



FOTO: IMPIANTI INSTALLATI DALLA SOCIETÀ BM IMPIANTI DI LUCREZIA DI CARTOCETO (PU)

# DETRAZIONE AL 50%, ALTRO CHE RIPIEGO

CLIENTI CONSAPEVOLI E PROPENSI ALLA SPESA, BUROCRAZIA MINIMA, ITER SNELLI, TEMPISTICHE RIDOTTE. E SOPRATTUTTO POSSIBILITÀ DI PRATICARE LO SCONTO IN FATTURA E MONETIZZARE IL CREDITO ACQUISITO DAL COMMITTENTE IN 30/60 GIORNI. SONO QUESTI I PUNTI DI FORZA DELL'AGEVOLAZIONE FISCALE AL 50%, A CUI SEMPRE PIÙ PRIVATI SI RIVOLGONO PER LA REALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

DI MONICA VIGANÒ

**A**l giorno d'oggi sono diverse le agevolazioni cui i cittadini possono accedere per realizzare un impianto fotovoltaico ed efficientare la loro abitazione. Tutte portano con sé opportunità che vale la pena analizzare al fine di creare, in operatori del mercato e soprattutto clienti, aspettative realistiche e ragionevoli.

Nell'ultimo anno il Superbonus ha monopolizzato la scena, mettendo in ombra ad esempio la detrazione al 50% connessa alla semplice ristrutturazione edilizia, che tuttavia rimane uno strumento valido e anzi rinvigorito dalle novità che il Decreto Rilancio del 2020 hanno portato con sé. Prima fra tutte, la cessione del credito e la conseguente possibilità di chiedere al fornitore lo sconto in fattura. Ma a questo si aggiungono altri punti di forza, come la velocità di esecuzione, la burocrazia snella, una grande attenzione alla qualità del lavoro e della componen-



## GLI INVESTIMENTI IN RISPARMIO ENERGETICO EFFETTUATI GRAZIE ALLE AGEVOLAZIONI FISCALI



**3,5 miliardi di euro** gli investimenti con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

**395mila** gli interventi con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

**1.250 GWh/anno** il risparmio conseguente agli interventi con Ecobonus nel 2019 (fonte Enea)

**600mila** gli interventi con Bonus Casa nel 2019 (fonte Enea)

**840 GWh/anno** il risparmio conseguente agli interventi con Bonus Casa nel 2019 (fonte Enea)

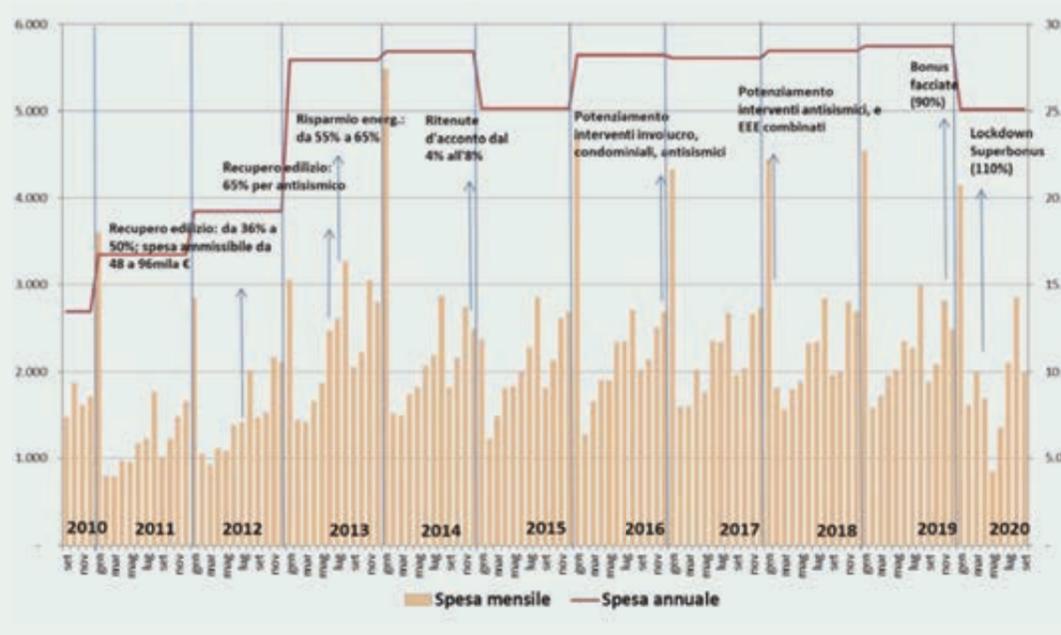
**8 miliardi di euro** il giro d'affari di Superbonus ed Ecobonus stimato per il 2021/22 (fonte Cresme)

**600miliardi di euro** la ricaduta stimata sulla filiera dei lavori (fonte Cresme)

**6 milioni di edifici** il patrimonio immobiliare nazionale (fonte Cresme)

**19 milioni** le abitazioni comprese nel patrimonio immobiliare nazionale (fonte Cresme)

## TOTALE LAVORI INCENTIVATI 2010-2020 SPESE MENSILI E ANNUALI



NEL GRAFICO È MESSA IN RELAZIONE LA DINAMICA MENSILE DEGLI INCENTIVI DA SETTEMBRE 2010 A SETTEMBRE 2020 CON LE MODIFICHE LEGISLATIVE. A GIUGNO 2012 SI È ASSISTITO ALL'INCREMENTO DELL'ALIQUOTA DI DETRAZIONE SUI LAVORI DAL 36% AL 50% PER IL RECUPERO EDILIZIO. DA GIUGNO 2013 SI È INVECE ASSISTITO ALL'INCREMENTO DELL'ALIQUOTA DI DETRAZIONE DAL 55% AL 65% PER GLI INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA

FORNITORE:  
"IL RECUPERO E LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEL PATRIMONIO EDILIZIO" A CURA DI CRESME IN COLLABORAZIONE CON LA CAMERA DEI DEPUTATI

tistica proposta, e una richiesta di investimento accettabile per il cliente.

Questo si contrappone all'enorme mole documentale richiesta dal Superbonus, alla complessità degli interventi di ristrutturazione da effettuare per accedere a questo meccanismo, alla necessità di trovare studi professionali adeguatamente formati per la fase di studi di fattibilità e asseverazioni e, di conseguenza, a una tempistica di apertura cantieri definita biblica dagli operatori del mercato.

In quest'ottica la detrazione al 50% non è da intendersi come soluzione di ripiego rispetto al Superbonus ma rappresenta una vera e propria opportunità che interessa una fetta di mercato sempre più consistente.

Vale quindi la pena focalizzare l'attenzione su questo meccanismo e strutturare la propria azienda per riuscire a rispondere alla domanda relativa alla



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il rapporto "Il recupero e la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio" stilato da Cresme in collaborazione con la Camera dei Deputati



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il "Rapporto annuale detrazioni fiscali 2020" stilato da Enea



HANNO DETTO



"LA CESSIONE DEL CREDITO SARÀ LA NUOVA MONETA"

Fabio Vidotto, socio fondatore e ad di Detrazioni Facili

«È fondamentale che la collettività sia ben informata relativamente alle agevolazioni fiscali a disposizione così che possa operare scelte nella giusta direzione. A monte, gli operatori della filiera devono educare i propri partner all'adozione di un approccio trasparente, lineare e orientato alla qualità e al comfort abitativo. Credo che il sistema delle detrazioni diventerà strutturale e cessione del credito sarà la nuova moneta».



