



# **Superbonus 110%**

## **La figura del “General Contractor”**

**SEMINARIO FORMATIVO**

**Webinar Smart 24 Condominio - Confedilizia  
Venerdì 18 Giugno 2021**

Ing. Barberini Francesco

**Ci occupiamo di Riqualificazione Energetica in generale, in particolare:**



**In tutto il Nord Italia**



**In provincia di Vicenza**

# Edifici: Riqualficazione Energetica ed Antisismica

- Siamo una realtà estremamente territoriale (operiamo nel raggio della provincia di Vicenza);
- Seguiamo la materia ed evoluzione della «cessione del credito di imposta» dal 2018;
- Operiamo come «referente unico per il committente» con un forte collegamento nel territorio grazie a consolidate collaborazioni con imprese e maestranze locali (fornitori di materiali, altre imprese edili/impiantistiche, serramentisti, ecc.) e con i Professionisti del territorio (Architetti, Ingegneri, Strutturisti, Termotecnici, Commercialisti, ecc.);
- I nostri primi cantieri in modalità «Superbonus» sono iniziati a Giugno 2021;
- *Cerchiamo di mantenere sempre un «occhio attento e vigile» alle continue integrazioni normative, circolari e risposte ad interPELLI.*

# Edifici: Riqualificazione Energetica ed Antisismica



L'impulso prodotto dall'entrata in vigore degli artt. 119 e 121 del DL 34/2020, recanti l'introduzione del superbonus e la generalizzazione delle detrazioni "edilizie" per le quali è possibile optare per lo **sconto in fattura** o la **cessione del credito di imposta**, ha prodotto, un **CONSIDEREVOLE AUMENTO DELLA «DOMANDA»**.

# Edifici: Riqualificazione Energetica ed Antisismica

La **Domanda** (i clienti) è incentrata, in via pressoché esclusiva, nell'applicazione dello **Sconto in Fattura** (raramente nella Cessione del Credito).

Questo determina una contestuale **spinta verso prassi commerciali e modelli organizzativi di accentramento**, in capo ad **un unico soggetto**, con il ruolo non solo di «appaltatore unico» ma, in senso più esteso di «referente unico» per il cliente finale di tutte le problematiche finanziarie, amministrative, di asseverazione ed organizzative.

# «General Contractor» ... Referente ed Interlocutore Unico



Sono i clienti/il Mercato a richiedere un **Referente Unico**  
e ciò a causa della **COMPLESSITA' DELLA MATERIA.**

# «General Contractor» ... Referente ed Interlocutore Unico

Il mercato (siano questi Condomini o Singole Abitazioni) richiede un «interlocutore unico», di fiducia, un soggetto «semplificatore» che gli consenta di:

- Realizzare le opere;
- Coordinare le attività di rendicontazione/fatturazione necessarie alle attività di **Certificazione** ed **Asseverazione**;
- Ottemperare al rispetto del non semplice percorso burocratico;

Ma soprattutto ...

- Evitare di ricorrere agli Istituti di Credito per il Finanziamento delle Opere, possibilmente pagando «nulla o quasi».

# «General Contractor» ... Referente ed Interlocutore Unico

Tali attività esulano dal novero delle attività tradizionalmente affidate all'appaltatore generale, ma sono essenziali ai fini dell'esecuzione e dell'**OTTENIMENTO DEGLI INCENTIVI**.

Per attribuire all'Appaltatore Generale il ruolo di soggetto incaricato a rendicontare e fatturare al Committente spese per attività diverse da quelle che possono essere affidate all'Appaltatore Generale medesimo, è **necessario integrare** opportunamente il «normale» contratto di Appalto Generale, **secondo schemi legalmente e fiscalmente condivisi e certi ...**



# «General Contractor» ... Referente ed Interlocutore Unico

Il termine «**General Contractor**» evoca, in questo momento particolare, per gli operatori del settore **incertezze su come gestire e affrontare l'opportuna contrattualistica nonché la pianificazione fiscale dell'intervento ...**

# «Sentiment» del Mercato ... nel nostro territorio ...

## Clienti:

- L'entusiasmo iniziale si sta affievolendo, ciò a causa di diverse difficoltà nel realizzare le opere sfruttando gli incentivi del Superbonus, tra cui, ad esempio:
  - Impossibilità/difficoltà di finanziare le opere direttamente;
  - Riscontri poco risolutivi dalla relazione con gli Istituti di Credito;
  - Scarsità di operatori che propongono lo «Sconto in Fattura»;
- Timori nei confronti di una normativa percepita come «particolarmente complessa»;

# «Sentiment» del Mercato ... nel nostro territorio ...

## Clienti:

- Richiesta esplicita di interlocutori che si occupino di tutto, delle opere, delle asseverazioni, delle comunicazioni ad AdE, dell'ottenimento del Credito di Imposta ma, soprattutto, in grado di sostenere economicamente l'intera filiera di tutti i soggetti coinvolti nell'esecuzione delle opere (Imprese e Professionisti vari che non applicano lo sconto in fattura).

