



# DETRAZIONE AL 50%: LA PAROLA AGLI INSTALLATORI

L'AGEVOLAZIONE CONNESSA ALLA SEMPLICE RISTRUTTURAZIONE È SOLO UN'ALTERNATIVA DI RIPIEGO RISPETTO AL SUPERBONUS O RAPPRESENTA UN'OFFERTA INTERESSANTE? QUALI SONO LE LUCI E LE OMBRE SULL'ATTUALE PANORAMA DEI MECCANISMI INCENTIVANTI? ECCO I RISULTATI DEL SONDAGGIO DI SOLAREB2B E CLIENTIPERTE A CUI HANNO PARTECIPATO CIRCA 150 OPERATORI

DI MONICA VIGANÒ

**S**olareB2B e ClientiPerTe, piattaforma di proprietà di Lemonfour, che fornisce potenziali clienti alle aziende del mercato dell'efficiamento energetico, hanno promosso un sondaggio intitolato "Detrazioni 50% e Superbonus: l'opinione degli installatori" e dedicato agli operatori del fotovoltaico.

L'obiettivo di questa indagine era quello di raccogliere il punto di vista degli installatori rispetto agli strumenti di agevolazione fiscale attualmente a disposizione del committente finale. Accanto al Superbonus infatti permane la possibilità di optare per la detrazione al 50%, che viene sempre più vista come una scelta e non come una soluzione di ripiego nel caso in cui non si riesca ad accedere alla maxiagevolazione al 110%.

Dall'analisi delle risposte dei circa 150 installatori partecipanti emerge infatti come questo meccanismo rappresenti un'alternativa interessante per una fetta consistente di mercato e quindi una soluzione sul-

la quale vale la pena focalizzarsi. Anche per merito della possibilità di cedere il credito fiscale acquisito a banche o istituti finanziari, come sancito dal Decreto Rilancio del 2020, e soprattutto monetizzarlo in poco più di un mese. Dalle domande a risposta aperta del sondaggio, inoltre, emerge come alcuni operatori del mercato reputino indispensabile pensare all'ampliamento della platea dei beneficiari delle detrazioni fiscali attualmente a disposizione comprendendo, ad esempio, anche piccole e medie imprese per agevolare un efficientamento energetico anche degli stabili commerciali. In riferimento alla maxi detrazione del 110%, invece, le risposte date dagli installatori evidenziano come «un installatore su quattro per ora ha chiuso le porte al Superbonus, anche se è chiaro che molti l'hanno fatto più per complessità amministrative e di processo piuttosto che per scelta strategica», come ha commentato Matteo Ravagnan, ceo di Lemonfour. «Ciò si ripercuote sulle vendite degli ultimi mesi, con il 55% degli installatori che ha in prevalen-

