oggi, grazie alla complessità della procedura Superbonus 110%, le regole d'ingaggio sono cambiate. I principali motivi sono i seguenti:

- Cambio rapporto domanda / offerta. Il numero di soggetti che possono accedere al Superbonus 110% è esponenzialmente più alto rispetto alla forza lavoro disponibile. In sintesi il numero di operai edili è assolutamente insufficiente per eseguire anche solo una parte minima dei progetti potenzialmente attivabili. Se a questo aggiungiamo che la finestra Superbonus 110% si chiude (salvo proroghe) nel 2022, manca pure il tempo per formare altro personale.
- Competenze necessarie. Il processo di ottenimento del credito abbisogna di una serie di professionalità articolate e ben integrate per garantire il risultato, competenze che difficilmente sono in capo ad una sola persona e tantomeno al committente medio.
- Finanza. Il credito d'imposta matura dopo aver pagato prestazioni professionali e lavori. Poche le imprese che accettano lo sconto in fattura e ancora meno i professionisti. Specie nei progetti di importo modesto. In effetti solo per i grandi lavori garantiti dai condomini si vedono attività di ipotetica "concorrenza" fra soggetti strutturati (Esco, Multiutility, ecc.).
- Progetto esecutivo. Per ottenere il finanziamento ponte presso i soggetti che offrono questo prodotto (banche) occorre presentare un progetto dotato di titolo concessorio e quindi aver effettuato una progettazione esecutiva ai sensi di legge. Ma non basta, occorre che il progetto indichi oltre ogni dubbio la capacità di raggiungere gli obiettivi di riqualificazione previsti (ad esempio il passaggio di due classi energetiche).
- Ma quale sconto? Una volta realizzato il progetto e magari raggiunto anche l'obiettivo di assorbimento totale del costo nei massimali (tradotto in parole povere il committente non spende nulla perché il costo di lavori e spese tecniche è pari al credito d'imposta maturato), quale interesse può avere il committente stesso nel chiedere uno sconto all'impresa (visto che non paga nulla)? Certamente, e specie nei lavori di modesta entità, il costo zero rappresenta una chimera; ma senza dubbio il credito maturabile grazie al Superbonus 110% rappresenta un risparmio irripetibile per il committente.

Riassumendo: diventa molto complicato accedere al Superbonus 110% se tutti i soggetti coinvolti non si confrontano attraverso un rapporto **win-win** inteso come relazione mutuale orientata a raggiungere tutti gli obiettivi a vantaggio di tutti.

Il committente ristruttura casa senza problemi per lo più è economicamente coperto da un massimale importante e che cedendolo può essere utilizzato per finanziarsi.

I professionisti e le imprese lavorano con serenità e competenza nella certezza di maturare la marginalità adeguata al lavoro prestato.

---

Gli Istituti di credito che finanziano il committente possono contare su tasso di interesse dignitoso e sulla certezza del rientro (il credito ceduto).

## **7. Analisi di finanziabilità e strumenti finanziari a supporto**

---

Siamo sempre più convinti che il Superbonus 110% è anche e soprattutto un'operazione finanziaria e non solo una ristrutturazione o una riqualificazione energetica. Se non gestisci anche questa variabile il rischio che il Superbonus 110% rimanga una mera utopia, è molto alto.

L'esperienza oramai maturata sul campo in questi ultimi mesi ci ha convinti fin dall'analisi di fattibilità iniziale ad effettuare anche valutazioni di carattere economico oltre ovviamente alle già citate: VALUTAZIONI URBANISTICHE e TECNICHE (2 CLASSI - INTERVENTI TRAINANTI E TRAINATI); determinazione preliminare del costo complessivo, confronto con i massimali di legge e verifica eventuale importo a carico del committente.

È importante già in quella prima fase entrare nel merito di:

- CHI PAGA e COME?
- Se l'opzione scelta è cessione del credito e contemporanea richiesta di finanziamento ponte con l'istituto di credito è fondamentale comprendere se il committente è FINANZIABILE?
- Sapere come l'istituto di credito valuta a livello di delibera la concessione di quel finanziamento ponte.

Attenzione che il rischio di "*fare i conti senza l'oste*" è davvero enorme in questo contesto. Ecco alcune considerazioni al riguardo.

- Quasi tutte le banche, tramite i loro partner tecnici (Deloitte – PWC – KPMG, ecc.), fanno una pre-analisi di valutazione tecnica e successivamente la palla passa ai funzionari della banca che valutano il tutto sotto il punto di vista della finanziabilità e della sostenibilità del credito al committente.

Se l'intenzione del committente è quella di accedere al finanziamento ponte, appena in possesso del documento tecnico che stima l'importo di massima dell'intervento, è fondamentale fare un passaggio obbligato presso l'istituto di credito e verificare con questi e in via preventiva la disponibilità a concedere il famigerato prestito ponte (*bridge*).

In caso di sola cessione e pagamento a credito maturato sul cassetto fiscale della banca, la verifica/delibera sarà effettivamente "*light*". La banca, una volta acquisito parere

---

favorevole dai propri advisor tecnici, sottoporrà al cliente un accordo vincolante di acquisto del credito sottoposto a condizione sospensiva.

La questione si complica nel caso di anticipo di questo credito.

Le forme tecniche presso i vari istituti possono essere eterogene quello che è comune a tutti sono le logiche di finanziabilità.

Al di là delle dichiarazioni iniziali di tutti gli istituti di credito in cui dichiaravano di finanziare senza grosse analisi, in quanto l'esposizione sarebbe stata garantita dal credito fiscale, nei fatti, ad oggi, possiamo dire che mai è così.

Il finanziamento seppur di brevissimo periodo (6 – 9 mesi) e per lo più "garantito" dalla cessione del credito da parte del cliente segue un iter deliberativo ordinario.

Il credito viene pensato a "1" come garanzia. Nei fatti è come se non esistesse, visto che il credito potrebbe anche non materializzarsi; anche per motivi non legati al richiedente.

Da qui la "legittima" perplessità della banca sul rischio e la conseguente reazione.

È per questo l'istituto del credito entrerà nel merito della sostenibilità finanziaria dei flussi come se l'importo erogato dovesse essere rifinanziato con un finanziamento chirografario di almeno 60 mesi.

Alla luce di questo, è fondamentale fin dalla fattibilità iniziale valutare la finanziabilità del soggetto.

Finanziabilità che è valutata tramite la redazione di un report di finanziabilità che prende in esame la situazione reddituale e patrimoniale del committente (asset mobiliare ed immobiliare), gli impegni economici ed i finanziamenti in essere, l'analisi alle banche dati CRIF e Banca d'Italia.



**Mauro Vanzini**



**Consulente nel rapporto Banca Impresa  
Consulente Patrimoniale  
Coordinatore Progetti Superbonus 110%**

❖ Corso Vittorio Emanuele II, 59 - 37069 - Villafranca di Verona (VR)

Tel: +39 3472721768

[info@ims.vr.it](mailto:info@ims.vr.it)  
[www.ims.vr.it](http://www.ims.vr.it)

