# Superbonus  committente, ditta, tecnico e vistatore  quartetto letale

Autore : Lelio Cacciapaglia

Categoria : In Pratica

Tagged as : 110%, Bonus, eco, general contractor, sismaSuperbonus

Data : 5 Aprile 2021

Il pagamento delle fatture riferite alle detrazioni edilizie sta generando alcuni problemi operativi che, peraltro, sono diversi a seconda della misura dell'agevolazione (110%, 90%, etc.).

Come noto i soggetti coinvolti nei lavori eco o sisma bonus, sono numerosi:

- da un lato abbiamo il committente (privato, condominio o più raramente impresa immobiliare);
- dall'altro la ditta esecutrice dei lavori (che in caso di cappotto, caldaia, pannelli e colonnine, sono più di una), il tecnico che effettuala le pratiche edilizie in Comune e effettua la direzione lavori, il soggetto che rilascia l'APE finale, il tecnico (ingegnere, architetto e geometra) che svolge le pratiche all'ENEA e rilascia le asseverazioni e da ultimo il professionista (commercialista o CdL) che appone il visto di conformità. Certamente alcuni di questi incarichi possono essere sommati (ma l'APE finale deve essere rilasciata da un soggetto indipendente).

Partiamo da un presupposto: le fatture che questi soggetti emettono devono essere pagate, oppure costoro devono concedere lo sconto in fattura ottenendo la relativa cessione del credito da parte del committente. È bene ricordare che i limiti di spesa in valore assoluto dei singoli interventi (ad esempio, immobile unifamiliare, cappotto  50.000) deve comprendere non sono i lavori in sé, ma anche i costi annessi e connessi riferiti all'intervento, vale a dire quelli dei diversi tecnici, dell'asseveratore e del vistatore.

Dal punto di vista pratico le soluzioni sembrerebbero le seguenti.

1. Rapporto diretto tra committente e singoli fornitori

Ognuno dei soggetti sopra indicati (ditta, tecnici, asseveratore e vistatore) emettono fattura al committente concedendo contestualmente lo sconto in fattura. Il committente tramite l'apposito software dell'agenzia cede la propria detrazione trasformandola in credito d'imposta e attribuendola ad ognuno dei soggetti che hanno fatto fattura. Se si tratta del 110% lo sconto in fattura è totale; se si tratta di detrazione diverse, ad esempio il 90% (bonus facciate) il committente troverà in fattura uno sconto del 90% e dovrà pagare il residuo 10% con bonifico tracciato. Situazione, direi, del tutto lineare. Ognuno dei fornitori del proprio

credito ne farà quel che vuole ma è bene avere presente che se si presenta in banca per cedere il 110 avrà un importo variabile, a secondo della banca, da 100 a 105. Se, invece cede il 90% (bonus facciate) le cose cambiano e di parecchio (infatti la detrazione si spende in 10 anni e non in 5) e gli importi retrocessi dalle banche vanno al (notevole) ribasso. In sostanza non si recupera interamente l'importo della fattura emessa.

2. Mandato senza rappresentanza

Tra la ditta (general contractor), tutti gli altri protagonisti dei lavori (altre ditte, tecnici, professionisti) e il committente, viene stipulato un contratto di mandato con rappresentanza: ognuno dei fornitori emette, dunque, la propria fattura al committente ma questa viene pagata dal general contractor, nonostante quest'ultimo non risulti il soggetto a cui la fattura è emessa. Chiaramente le fatture dei professionisti saranno assoggettate all'atto del pagamento alla ritenuta d'acconto. Il G.C. quando emetterà le proprie fatture al committente, oltre agli importi relativi alle proprie prestazioni, aggiungerà gli importi delle fatture che gli altri soggetti coinvolti (ditte, tecnici, etc.) hanno emesso al condominio ma che sono state pagate dal G.C. Tali importi sono da indicarsi come fuori campo Iva in quanto "spese sostenute in nome e per conto della controparte". Tutto fila liscio se si tratta di 110% poiché il G.C. concederà lo sconto in fattura per l'intero importo e poi recupererà la somma tramite l'acquisizione del credito cedutogli dal committente (come detto da 100 a 105). Ma le cose cambiano se la detrazione è inferiore (ad esempio, 90% bonus facciate). È vero che il committente pagherà subito il 10% ma quando poi il G.C. andrà in banca per cedere, a sua volta, il credito di 90, la banca (basta verificare le pubblicità sui vari siti), retrocede l'80%, 85% di 90. In sostanza, il general contractor ha, a seconda dei casi, un costo del 20%, 15%.