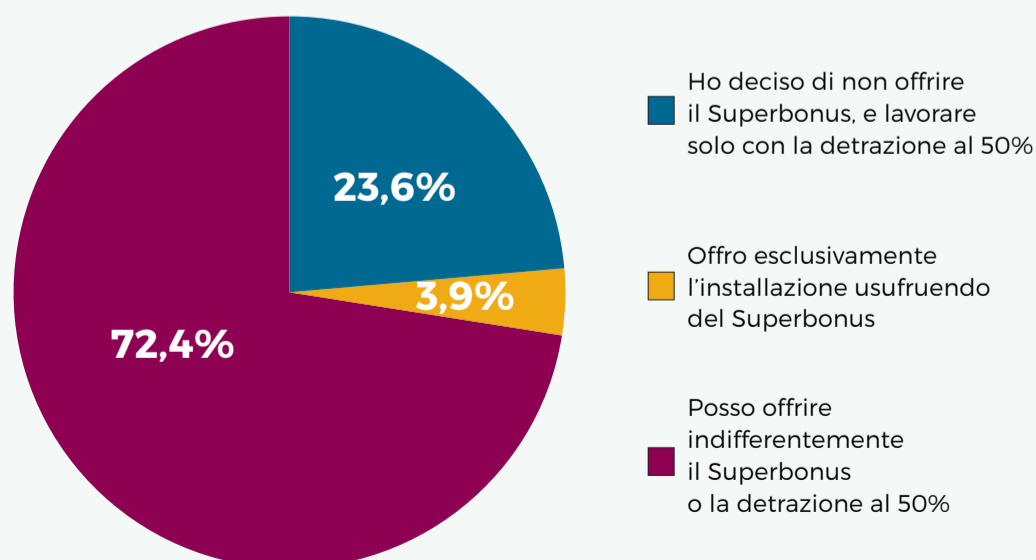
za o solo installato impianti senza Superbonus. Ecco, personalmente ritengo che in tal senso gli installatori si siano autolimitati: il 30% infatti ha la percezione che i clienti interessati al 50% siano troppo pochi». Dall'esperienza di Lemonfour, invece, risulta che al momento il mercato dei potenziali clienti sia suddiviso in tre parti uguali tra chi considera l'installazione solo con il Superbonus, chi intende utilizzare la detrazione al 50% e chi è incerto tra le due formule. «I margini per azioni commerciali verso questo 66% di potenziali clienti, in tutto o in parte disinteressati al Superbonus, mi sembrano davvero notevoli», ha aggiunto Ravagnan. «Anche perché nel medio periodo questa fetta di mercato è destinata ad aumentare considerando che, come affermano gli installatori, ben il 67,7% di chi installa un impianto con detrazioni al 50% è una persona che ha inizialmente verificato la possibilità di usufruire del Superbonus ma poi ha cambiato idea». Ecco i risultati del sondaggio.



**DOMANDA 1**  
**QUAL È LA TUA ATTUALE**  
**OFFERTA PER L'INSTALLAZIONE**  
**DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO**  
**RESIDENZIALE?**

La stragrande maggioranza dei rispondenti alla prima domanda si dice in grado di offrire indifferentemente il Superbonus o la detrazione al 50%. Questo evidenzia due fattori importanti. Il primo è che, rispetto a pochi mesi fa, molti operatori del mercato hanno abbandonato l'iniziale diffidenza nei confronti della maxiagevolazione al 110%, attrezzandosi per poter lavorare anche con questo meccanismo e rispondere a una domanda sempre più forte e matura. Il secondo è che, potendo il 73% dei partecipanti al sondaggio lavorare sia con il Superbonus sia con la detrazione al 50%, non c'è un'opera di indirizzamento della richiesta del committente verso l'una o l'altra soluzione. In pratica, si propone al cliente il meccanismo di detrazione che effettivamente può essere applicato nel suo specifico caso senza condizionare la sua scelta cercando di convincerlo a intraprendere una strada piuttosto che l'altra. Solo il 23% dei rispondenti ha deciso di non offrire il Superbonus e lavorare solo con la detrazione al 50%. È invece molto bassa, benché presente, la percentuale di chi offre esclusivamente l'installazione usufruendo del Superbonus.