"CLIENTI PIÙ CONSAPEVOLI E ATTENTI ALLA QUALITÀ"

Valentina Nesich, key account manager Lemonfour

«Fanno parte del nostro network circa 300 installatori. Il 60% di questi è attrezzato per lavorare con il Superbonus, la percentuale rimanente invece propone solo la detrazione al 50% perché il tessuto nazionale è composto per lo più da artigiani. Il cliente che accede alla detrazione al 50% è principalmente un privato con moderata capacità di spesa che ben accetta l'investimento richiesto alla luce di uno sconto, di tempi di realizzazione più rapidi, di una sicura attenzione alla qualità e di una maggior tranquillità personale. Sicuramente è un cliente consapevole e interessato al lavoro che gli propone l'installatore».



"BENE DETRAZIONI MAGGIORATE CON LAVORI DI EFFICIENTAMENTO"

Andrea Silvetti, Ceo di 4 Energy, Grottammare (AP)

«Accede al 50% principalmente chi deve rinunciare al 110% per i più disparati motivi. Ma è un'alternativa ben accettata, soprattutto se proposta con formula chiavi in mano che dà maggior tranquillità al cliente. Personalmente credo che il Superbonus sia troppo generoso, ma al contempo penso sia positivo prevedere una maggior agevolazione nell'abbinare il fotovoltaico ad interventi di efficienza energetica. Al Superbonus avrei preferito un orizzonte temporale di tre anni con il 50% recuperabile a cinque anni anziché dieci, o un'aliquota del 75%-80% recuperabile sempre in cinque anni».



"IL MECCANISMO DEL 50% ANDREBBE STABILIZZATO"

Marco Ferrero, socio di Biotech Energia, Asti

«Il 20% dei clienti viene da noi chiedendo direttamente la detrazione al 50%. Non si tratta di una soluzione di ripiego ma piuttosto di una presa di coscienza dettata dalle complessità e dalle lungaggini del Superbonus. Dal nostro punto di vista, i meccanismi della detrazione 50% e della relativa cessione del credito fiscale andrebbero resi stabili nel tempo. Ciò consentirebbe alle imprese di pianificare e investire in personale e rete vendita. Sarebbe poi auspicabile una regolamentazione del mercato dei crediti fiscali: le condizioni attualmente proposte dagli istituti di credito sono troppo sbilanciate a loro favore. Il risultato di questo meccanismo virtuoso genererebbe nuove e sempre più crescenti opportunità di lavoro perché il cliente, cedendo il credito maturato, potrebbe rientrare della spesa in tempi rapidi e avere nuove disponibilità per ulteriori investimenti».

detrazione al 50%? Senza ombra di dubbio. E lo conferma il fatto che tanti installatori lavorano bene realizzando impianti fotovoltaici con il 50% di detrazione fiscale perché, solo per citare alcuni vantaggi, il meccanismo è più rapido rispetto al Superbonus, favorisce lavori di qualità, richiede meno burocrazia e consente al fornitore di recuperare il credito acquisito dal cliente in meno di tre mesi.

QUALCHE NUMERO

Secondo il "Rapporto annuale detrazioni fiscali 2020" pubblicato nel dicembre 2020 da Enea, grazie all'Ecobonus solo nel 2019 le famiglie italiane hanno investito 3,5 miliardi di euro per realizzare oltre 395mila interventi di riqualificazione energetica, con un risparmio di circa 1.250 GWh/anno. Sempre nel 2019, attraverso il Bonus Casa (con aliquota al 50% e riferito a interventi che comportano risparmio energetico o utilizzo delle fonti rinnovabili) sono stati effettuati circa 600mila interventi con un risparmio complessivo che supera gli 840 GWh/anno.

Considerando lo scenario complessivo, nel biennio 2021-2022 il giro d'affari di Superbonus 110% ed Ecobonus (relativo quindi alle detrazioni al 50% e al 65%) è stimato in oltre 8 miliardi di euro con una ricaduta sull'universo della filiera dei lavori che supera i 600 miliardi di euro. Questo è quanto emerge dal rapporto "Il recupero e la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio: una stima dell'impatto delle misure di incentivazione" stilato dal Centro ricerche economiche, sociologiche e di mercato nell'edilizia (Cresme) in collaborazione con la Camera dei Deputati e pubblicato a dicembre 2020. Nel rapporto si fa riferimento un patrimonio immobiliare pari a 6 milioni di edifici, nei quali ci sono 19 milioni di abitazioni.

IL CLIENTE TIPO

Focalizzandoci su lavori di installazione di un impianto fotovoltaico che godono di agevolazione fiscale al 50%, e quindi quelli rientranti nel Bonus Casa e nell'Ecobonus, il contesto è quello di una ristrutturazione edilizia più contenuta di quella richiesta dal Superbonus. Come detto in precedenza, si tratta di un'aliquota che, dopo essere passata in secondo piano con il lancio dell'incentivo al 110%, sta tornando con prepotenza sulla scena per diversi motivi. Primo fra tutti l'entusiasmo in parte scemato relativamente al Superbonus. Il cliente si rende conto che gli interventi da realizzare per poter accedere alla maxi detrazione sono numerosi e complessi, che devono sussistere una serie di condizioni non sempre facilmente riscontrabili e soprattutto che i lavori non sono totalmente gratuiti.

Passare da questa consapevolezza consente di fare una prima scrematura: chi davvero è intenzionato a un'opera di efficientamento del proprio immobile, sarà propenso alla valutazione di un'installazione di un impianto solare al 50% qualora non fosse possibile accedere al Superbonus. Al contrario, chi è stato attirato dallo slogan "tutto gratis", tendenzialmente non manifesterà una reale volontà di intervento ma solo l'intenzione di sfruttare il momentum. Se le condizioni non glielo consentissero e gli venisse

## LE PROMO DAGLI INSTALLATORI

A DIMOSTRAZIONE DI QUANTO LE IMPRESE INSTALLATRICI STIANO LAVORANDO CON L'AGEVOLAZIONE FISCALE AL 50%, ECCO ALCUNE IMMAGINI PROMOZIONALI PUBBLICATE SU INTERNET E SUI SOCIAL NETWORK.



richiesto un seppur minimo esborso economico, rinunciarebbe a qualsiasi lavoro.

Accetta di buon grado proposte al 50%, inoltre, chi è scettico nei confronti del Superbonus, chi non vuole aspettare i tempi richiesti dalla maxi detrazione o chi teme di incorrere in potenziali sanzioni future e preferisce una maggior tranquillità personale.