Questo sposta sostanzialmente tutto il budget del G.C., mentre gli altri fornitori incasseranno le loro fatture senza penalizzazioni.

3. Mandato con rappresentanza

Tra il general contractor e gli altri fornitori si stipula un contratto di mandato senza rappresentanza: dunque i fornitori (altre ditte, tecnici, asseveratori e vistatori) per le proprie prestazioni emettono fattura al general contractor, il quale provvede a pagarle (effettuando dove occorre la ritenuta d'acconto). Dopo di che quest'ultimo emette al committente le fatture comprensive di tutti le prestazioni (ovviamente suddivise per tipologia di intervento, vale a dire cappotto, caldaia, pannelli, etc.), provvedendo altresì a imputare le prestazioni tecniche dove possibile in modo puntuale e dove non possibile spalmandole in base all'importo dell'intervento. Tutto fila liscio se si tratta del 110% perché il G.C. farà lo sconto in fattura per l'intero importo e otterrà dal committente il 110% sotto forma di cessione del credito. Ma se, invece, si tratta di bonus facciate (90%), come già detto, nell'ottenere il pagamento del 10% quando andrà a cedere in banca il 90 troverà la brutta sorpresa già descritta al punto precedente. I fornitori non avranno alcuna negativa ripercussione.

Le soluzioni

È evidente che la soluzione più lineare è la n. 1, che però comporta un accordo a monte tra tutti i fornitori in modo che la composizione dei costi dell'intervento non superi il limite massimo di spesa previsto dall'articolo 119 del DL n. 34/2020 per ogni singolo intervento. Dopo di che ognuno si regolerà come crede (mantiene il credito e lo spende secondo quanto stabilito dall'art. 121 del DL n. 334/2020, oppure si accorda con la banca per monetizzarlo).

Le soluzioni n. 1 e 2, invece, penalizzano fortemente il general contractor a meno che non ci siano, anche in questo caso dei preventivi accordi tra G.C. e gli altri partecipanti ai lavori, in base al quale ognuno di

loro conceda al G.C. una riduzione delle proprie competenze rispetto a quelle ordinariamente addebitabili, corrispondente al guadagno che lucrerà la banca cessionaria del credito. Nell esempio del bonus facciate (90%), nel presupposto che la banca retroceda l 80% (90*80% = 72) le altre ditte e i professionisti faranno uno corrispondente sconto al G.C. Il G.C. quando emetterà la propria fattura al committente ricaricherà sul lavoro degli altri fornitori un 20% che poi perderà al momento di cessione del credito alla banca.

Conclusioni

Insomma, mi sembra tutto molto complicato senza trascurare un aspetto fondamentale: l asseveratore (ingegnere, architetto e geometra) e il vistatore (commercialista, CdL) rilasciano le proprie certificazioni nell interesse esclusivamente del committente e non certamente dei cessionari dei crediti. Infatti, salva malafede di questi ultimi, l unico che ci rimette se qualche cosa va storto è il committente. Mi direte che questi professionisti saranno comunque direttamente incaricati dal committente o quanto meno di suo gradimento.

Non dubito, ma se qualche cosa va storto temo che la pratica del bonus si arricchirà di un altro non richiesto protagonista: l avvocato, che chiamerà in causa tutta la catena!