1. Qual è la tua attuale offerta per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale?



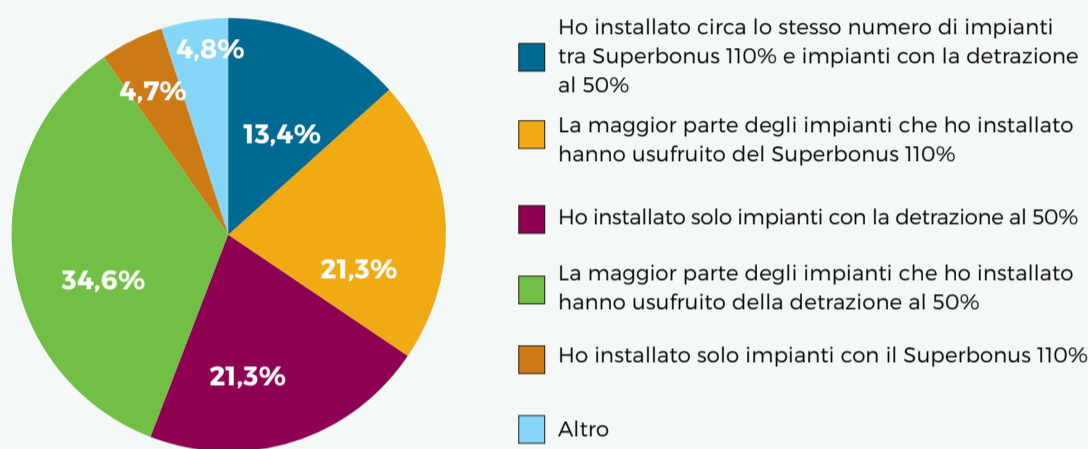


**DOMANDA 2**  
**CONSIDERANDO TUTTI GLI IMPIANTI RESIDENZIALI CHE HAI INSTALLATO NEGLI ULTIMI MESI, SCEGLI QUALE AFFERMAZIONE RISULTA PIÙ VERA NEL TUO CASO.**

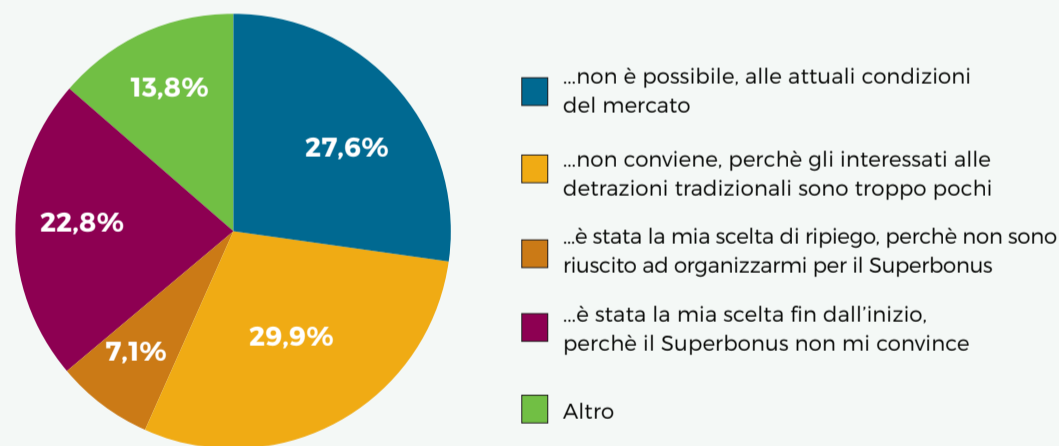
Questa domanda ha dato la possibilità di evidenziare quale sia l'agevolazione fiscale maggiormente sfruttata dall'entrata in vigore del Decreto Rilancio. Si nota come in realtà non ci sia un divario netto tra le due tipologie di detrazione, segno che il meccanismo di agevolazione al 50% si conferma un'alternativa valida

al Superbonus ma anche che il fermento legato a quest'ultimo si sta traducendo in casi concreti. Nello specifico, il 34,9% dei rispondenti ha dichiarato che la maggior parte degli impianti installati ha usufruito della detrazione al 50% e il 20,6% ha installato solo impianti con questa detrazione. Il 21,4% ha dichiarato che la maggior parte degli impianti installati ha usufruito del Superbonus, mentre il 4,8% ha installato solo impianti con questo meccanismo. Il 13,5% dei rispondenti ha infine ammesso di aver installato circa lo stesso numero di impianti tra Superbonus 110% e impianti con la detrazione al 50%.