Altro profilo di cliente tipo è il privato che ha un'abitazione in classe energetica elevata e vuole installare impianti a energia rinnovabile oppure il privato che ha già un impianto fotovoltaico e vuole integrarlo con nuove tecnologie.

Generalmente il target è composto da privati possessori di villette monofamiliari che hanno una certa capacità di spesa e che quindi durante la trattativa con il fornitore della prestazione valutano di buon grado l'alternativa al Superbonus oppure hanno già fatto ristrutturazioni negli anni e non chiedono nemmeno di accedere al 110%.

### UNA VALIDA ALTERNATIVA

Alla luce di queste considerazioni, la detrazione al 50% sembra essere un'alternativa al Superbonus, che tuttavia resta la primaria preferenza del cliente. Lo conferma anche Fabio Vidotto, socio fondatore e amministratore delegato di Detrazioni Facili, network di progettisti che conta oggi circa 130 studi in 19 regioni. Secondo Vidotto, «nove richieste su 10 si riferiscono al Superbonus. Dopo sopralluoghi, capita che non ci siano le condizioni per il doppio salto di classe energetica oppure che il cliente non voglia fare alcuni interventi trainanti. In questi casi si propone il 50%. Gli scenari sostanzialmente sono due. Non sussistono le condizioni tecniche per accedere al Superbonus oppure il cliente si spaventa con il 110% e per evitare tutti i processi richiesti dalla maxi detrazione opta per il 50%».

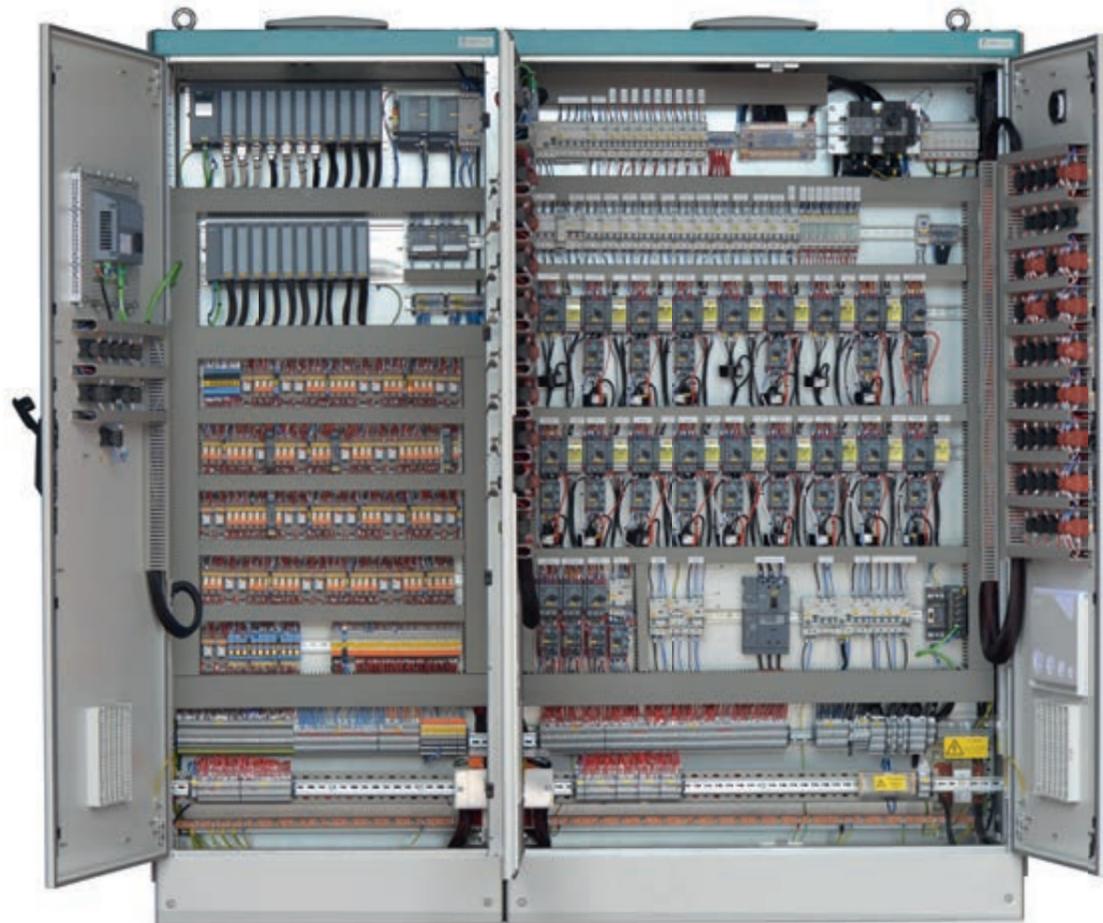
È dello stesso parere Valentina Nesich, key account manager di Lemonfour, che progetta e realizza campagne e piattaforme di lead generation online per l'acquisizione di nuovi clienti: «Solo il 30% dei lead generati chiede direttamente il 50%. A questa percentuale si somma il 40% di quelli che chiedono il Superbonus e il 30% degli indecisi. Quest'ultima è una percentuale importante perché si riferisce a potenziali clienti convertibili alla detrazione al 50%. Sicuramente dopo il boom di richieste seguito al lancio del Superbonus, oggi assistiamo a domande più sane e meno drogate dall'entusiasmo. C'è una presa di coscienza diversa da parte del cliente».

Anche le aziende installatrici confermano questa tendenza. Marco Ferrero, socio di Biotech Energia di Asti, spiega che «l'80% delle richieste che registriamo è riferito al Superbonus. Solo il 20% chiede direttamente l'aliquota inferiore. Fanno parte di questa percentuale soprattutto persone che hanno già verificato di non avere i requisiti per accedere al 110%. Non penso si tratti di un ripiego, più che altro è una presa di coscienza dei limiti tecnici oltre che di



da oltre **10 ANNI** realizziamo **QUADRI ELETTRICI** di **AUTOMAZIONE**

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2
- ✓ Spedizione rapida e gratuita
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita
- ✓ Sviluppo software PLC



- Quadri elettrici a progetto
- Quadri elettrici di distribuzione terminale (di serie)
- Quadri elettrici di interfaccia - fotovoltaico
- Quadri elettrici per impianti off-grid/stand alone ad isola
- Quadri elettrici di campo - fotovoltaico
- Quadri elettrici di comando e controllo

www.secsun.it



**SECSUN Srl Unipersonale**  
C.da Grotta Formica  
70022 Altamura (Ba)  
Tel. 080.9675815  
info@secsun.it

segui su:





costo del 110%». Lo sostiene anche Michele Simoncini, ingegnere e titolare dell'impresa BM Impianti di Lucrezia di Cartoceto, in provincia di Pesaro Urbino: «Di 10 clienti che ci chiedono interventi in Superbonus, la metà passa volentieri al 50% e 65% una volta che comprende i rischi connessi ad abusi edilizi, le responsabilità, le tempistiche. I restanti cinque restano dubbiosi ma alla fine altri due di loro torneranno, accettando il 50% o il 65%».