# «Sentiment» del Mercato ... nel nostro territorio ...

## Operatori:

- La dimensione del mercato è potenzialmente enorme;
- Lo «sconto in fattura» viene praticato da poche società edili ed impiantistiche, mentre sono pressoché assenti i Professionisti (Ingegneri, Architetti) che lo applicano;
- Timori ed incertezza, anche **sull'assunzione del «rischio di impresa» per nuove commesse**, dovuti alle continue integrazioni ed interpretazioni normative;

# «Sentiment» del Mercato ... nel nostro territorio ...

## Operatori:

- Difficoltà nello stabilire **uno schema contrattuale definitivo** (legale) ed **una conseguente gestione economico/fiscale certa ad oltre un anno dal varo del Decreto «Rilancio» n.34/2020;**
- I mesi passano, i cantieri vanno eseguiti (non tutte le stagioni sono idonee a svolgere i lavori ...) e l'orizzonte temporale è limitato e lo scenario ancora piuttosto incerto (quindi si tergiversa su pianificazioni ed ulteriori strutturazioni d'impresa ...);

# Modalità operativa

Di prassi preferiamo intervenire con la seguente modalità (nel caso di condomini – per le singole abitazioni il percorso è molto simile):

1. Assemblea condominiale delibera di accettare la nostra offerta per lo svolgimento delle indagini preliminari (asseverazione urbanistica + analisi termotecnica);
2. In caso di esito positivo del punto precedente, si procede allo sviluppo del progetto con predisposizione dell'offerta economica e del contratto che saranno approvati con successiva assemblea. In caso di delibera positiva le attività preliminari, così come lo sviluppo del progetto, verranno incluse nell'intervento agevolato. La nostra proposta economica prevede sempre lo «sconto in fattura»

# Fase 1

## Analisi di Fattibilità: Verifica Urbanistica

E' essenziale per accertare la possibilità del cliente di accedere alle agevolazioni del Superbonus.

Nel caso si rilevino delle difformità, viene data indicazione al cliente su come procedere in termini di pratiche da eseguire, tempi, costi ecc. (trattandosi di sanzioni amministrative in capo al singolo Cliente finale, i costi sono a carico dello stesso).

# Fase 1

## Analisi di Fattibilità: Verifica Termotecnica

Viene eseguita contestualmente o subito dopo l'asseverazione urbanistica.

Anche questa è essenziale per definire gli interventi necessari e la possibilità di accedere alle agevolazioni del Superbonus (coibentazione pareti verticali/orizzontali, sistema di generazione calore, serramenti, fotovoltaico, schermature solari, antisismico ecc.)



## Fase 2

### Definizione del Contratto:

Sulla base di quanto sviluppato con lo studio di fattibilità, **se è percorribile accedere agli incentivi Superbonus**, si procede con lo sviluppo di:

1. Progetti per la realizzazione delle opere e Computi metrici;
2. Offerta economica (con evidenziati gli importi a carico del Cliente al netto dello Sconto in fattura);
3. Offerta Contrattuale.

Nel caso non si proceda con la sottoscrizione del Contratto, solitamente, vengono addebitate al Committente costi per attività di progettazione (punto 1) pari a circa 2-3% del valore delle opere

## Fase 2

### Cosa prevede il Contratto:

#### Attività a carico del Committente:

- In sede assembleare, indica i nominativi dei professionisti che dovranno essere incaricati dall'Appaltatore:
  - Direttore dei Lavori;
  - Responsabile dei Lavori (eventualmente);
  - Coordinatore della Sicurezza;
  - Asseveratore tecnico per le opere eseguite;
  - Asseveratore per il rilascio del visto di conformità (commercialista);
- Provvede al pagamento (a mezzo bonifico parlante) della eventuale quota eccedente lo sconto in fattura;
- Compila ed inoltra (attraverso il professionista incaricato) il modulo AdE per il passaggio del credito di imposta all'appaltatore.

## Fase 2

### Cosa prevede il Contratto:

#### Attività a carico dell'Appaltatore:

- Realizzazione delle opere secondo quanto previsto dai computi metrici contrattuali;
- Fattura tutte le attività svolte direttamente e per mezzo di terzi (prestazioni professionali) in funzione delle agevolazioni fiscali utilizzate, secondo offerta economica e relative modalità di pagamento a mezzo «sconto in fattura».

# **Grazie per la Vostra Attenzione**

**Ing. Barberini Francesco - Tecsaving Srl**

Via Zamenhof 829, Vicenza

info@tecsaving.com – 0444/913578

<http://www.tecsaving.com>