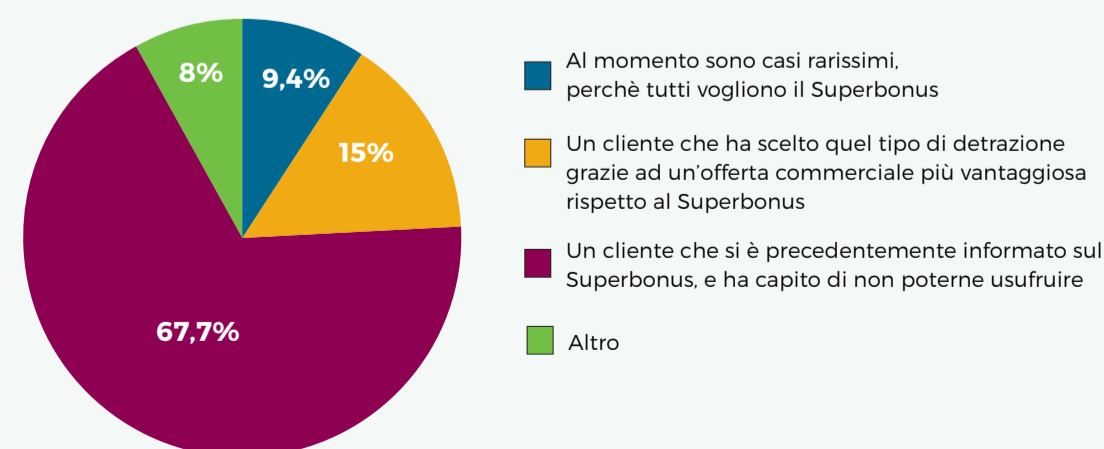
**2. Considerando tutti gli impianti residenziali che hai installato negli ultimi mesi, scegli quale tra le seguenti affermazioni risulta più vera nel tuo caso**



**3. Nella tua esperienza, non offrire il Superbonus e lavorare solo con la detrazione al 50%...**



**4. Chi è il "cliente tipo" che usufruisce della detrazione del 50% per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale?**



**DOMANDA 3**  
**NELLA TUA ESPERIENZA, NON OFFRIRE IL SUPERBONUS E LAVORARE SOLO CON LA DETRAZIONE AL 50%...**

Dalle risposte a questa domanda emerge come l'adeguamento degli installatori al meccanismo del Superbonus sia necessario nel contesto di mercato attuale. Il 30,2% dei rispondenti ha infatti ammesso che lavorare solo con la detrazione al 50% non conviene, perchè gli interessati alle detrazioni tradizionali sono troppo pochi. Seguono coloro i quali pensano non sia possibile non offrire il Superbonus alle attuali condizioni di mercato (27,8%).

Non manca però chi ammette di aver scelto di lavorare solo con l'agevolazione fiscale al 50% perchè non è convinto del Superbonus (22,2%) o perchè non è riuscito a organizzarsi per lavorare con la maxi agevolazione (7,1%). Solo lo 0,8% ha dato risposte diverse tra le quali "con la detrazione al 50% si capitalizza più velocemente e senza intoppi", "il Superbonus è una grandissima perdita di tempo", "rinunciare allo scambio sul posto non ha senso quindi dove possiamo offriamo la detrazione 50%", "è la soluzione attuale ma pur sempre parallela ad opportunità di Superbonus che, tuttavia, maturano lentamente a causa dei continui blocchi burocratici e amministrativi".

**DOMANDA 4**  
**CHI È IL CLIENTE TIPO CHE USUFRUISCE DELLA DETRAZIONE DEL 50% PER L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE?**

Questa domanda evidenzia la presa di coscienza del committente. Per la maggior parte dei rispondenti al sondaggio (67,5%), infatti, il cliente che usufruisce della detrazione al 50% è colui che si è precedentemente informato sul Superbonus e ha capito di non potervi accedere. Questo sottolinea come la domanda attuale di chi richiede interventi con detrazione al 50% sia matura: chi è intenzionato a un'opera di efficientamento del proprio immobile, sarà propenso alla valutazione di un lavoro al 50% qualora non fosse possibile accedere al Superbonus. Al contempo anche la domanda relativa al Superbonus risulta oggi più sana e meno alimentata dall'entusiasmo dello slogan "tutto gratis" con cui la maxi agevolazione è stata proposta originariamente. E lo dimostra il netto divario tra la prima e la seconda risposta, secondo la quale i clienti che usufruiscono della detrazione al 50% "al momento sono casi rarissimi perchè tutti vogliono il Superbonus" (15,1%). Per il 9,5% dei rispondenti, il cliente che sceglie la detrazione al 50% aderisce a un'offerta commerciale più vantaggiosa rispetto al Superbonus.