E proprio perché non si tratta di un ripiego accettato contro voglia, il cliente che aderisce a proposte al 50% è comunque soddisfatto. «Parliamo di un'al-

ternativa ben accolta, soprattutto se proposta con la formula chiavi in mano e sconto in fattura, che dà maggior tranquillità al cliente», sostiene Andrea Silveti, Ceo di 4 Energy di Grottammare, Ascoli Piceno. «Quest'ultimo mira a preservare la sua capacità di risparmio, quindi lo sconto in fattura lo soddisfa anche se si tratta di una detrazione al 50%». E anche, ci sarebbe da aggiungere, se con lo sconto in fattura il prezzo finale dell'intervento risulta maggiorato. In linea di massima infatti lo sconto in fattura fa lievitare di circa il 10% il costo dei lavori. Così, se il cliente pagando per intero l'importo e recuperando

il 50% in 10 anni si troverebbe a saldare una fattura da 10.000 euro, nel caso in cui chiedesse lo sconto in fattura potrebbe ricevere una fattura di 11.000 euro. Di questi però dovrebbe effettivamente pagarne solo 5.500 euro. Quindi spesso, nonostante questo incremento, il fatto che non debba gestire un credito di imposta e abbia un immediato esborso economico ridotto risulta sufficiente per optare per questa seconda opzione. A onor di cronaca, il prezzo di partenza lievita in media del 20% nel caso di Superbonus per i numerosi adempimenti burocratici a carico dell'impresa esecutrice.

## HANNO DETTO



### “LA LEVA PER LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE È LO SCONTO IN FATTURA”

**Giuseppe Falabella, responsabile tecnico e progettazione impianti di Dinamo Energia, Lagonegro (PZ)**

«Il 90% dei clienti che si rivolgono a noi chiede il Superbonus. Di questi, quelli realmente intenzionati a fare interventi accettano ben volentieri il 50% qualora non fosse possibile accedere alla detrazione al 110%. Si aggiungono poi quei clienti che temono i controlli e vogliono stare più tranquilli. La leva per la soddisfazione del cliente è lo sconto in fattura, grazie a esso il meccanismo funziona molto bene e consente a chi ristruttura di eseguire i lavori senza necessità di anticipare metà della somma di denaro necessaria. In pratica, giusto per fare un esempio, con un budget di 40.000 euro si riescono a realizzare lavori per 80.000 euro. È veramente un'occasione da non perdere».



### “COSÌ SI CONSERVA LO SCAMBIO SUL POSTO”

**Michele Simoncini, ingegnere e titolare di BM Impianti, Lucrezia di Cartoceto (PU)**

«Lavoriamo sia con il 50% e 65% sia con il Superbonus che però non seguiamo più come general contractor. Generalmente chiudiamo i contratti in due mesi circa, ma con il 110% le pratiche durano anche sette mesi. Anche per questo proponiamo al cliente la detrazione al 50% o 65%, che gli consente peraltro di non perdere lo scambio sul posto GSE. In questo scenario in impianto da 3 kWp con autoconsumo al 40% situato in centro Italia viene ripagato in circa cinque anni e da lì in avanti genera una rendita a vita di circa 250 euro all'anno con il solo scambio sul posto GSE, senza contare il risparmio in bolletta. Restano ancorati al Superbonus coloro i quali devono fare una grossa ristrutturazione, penso che il 110% convenga, e anche molto, solo a clienti di questo tipo».



### “IL FORNITORE RECUPERA IL CREDITO ACQUISITO IN MENO DI TRE MESI”

**Mario Micali, titolare di CarbOff, Rho (MI)**

«Proponiamo spesso la detrazione al 50% con sconto in fattura, un meccanismo che sta riscuotendo un grande successo e che a noi piace molto. Abbiamo fatto le prime installazioni con sconto in fattura a novembre ed entro il 10 gennaio ci siamo trovati il credito acquisito dal cliente nel nostro cassetto fiscale. Lo abbiamo ceduto a Poste Italiane che ce lo ha pagato a fine gennaio. Quindi in meno di tre mesi riusciamo a recuperare il credito. Dal punto di vista del cliente, lo sconto in fattura rende accettabile anche il costo maggiorato dell'impianto».



### “LAVORI ANCHE SU ABITAZIONI IN CLASSE ENERGETICA ELEVATA”

**Betania Masella, responsabile web marketing di Valore Solare, Carmignano di Brenta (PD)**

«Abbiamo oltre 4000 clienti e quelli che si sono avvicinati di recente alla Community Valore Solare accettano di buon grado lavori con detrazione al 50%. La possibilità di accedere allo sconto in fattura rappresenta uno stimolo per efficientare un immobile senza incidere sul budget familiare. Così alcuni proprietari di abitazioni in classe energetica elevata si sono convinti a installare impianti a energia rinnovabile. Chi invece disponeva già di un sistema solare ha integrato l'impianto con una batteria o ha installato un sistema di riscaldamento elettrico».

## LA CESSIONE DEL CREDITO

Quali sono quindi i punti di forza della detrazione al 50%, quelli che fanno di questa alternativa al Superbonus una misura ben accettata e soddisfacente per il cliente finale?

Sicuramente la possibilità di cedere il credito che, come visto, consente al committente di chiedere uno sconto in fattura e ridurre notevolmente la spesa effettivamente da sostenere.

Il fatto che comunque, rispetto al Superbonus, ci sia un impegno economico rende inoltre il cliente più consapevole e attento ad esempio alle componenti dell'impianto fotovoltaico che gli vengono proposte mentre con la detrazione al 110% il committente tende ad affidarsi al professionista che esegue i lavori e a interessarsi meno di come vengano svolti. A volte addirittura il proprietario dell'immobile non individua nemmeno i tecnici che, con il Superbonus, sono scelti dal general contractor.

Con la detrazione al 50%, è parte attiva del processo decisionale e le sue scelte appaiono ponderate e orientate al comfort abitativo, al di là del risparmio economico.

Giuseppe Falabella, responsabile tecnico e progettazione impianti di Dinamo Energia di Lagonegro, in provincia di Potenza, suggerisce che con la cessione del credito, il cliente ha la possibilità di scegliere se risparmiare oppure se destinare il suo budget di spesa a più lavori: «Per chi non può accedere al Superbonus lo sconto del 50% in fattura è un'occasione da non perdere per ristrutturare casa praticamente a metà prezzo. Con un piccolo budget è possibile realizzare una ristrutturazione completa, spesso con interventi di qualità superiore a quelli che ci si sarebbe permessi in assenza dell'agevolazione. In pratica, giusto per fare un esempio, con un budget di 40.000 euro si riescono a realizzare lavori per 80.000 euro».

Da segnalare poi che con la detrazione al 50%, l'impianto fotovoltaico funziona con il meccanismo dello scambio sul posto (mentre il 110% prevede solo il ritiro dedicato) che garantisce, una volta che si è ammortizzato il costo di installazione, una rendita a vita di 200/300 euro all'anno. «Considerando tutti questi aspetti, in circa sei/sette anni un cliente che installa un impianto con detrazione al 50% recupera il gap di spesa rispetto a un impianto in Superbonus ma da lì in poi ha un guadagno derivante dallo scambio sul posto», spiega Marco Ferrero, socio di Biotech Energia di Asti.