**DOMANDA 5**  
**QUALI SONO I VANTAGGI DELLA DETRAZIONE AL 50% CHE CONVINCONO IL CLIENTE A UTILIZZARLA AL POSTO DEL SUPERBONUS?**

Questa domanda a risposta multipla ha consentito di comprendere le motivazioni principali che spingono un committente a optare per l'agevolazione fiscale al 50% anziché il Superbonus. Si nota come la primaria motivazione sia la minor complessità dal punto di vista burocratico e amministrativo. L'iter e le tempistiche richieste per accedere al Superbonus scoraggiano quindi in maniera importante il committente e sono spesso causa dell'abbandono dell'opportunità offerta, a favore di un'agevolazione fiscale inferiore ma più rapida e certa. Secondo il 71,7% dei partecipanti al sondaggio, quindi, ancor prima di capire se ha la possibilità di accedere alla maxi detrazione, il cliente preferisce aderire immediatamente alla detrazione al 50%.

Gli altri motivi per cui l'agevolazione fiscale al 50% viene preferita a quella al 110%, in netto distacco da questa prima risposta, sono soprattutto



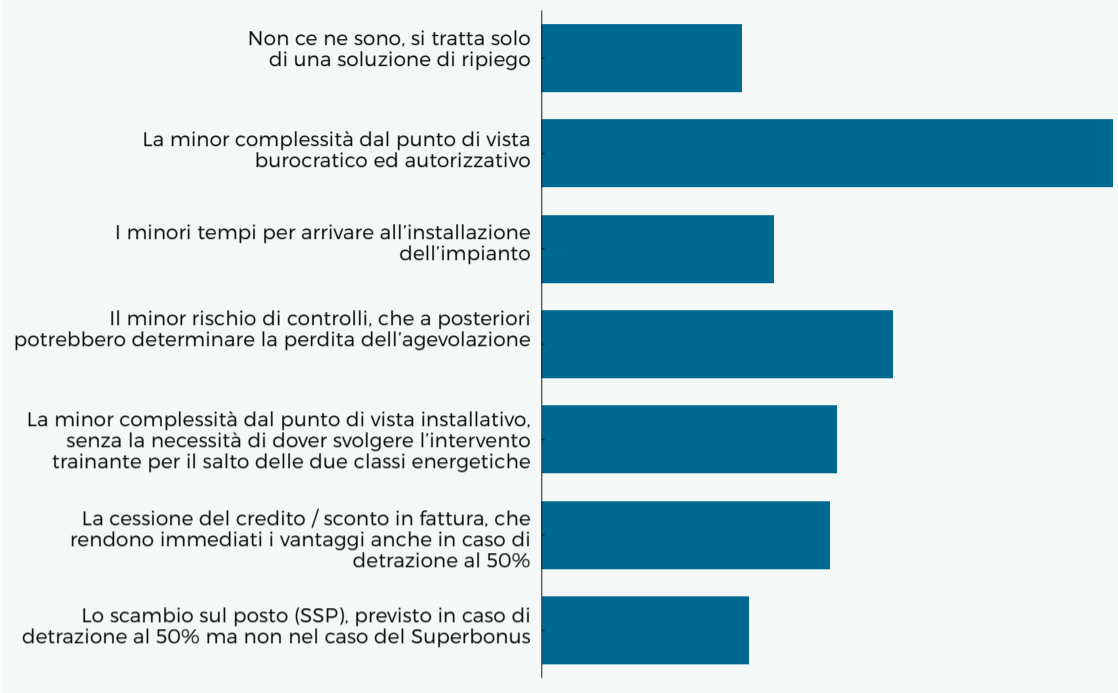
MATTEO RAVAGNAN, CEO DI LEMONFOUR

i minori controlli che a posteriori potrebbero determinare la perdita dell'agevolazione (44,1% dei partecipanti al sondaggio); la minor complessità dal punto di vista installativo, senza la necessità di dover svolgere l'intervento trainante per il salto delle due classi energetiche (37%); la cessione del credito o lo sconto in fattura, che rendono immediati i vantaggi anche in caso di detrazione al 50% (36,2%).

**DOMANDA 6  
QUALI ALTRI VANTAGGI PER-  
CEPISCONO I CLIENTI CHE  
SCELGONO LA DETRAZIONE  
AL 50% INVECE DEL SUPERBO-  
NUS?**

Questa domanda a risposta aperta ha consentito ai partecipanti al sondaggio di esprimere la propria personale opinione relativamente al comportamento del committente di fronte ai due

**5. Quali sono i vantaggi della detrazione al 50%  
che convincono il cliente ad utilizzarla al posto del Superbonus?**



meccanismi di agevolazione. Ancora una volta, la minor burocrazia, i tempi di completamento lavori ristretti e la possibilità di effettuare lo scambio sul posto vengono citati come alcuni dei motivi per cui il cliente decide di installare un impianto fotovoltaico lavorando con il 50% e non con il 110%. Secondo alcuni installatori, poi, con il 50% è possibile avere un'offerta più personalizzata mentre spesso i pacchetti dedicati al Superbonus sono blindati e il cliente non ha possibilità di scelta. Altra motivazione che spinge

il committente a valutare interventi al 50% è la sensazione di parlare direttamente con l'installatore e non con realtà più commerciali e soprattutto la percezione che le offerte siano coerenti e non gonfiate. Il maggior margine di trattativa e la possibilità di cedere credito o richiedere lo sconto in fattura sono altri motivi che rendono appetibile la detrazione al 50%, peraltro accessibile anche a chi ha un immobile in classe energetica elevata e non può raggiungere quindi il doppio salto richiesto dal Superbonus.

GAMMA RESIDENZIALE

**PLENTICORE**

TRIFASE DA 3 A 10 KW

**PIKO MP PLUS**

MONOFASE DA 1,5 A 6 KW

✓ **IBRIDI**

✓ **SCALABILI**

✓ **INNOVATIVI**

**KOSTAL**





## SUPERBONUS E DINTORNI

**AGLI INSTALLATORI CHE HANNO PARTECIPATO AL SONDAGGIO È STATO CHIESTO DI LASCIARE UN COMMENTO SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO, SULLE PROPRIE ESPERIENZE E SULLE PROPRIE PREVISIONI. ECCONE ALCUNI DEI PIÙ SIGNIFICATIVI**

### FAVOREVOLI

«Lo Stato ha dato una grossa mano sia alle aziende che agli utenti finali, secondo me, ma bisogna essere chiari e zelanti in tutto l'iter che parte dalla consulenza fino ad arrivare al collaudo delle soluzioni tecnologiche proposte» (M. P, Cosenza).

«Ritengo che il Superbonus sia un'idea estremamente interessante che apporta solo vantaggi, probabilmente irripetibili. Insomma un'operazione inaspettatamente brillante ma il cui risultato rischia di essere affossato dalla burocrazia».

«Il mercato grazie agli incentivi ha subito una forte spinta e prevedo che lavoreremo molto bene fino a quando esisteranno. Una volta cessati si ripresenterà la critica situazione del post Conto Energia».

«Più che il residenziale, stiamo avendo ottimi riscontri in ambito industriale (taglia media 300 kW), con numerosi impianti già confermati e altre trattative a buon punto».

«Penso che ciò che conta sia portare valore aggiunto al cliente che intende usufruire del fotovoltaico, qualsiasi sia la detrazione. Spero che questa opportunità abbia un seguito e diventi strutturale» (M. V.).

«Tramite cessione del credito o sconto in fattura, il potere di acquisto del cliente cambia in positivo. È più facile che spenda e che lo faccia scegliendo una miglior qualità. Auspico che tale possibilità venga allargata anche a grandi e medie aziende anche solo con le detrazioni classiche» (A. C.).