## SEMPLICITÀ E QUALITÀ

Altro punto di forza connesso alla detrazione al 50% è la semplicità derivante dall'assenza di burocrazia e dalla tempistica ridotta. Con questa agevolazione, il cliente ha la certezza che il lavoro si possa fare senza essere vincolato al miglioramento della classe energetica, pur ottenendo al tempo stesso un aumento di efficienza e di conseguenza di risparmio. Il cliente ha inoltre la sicurezza che il lavoro si possa concludere in circa un mese. Con il Superbonus servono almeno due mesi solo per le analisi di fattibilità. Un ostacolo importante anche per l'impresa che esegue i lavori, che si deve fermare parecchie settimane su un unico cantiere. In questo senso la procedura più snella richiesta dal 50% assicura all'impresa tutti i presupposti per lavorare meglio. Uno dei temi più discussi riguarda poi la qualità degli impianti fotovoltaici installati. Con una normativa, quella del Superbonus, che si focalizza su massimali di spesa, si rischia infatti che l'attenzione di chi progetta i lavori sia su di essi piuttosto che sulla qualità e il corretto dimensionamento degli impianti. Non tutti



LA POSSIBILITÀ DI CEDERE IL CREDITO CONSENTE AL COMMITTENTE DI CHIEDERE UNO SCONTO IN FATTURA E RIDURRE NOTEVOLMENTE LA SPESA EFFETTIVAMENTE DA SOSTENERE. LA SOCIETÀ CHE ACQUISISCE IL CREDITO MATURATO DAL CLIENTE PUÒ MONETIZZARLO IN CIRCA 30/60 GIORNI

LE PRIME DUE FOTO DA SINISTRA: IMPIANTI INSTALLATI DALLA SOCIETÀ BM IMPIANTI DI LUCREZIA DI CARTOCETO (PU)

gli operatori sono d'accordo con questa visione, anche perchè i massimali previsti comunque consentono di operare con componenti di alta qualità. «Il discorso del 110% dovrebbe essere inteso come ammodernamento energetico degli edifici, non esclusivamente limitato all'installazione di un impianto fotovoltaico e di un eventuale sostituzione del gruppo caldaia poiché il fine ultimo della misura è quello di migliorare la classe energetica dell'immobile e quindi ridurre i consumi e l'impatto ambientale», spiega ad esempio Agatino Sanfilippo, titolare dell'azienda MGA Impianti di Viagrande, in provincia di Catania. «Se l'impresa interpreta appieno la finalità del Decreto, deve consigliare una serie di interventi complementari all'installazione dell'impianto fotovoltaico anche se questo potrebbe richiedere più tempo per ogni singolo cantiere. Ridurre le opportunità offerte dal Decreto ai soli lavori indispensabili per poter aver accesso al Superbonus potrebbe non comportare al cliente finale un beneficio rilevante né in termini di comfort abitativo, né in termini di riduzione delle spese in bolletta».

#### LA MONETIZZAZIONE DEL CREDITO

Parlando di cessione del credito, il cliente si trova davanti a tre strade: il saldo totale del lavoro e recupero del 50% della spesa in 10 anni, il saldo totale del lavoro e la cessione del suo credito di imposta a una banca o a un istituto finanziario, la cessione immediata del suo credito di imposta all'impresa a fronte dell'emissione di uno sconto in fattura. Ma in percentuale qual è la strada più percorsa?

Come logico pensare, è sicuramente quella dello sconto in fattura, richiesta da circa l'80% dei clienti. Nonostante il prezzo a preventivo maggiorato, l'importo finale a carico del committente è infatti minore rispetto alla spesa che sosterebbe accollandosi il credito.

All'interno del restante 20%, il 15% detrae il beneficio fiscale in 10 anni e solo il 5% cede il credito maturato a una banca perché in media gli istituti finanziari rimborsano al cliente circa l'80% sul 50% recuperabile. Quindi, a titolo di esempio, se un cliente paga 10.000 euro, in 10 anni recupererà 5.000 euro. Se cede questo credito alla banca, recupererà 4.000 euro. Pertanto chi non chiede lo sconto in fattura, se ha capienza, preferisce tenere e recuperare personalmente in 10 anni il credito maturato. Non manca però chi, per una maggior tranquillità personale, preferisce il meccanismo della cessione (all'istituto finanziario o all'impresa tramite sconto in fattura) piuttosto che dover controllare il proprio Irpef per i seguenti 10 anni al fine di riuscire a recuperare l'intero credito maturato. Infine da citare anche chi preferisce cederlo, pur perdendone una parte, ottenendo così nuova liquidità da investire in ulteriori lavori.

Dal punto di vista del fornitore, il credito di imposta acquisito dal cliente viene monetizzato, nel caso della detrazione al 50%, in meno di tre mesi.



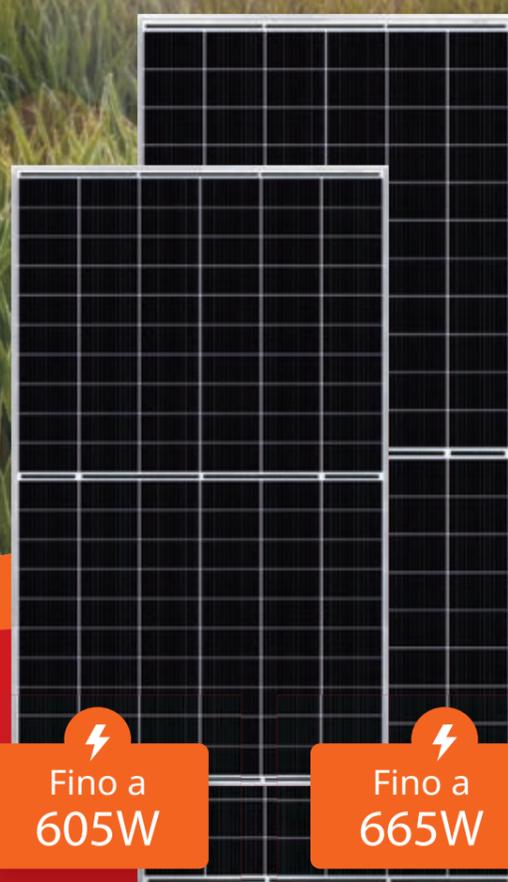
## HiKu 7 MODULO AD ALTA EFFICIENZA E POTENZA FINO A 665 W

 Elevata potenza ed efficienza fino a 665W e 21,4% \*

 Alta affidabilità basata su tecnologia CSIR / CSAR / HTR

 Drastica riduzione dei costi di LCOE e BoS

\*Disponibile anche in versione bifacciale



 Fino a 605W

 Fino a 665W

Formato a 120 celle CS7L-MS  
Dimensioni:  
2172 x 1303 x 35 mm

Formato a 132 celle CS7N-MS  
Dimensioni:  
2384 x 1303 x 35 mm

[www.csisolar.com](http://www.csisolar.com)