«Occorre dare una grossa mano alle aziende, trovando uno strumento fiscale simile al Superbonus che aiuti gli imprenditori a rendere la propria società green. Il Superbonus è stato un assaggio di ciò che può essere la transizione ecologica» (B. M, Padova).

### DOMANDA 7 NEL CASO DI CLIENTE CHE SCEGLIE LA DETRAZIONE AL 50%, COME VIENE GESTITO IL CREDITO MATURATO?

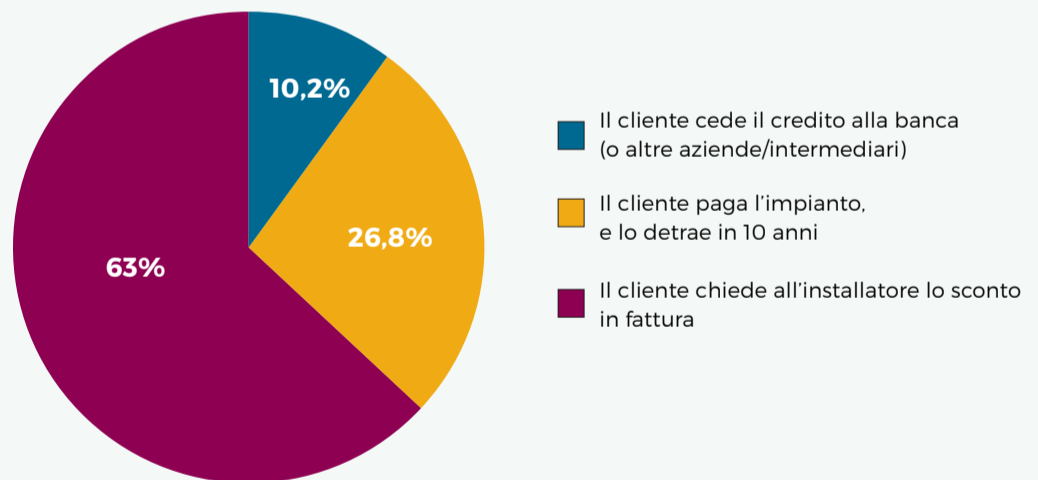
La principale leva di marketing che porta il cliente alla decisione finale di acquisto, nel caso di installazione di un impianto fotovoltaico con detrazione al 50%, è la possibilità di chiedere lo sconto in fattura. Lo sostiene il 63% dei partecipanti al sondaggio. Questa percentuale così elevata evidenzia la necessità per gli operatori di mercato di attrezzarsi alla pratica dello sconto in fattura così da intercettare e rispondere in maniera adeguata a una domanda senza dubbio importante.

Alle spalle di questa opzione, ben distanziati, ci sono quei clienti che pagano l'impianto per intero e recuperano il credito maturato in 10 anni (26,8%) e i clienti che cedono il credito maturato alla banca o ad altri intermediari (il 10,2%). Quest'ultima opzione viene scelta solo raramente, probabilmente per due motivi: innanzitutto i costi di installazione di un impianto fotovoltaico sono attualmente accessibili, anche nel caso in cui non venga praticato lo sconto in fattura. In secondo luogo, la banca o gli istituti finanziari in genere ripagano l'80% del credito maturato e il cliente non è disposto a perdere una somma così importante, reputando più conveniente pagare e recuperare il credito in 10 anni qualora non fosse possibile avere lo sconto in fattura.

### DOMANDA 8 IN GENERALE, QUAL È LA TUA OPINIONE SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEGLI INCENTIVI E DETRAZIONI FISCALI? QUALI SONO GLI ASPETTI CHE CAMBIERESTI, E QUALI VANNO INVECE BENE COSÌ COME SONO?

Sebbene il meccanismo del Superbonus sia complicato e farraginoso, il suo ingresso nel panorama delle agevolazioni fiscali ha consentito di

### 7. Nel caso di cliente che sceglie la detrazione al 50%, qual è il caso più frequente tra questi qui sotto?



animare il mercato e ha alimentato una domanda che oggi, a distanza di mesi, si è assestata e risulta più matura. Merito anche della cessione del credito e della possibilità di effettuare lo sconto in fattura, che rendono più appetibili le installazioni di impianti fotovoltaici ma in generale gli interventi di efficientamento energetico delle abitazioni. Per questo la maggior parte dei partecipanti al sondaggio si dice contenta delle detrazioni fiscali attualmente a disposizione e speranzosa che il meccanismo della cessione del credito venga reso strutturale ma anche che la detrazione al 50% venga portata a 5 anni anziché 10.

In relazione al Superbonus, la richiesta agli esponenti della politica nazionale è quella di alleggerire la macchina organizzativa e autorizzativa ma anche quella di intervenire nei confronti delle banche che spesso impiegano mesi per elaborare una singola pratica, chiedo-

no merito creditizio del cliente oppure concedono prestiti ponte ridotti per l'anticipo dei lavori mettendo in difficoltà le imprese che vogliono proporre lo sconto in fattura.

Non manca chi invece vorrebbe la semplificazione congiuntamente alla rimodulazione del Superbonus al 70-80% e la sua estensione ad esempio al settore alberghiero e alle RSA. Ma alcuni installatori preferirebbero la totale eliminazione di questa maxi detrazione ritenendola non solo di difficile applicazione ma anche incentivante l'aumento dei prezzi.

Da segnalare anche chi sostiene che sia necessario introdurre un sistema più incentivante per installazioni aziendali soprattutto nel caso di aziende energivore e una eliminazione della stratificazione delle varie detrazioni con l'obiettivo di creare un panorama più chiaro, semplice e duraturo nel tempo.

## CON RISERVA

«In un sopralluogo per un preventivo, ho avuto conferma che per talune aziende il fine è vendere e sfruttare il Superbonus a tutti i costi, senza tener conto dell'effettivo bisogno del cliente».

«Mentre si parlava di un provvedimento atto al rilancio delle attività, soprattutto edili, di fatto il Superbonus ha paralizzato tutti i comparti lavorativi. Questo vuoto legislativo è durato quasi un anno falciando moltissime realtà. Purtroppo chi può proporre attività che possono mantenere il mercato vivo non siederà mai ai tavoli di lavoro» (E.A, Lodi).

«Il fotovoltaico come lavoro trainato è una scelta assurda. In primis perché non è considerato secondo gli stessi principi di un cappotto o di un infisso. Inoltre, non potendo usufruire dello scambio sul posto, gli impianti vengono dimensionati esageratamente sul consumo medio giornaliero» (S.C, Terni).

«Lo sconto in fattura e il Superbonus costituiscono un'alterazione delle condizioni di mercato che privilegia i grandi player e crea modalità di pagamento insostenibili senza indebitamento bancario, inoltre riduce il rapporto qualità/prezzo dell'installazione».

«Ciò che avrebbe dovuto portare positività sta creando una situazione di stallo, i materiali e le apparecchiature hanno tempi di consegna dilatati e i prezzi sono in aumento» (G.P, Bergamo).

«Attualmente il mercato fotovoltaico sta vivendo un bel momento ma la burocrazia lo sta soffocando, questi incentivi troppo generosi provocano bolle speculative che fanno male al nostro mondo» (M. M, Cuneo).

«Il Superbonus porterà a problematiche tecniche dovute alla fretta di realizzare le opere. Non si risolve il problema dell'efficienza del parco immobiliare in meno di due anni. Meglio una programmazione di alcuni anni che permetta anche la costruzione di una filiera di fornitura di materiali made in Italy».



Saving<sup>®</sup> srl

distribuzione specializzata

di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico

## Sistemi di accumulo



Batterie al litio



Batterie al litio



Batterie al litio



Batterie al litio



LUNA2000



info@esaving.eu - www.esaving.eu - Tel. +39 0461 160050