## DETRAZIONE AL 50% PIÙ FORTE CON CESSIONE DEL CREDITO E SCONTO IN FATTURA

IL MECCANISMO DELLA DETRAZIONE AL 50% APPARE OGGI MODIFICATO RISPETTO ALL'IMPIANTO NORMATIVO ORIGINALE. LA VARIAZIONE PIÙ SOSTANZIALE RISALE AL DECRETO RILANCIO DEL 2020, CHE HA INTRODOTTTO LA POSSIBILITÀ DELLA CESSIONE DEL CREDITO E DELLO SCONTO IN FATTURA. ECCO IL PROFILO DELL'AGEVOLAZIONE FISCALE COSÌ COME DESCRITTO SUL SITO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

*L'agevolazione fiscale sugli interventi di ristrutturazione edilizia è disciplinata dall'art. 16-bis del Dpr 917/86 e consiste in una detrazione dall'Irpef del 36% delle spese sostenute, fino a un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 48.000 euro per unità immobiliare. Tuttavia, per le spese sostenute dal 26 giugno 2012 fino al 31 dicembre 2013, l'articolo 11, comma 1, del D.L. n. 83 del 2012 ha aumentato la misura della detrazione al 50% e il limite massimo di spesa è stato portato a 96.000 euro. Le leggi di stabilità e di bilancio degli anni dal 2014 al 2020 hanno prorogato per i rispettivi anni la misura e i limite di spesa. La detrazione viene ripartita in 10 quote annuali di pari importo.*



## HANNO DETTO



### “TUTTI I LAVORI SONO SCONTABILI IN FATTURA”

**Luca Frassanito, titolare di Salento Energia, Monteroni di Lecce**

«Lavoriamo sia con il Superbonus sia con la detrazione prevista da Bonus Casa ed Ecobonus, scelte soprattutto da chi non può accedere al 110% ma comunque ha consumi elevati e la consapevolezza che un intervento di efficientamento potrebbe portare a un risparmio in bolletta. Dal nostro punto di vista, l'ideale è che il cliente paghi il prezzo pieno del lavoro e poi recuperi in autonomia il credito d'imposta maturato, ma ovviamente la richiesta del cliente è quella dello sconto in fattura. I lavori previsti per Bonus Casa ed Ecobonus inoltre, rispetto a quelli richiesti per accedere al Superbonus, sono di immediata fattibilità, possono essere realizzati anche uno alla volta e sono tutti proponibili tramite sconto in fattura».



### “CON IL MECCANISMO DEL 50% CI GUADAGNIAMO TUTTI”

**Agatino Sanfilippo, titolare MGA Impianti, Viagrande (CT)**

«Su 10 clienti che ci chiedono il Superbonus, otto reputano farraginoso e tortuoso la procedura validante o non detengono una documentazione esaustiva per accedervi e virano sulla detrazione al 50%. A loro si aggiungono quelli che chiedono direttamente questo secondo meccanismo. Chi accede alla detrazione al 50% resta soddisfatto sotto ogni punto di vista, soprattutto grazie alla possibilità di avere lo sconto in fattura. Le tempistiche, in questo caso, sono più contenute e al contempo l'attenzione alla qualità della componentistica così come ai costi è maggiore. Il reale beneficio al termine dei lavori è percepibile e in un simile panorama ci guadagnano tutti, noi operatori, il cliente e soprattutto l'ambiente».



### “UN CLIENTE PIÙ PROPENSO ALLA SPESA”

**Giuseppe Verduci, titolare di Green Experience, Cinisi (PA)**

«Al momento abbiamo circa 140 pratiche con il Superbonus ma lavoriamo bene anche con il 50%. Il cliente che aderisce alla detrazione al 50% ha maggior consapevolezza e propensione psicologica a una spesa ponderata, che comunque con lo sconto in fattura rimane alla portata. Con il 110% la percezione che i lavori siano gratis rende il cliente più passivo e meno protagonista degli interventi. Dal punto di vista del fornitore, con lo sconto in fattura nel caso del 50% si monetizza il credito acquisito in circa 30/60 giorni. Con il Superbonus questa tempistica si allunga di almeno 30 giorni».

Il canale preferito oggi sembra essere Poste Italiane che trasmigra il credito senza chiedere troppa documentazione. Con il 110% questa tempistica si allunga almeno di 30 giorni a causa di una serie di attività subordinate quali ad esempio l'asseverazione sul portale Enea, il tempo da lasciar intercorrere tra questa e la comunicazione all'Agenzia delle Entrate e l'iter articolato richiesto dalle banche. Chiara la spiegazione di Giuseppe Verduci, titolare di Green Experience di Cinisi, in provincia di Palermo: «Una volta acquisito il credito del 50%, si fa richiesta all'Agenzia delle Entrate con una singola comunicazione. Il 10 del mese successivo, il credito è visibile nel cassetto fiscale dell'azienda. Dal giorno seguente posso procedere alla sua cessione e in circa 10/15 giorni viene trasformato in liquidità. Nel complessivo, il credito acquisito dal cliente si monetizza tra i 30 e i 60 giorni al massimo».

### PROSPETTIVE FUTURE

Comunque il cliente decida di gestire il credito maturato, la possibilità di cederlo è un'ottima leva commerciale per le imprese per promuovere l'installazione di un impianto fotovoltaico o in generale di interventi di efficientamento, tanto che stando a numerosi operatori del settore il futuro delle ristrutturazioni sta proprio nel felice matrimonio tra detrazione e cessione del credito.

Secondo Fabio Vidotto, socio fondatore e amministratore delegato di Detrazioni Facili, «ci saranno sempre meno finanziamenti verso le imprese e la cessione del credito diventerà la nuova moneta. È la cessione del credito la chiave di questa opportunità di sviluppo ed è fondamentale saper gestire al meglio il suo meccanismo».

Alla luce di questa considerazione e di tutti gli aspetti positivi dell'agevolazione fiscale al 50%, la speranza degli operatori del mercato è che questo meccanismo venga reso stabile nel tempo. Betania Masella, responsabile web marketing dell'impresa Valore Solare di Carmignano di Brenta, in provincia di Padova, spiega: «Affinché non sia solo un breve intervallo e la ventata di sostenibilità che si respira oggi in Italia ci spinga lontano fino agli obiettivi di Parigi, ci sentiamo di fare una richiesta ovvero che la possibilità di accedere allo sconto in fattura o alla cessione del credito fiscale alle banche per la detrazione del 50% non sia limitata al 31 dicembre 2021, ma sia resa strutturale».

Le imprese installatrici auspicano inoltre che venga definito chiaramente un prezzo di acquisto del credito da parte degli istituti finanziari. In un panorama simile, chiaro e a lungo termine, si potrebbe

È prevista inoltre una detrazione Irpef, entro l'importo massimo di 96.000 euro, anche per chi acquista fabbricati a uso abitativo ristrutturati.

In particolare, la detrazione spetta nel caso di interventi di restauro e risanamento conservativo e di ristrutturazione edilizia, riguardanti interi fabbricati, eseguiti da imprese di costruzione o ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie, che provvedano entro 18 mesi dalla data di termine dei lavori alla successiva alienazione o assegnazione dell'immobile. Indipendentemente dal valore degli interventi eseguiti, l'acquirente o l'assegnatario dell'immobile devono comunque calcolare la detrazione su un importo forfetario, pari al 25% del prezzo di vendita o di assegnazione dell'abitazione (comprensivo di Iva). Anche questa detrazione va ripartita in 10 rate annuali di pari importo.

Ai sensi dell'articolo 121 del decreto-legge n. 34 del 2020 (c.d. Decreto Rilancio), i soggetti che negli anni 2020 e 2021 sostengono spese per gli interventi di ristrutturazione edilizia possono optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione spettante, alternativamente - per un contributo, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno

effettuato gli interventi (c.d. sconto in fattura) e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante, con facoltà di successiva cessione del credito ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari - per la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare, con facoltà di successiva cessione ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari

L'opzione va comunicata esclusivamente in via telematica, a partire dal 15 ottobre 2020, con il nuovo modello approvato con il provvedimento dell'8 agosto 2020. L'opzione può essere esercitata con riferimento alle seguenti tipologie di interventi: recupero del patrimonio edilizio, efficienza energetica, adozione di misure antisismiche, recupero o restauro della facciata degli edifici, installazione di impianti fotovoltaici, installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici.

## E TU COSA NE PENSI?

Facci sapere il tuo parere partecipando al sondaggio "Detrazioni 50% e Superbonus: l'opinione degli installatori" promosso da SolareB2B e Clienti per te

Collegati al link o inquadra il QR Code per rispondere alle domande

<https://cutt.ly/qzELh4f>



davvero ragionare su una maggiore diffusione di impianti fotovoltaici. Ci sarebbe inoltre spazio per le imprese di investire in un ampliamento della forza lavoro, nella certezza che la domanda non farebbe che crescere nel tempo. Il tutto porterebbe ovviamente non a migliori fini a sé stesse ma, per merito di ogni singola famiglia, a un vantaggio tangibile per l'ambiente. Che, come detto, deve essere il primo a guadagnare da ogni lavoro di efficientamento realizzato.



ROAD TO  
KEY ENERGY  
2021

MARCH

APRIL

MAY

JUNE

SEPTEMBER

DIGITAL  
GREEN  
WEEKS

Driving  
the energy  
transition.

# KEY ENERGY

26-29 OCTOBER 2021  
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

organized by  
ITALIAN  
EXHIBITION  
GROUP

in collaboration with  
Ministry of Foreign Affairs  
and International Cooperation

ITCA  
ITALIAN TRADE AGENCY

simultaneously with  
ECOMONDO  
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO

Key Energy as a driver for accelerating the reconversion of industries and cities towards a more sustainable future.

f i n t y  
keyenergy.it

# SUPERBONUS E CONDOMINI: UNA CORSA CONTRO IL TEMPO

ANCHE CON LA PROROGA PREVISTA CON IL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA, PER ESSERE CERTI DI OTTENERE IL SUPERBONUS 110% I TEMPI SONO UN FATTORE CRITICO. MCE LAB SPIEGA QUALI SIANO LE TEMPISTICHE DA RISPETTARE AFFINCHÈ UN CONDOMINIO POSSA ACCEDERE ALLA DETRAZIONE. I RISULTATI DELL'ANALISI SVOLTA EVIDENZIANO COME L'ITER SAREBBE DOVUTO PARTIRE LA FINE DEL MESE DI FEBBRAIO

A CURA DI **MCE LAB**



**A** Il SuperBonus è l'agevolazione prevista dal Decreto Rilancio (Decreto-Legge n. 34 del 19 maggio 2020 convertito con modificazioni dalla L. 17 luglio 2020, n. 77) che eleva al 110% l'aliquota di detrazione delle spese sostenute per i lavori nelle abitazioni. Recentemente la Legge di Bilancio per il 2021 ha esteso il periodo d'applicazione comprendendo le spese sostenute dal 1° luglio 2020 fino al 31 dicembre 2022 per tutti gli edifici e al 30 giugno 2023 per gli edifici di edilizia popolare. Ma il primo vincolo per l'ottenimento dell'incentivo è il completamento di almeno il 60% dei lavori entro il 30 giugno 2022. Questa data è il punto di partenza per calcolare i tempi da rispettare per poter essere certi di ottenere l'incentivo fiscale, un calcolo complesso perché, prima di analizzare i tempi dei lavori per un condominio, si devono considerare quelli per tutte le pratiche burocratiche necessarie per arrivare all'inizio dei lavori. L'architetto Annalisa Galante, docente di Fisica Tecnica Ambientale al Politecnico di Milano e Coordinatrice scientifica di That's Smart, l'area dedicata a home & building automation, smart metering, electric mobility e energie rinnovabili nell'ambito di MCE - Mostra Convegno Expo-comfort, ha analizzato i tempi necessari alle differenti fasi (preliminare, progettuale, asseverazioni e comunicazione finale) per poter affrontare con la dovuta preparazione l'iter affinché si riesca ad ottenere l'incentivo fiscale.

## **FASE PRELIMINARE: VERIFICA DEI REQUISITI**

Questa fase richiede fino a 60 giorni e riguarda la valutazione della possibilità di fruizione effettiva del Superbonus 110%, la nomina del tecnico o l'incarico a un general contractor.

Rientra in questa fase anche la verifica conformità edilizia e urbanistica e quindi rilievo e richiesta conformità urbanistica al Comune di riferimento in cui è ubicato l'edificio (l'Ufficio preposto ha fino a 30 giorni, salvo sospensioni per cause di forza maggiore, per inoltrare i documenti necessari a procedere con la fase di diagnosi. A seguire ricade nella fase preliminare la verifica asseverata della possibilità di avere un salto di due classi energetiche con diagnosi e pre-certificazione.

## **FASE PROGETTUALE ED ESECUTIVA**

Questa fase richiede fino a 270 giorni e riguarda scelta degli interventi, ricevimento preventivi aziende (sfruttamento dello sconto in fattura) e definizione dell'impresa esecutrice o del general contractor o del soggetto a cui cedere il credito (istituto di credito, finanziaria, ecc.). Rientra in questa fase anche la sanatoria sulle eventuali difformità edilizie e urbanistiche (non rientrano come interventi nel 110% e allungano le tempistiche di circa 30 giorni). Inoltre, se si optasse per la cessione del credito a una banca o finanziaria, è necessario calcolare altri 15 giorni per ottenere il nulla osta a

procedere. Rientrano in questa fase la pratica edilizia e quindi presentazione pratica, Direzione Lavori, CSP/CSE oltre a ex Legge 10 (coincidente con l'inizio lavori) e, infine, l'esecuzione dei lavori.

## **ASSEVERAZIONI E COMUNICAZIONI FINALI**

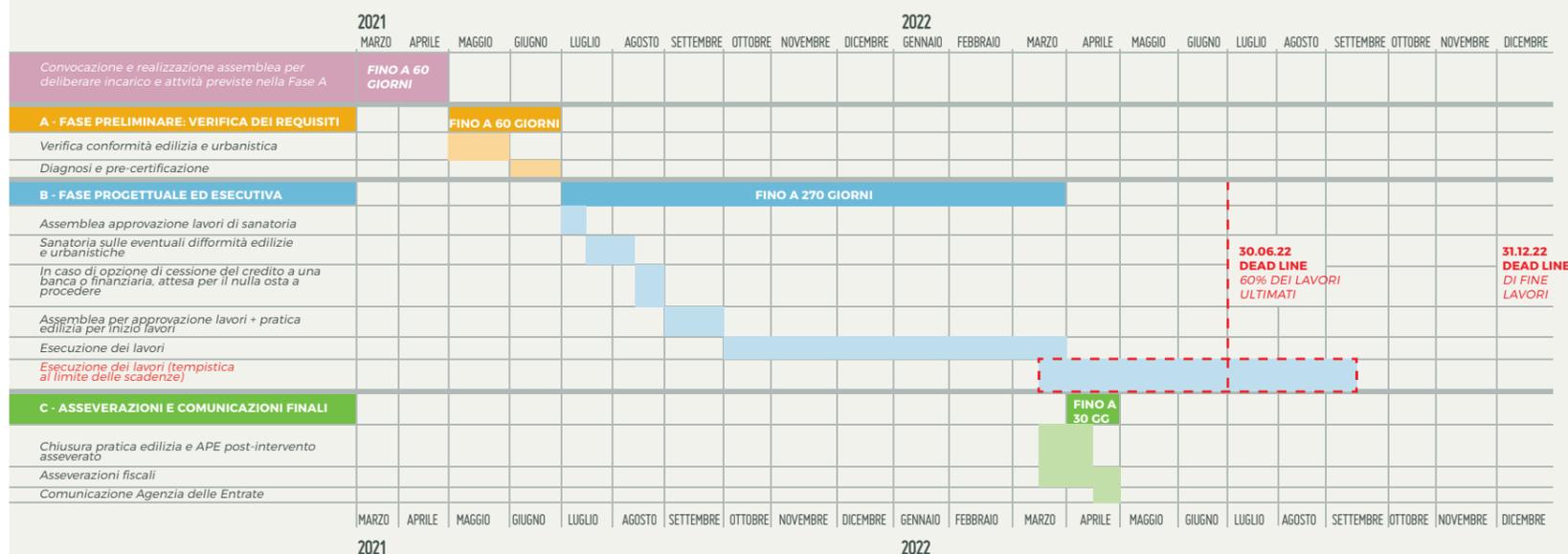
Questa fase richiede fino a 30 giorni e comprende la chiusura della pratica edilizia e APE post-intervento asseverato, le asseverazioni fiscali e la comunicazione all'Agenzia delle Entrate.

## **UN ESEMPIO PRATICO**

Facciamo un esempio, stilando le tempistiche per dei lavori di ristrutturazione in un condominio di grandi dimensioni (tra le 40 e le 50 unità immobiliari). Innanzitutto per accedere al Superbonus si deve procedere con diverse deliberazioni assembleari che devono coinvolgere un numero di voti che rappresenti la maggioranza degli intervenuti e almeno un terzo del valore dell'edificio (lo prevede l'art. 119 comma 9 bis del Decreto Rilancio come modificato dalla legge 26/2020 art. 63, in linea con quanto già previsto dalla legge 220/2012 per le riqualificazioni basate su diagnosi e certificazioni energetiche). Realisticamente si può quindi ipotizzare la seguente timeline:

- Assemblea di incarico al tecnico o al general contractor per l'attuazione della Fase A: da 15 a 60 giorni
- Attuazione delle verifiche preliminari (Fase A -

## STIMA DELLE TEMPISTICHE DI ESECUZIONE DELLE ATTIVITÀ PREVISTE PER GLI INTERVENTI LEGATI AL SUPERBONUS 110%



NOTA: IL CALENDARIO EFFETTIVO DELLE ATTIVITÀ POTRÀ PROTRARSI NEL TEMPO E DIPENDERÀ DA MOLTI FATTORI QUALI: LE EVENTUALI SANATORIE DA METTERE IN ATTO PRIMA DI ACCEDERE AL BONUS, I TEMPI TECNICI PER LA CONVOCAZIONE DELLE ASSEMBLEE PER DELIBERARE INCARICHI E LAVORI, LA COMPLESSITÀ DELLE TIPOLOGIE DI INTERVENTO

conformità urbanistica, diagnosi, pre-certificazione, ecc.): da 30 a 60 giorni

- Assemblea di mandato per l'attuazione della Fase B: da 15 a 30 giorni
- Fase B - Comunicazione di inizio lavori, esecuzione: da 90 a 180 giorni a seconda della quantità di lavori da eseguire
- Fase C - Asseverazioni e comunicazioni finali: da 30 a 45 giorni a seconda della quantità e complessità dei lavori eseguiti.

Dall'analisi realizzata dall'architetto Galante per MCE Lab, appare evidente come sia realistico stimare in otto mesi la conclusione della procedura, come dimostrato dal diagramma Gantt qui pubblicato. Va

ricordato che la scadenza da considerare per prevedere di poter rientrare nel beneficio fiscale è il 30 giugno 2022, data alla quale il direttore dei lavori assevera lo stato di avanzamento lavori per almeno il 60% di quelli previsti.

Risulta quindi basilare capire fin dalla prima fase di impostazione dei lavori i tempi nei quali questi saranno svolti per poter avere la data per fare una stima realistica del tempo che si ha per svolgere le prime fasi.

«Va infine sottolineato come tutti i passaggi debbano essere svolti con cura e scrupolosità, pena l'annullamento dell'accesso al credito per il richiedente e il conseguente pagamento di tutti i lavori effettuati»,

conclude Annalisa Galante. «Per le attività previste, si consiglia vivamente di rivolgersi a tecnici esperti di diagnosi e certificazione energetica, tra cui annovero sicuramente gli Esperti di Gestione dell'Energia, che dovranno asseverare il salto di due classi, e aziende referenziate che seguano scrupolosamente sia le attività di cantiere che gli iter burocratici necessari per accedere all'incentivo». Le opportunità del Superbonus e il futuro delle tecnologie per l'efficienza, la sostenibilità, il comfort e la sicurezza degli edifici, saranno al centro della fitta agenda di convegni e seminari organizzati da MCE Live+Digital l'8 e 9 aprile 2021 in modalità streaming e fino al 16 aprile con i webinar delle aziende e delle Associazioni Partner.



Per il tuo Ecobonus 110%  
e le Comunità Energetiche

Nuove batterie  
**PYLONTECH** a moduli  
impilabili, in alta tensione  
compatibili con inverter  
ibrido **SOLAX** trifase



Nuove batterie  
**PYLONTECH** a moduli  
impilabili, in bassa tensione  
compatibili con inverter  
ibrido **zeroCO<sub>2</sub>** monofase



INSTALLAZIONE FACILE!

Richiedici informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico

