

Parola agli operatori. Le esperienze delle prime piattaforme per la cessione dei crediti fiscali

Portabilità, procedure da completare

Grande interesse del territorio. Ma, allo stesso tempo, ritardi legati ad alcune regole ancora incomplete. Mentre l'agenzia delle Entrate si prepara ad allargare il mercato delle cessioni, favorendo l'ingresso di nuovi grandi player, ci sono dei soggetti che hanno già sperimentato il meccanismo per facilitare la cessione del credito fiscale.

Harley & Dickinson prima e subito dopo Deloitte, insieme ad Ance, hanno infatti sviluppato, all'indomani del varo della manovra (Dl 50/2017) due piattaforme con molte caratteristiche in comune. L'idea alla base di entrambe, ridotta all'osso, è consentire l'incontro tra do-

manda e offerta di crediti fiscali. Semplificando così la vita di tutti i soggetti coinvolti in queste transazioni: procedure blindate, contratti standard, verifiche su tutti i pas-

I PROSSIMI PASSAGGI

Ance: necessarie limature per favorire l'ingresso dei potenziali compratori. Nel mirino soprattutto l'iter telematico

saggi più delicati. Ma anche monitoraggio approfondito sul curriculum delle imprese esecutrici dei lavori e sulla qualità dei loro interventi. In-

somma, i crediti diventano liquidi e più facilmente commerciabili e i cittadini hanno a disposizione imprese qualificate per i lavori.

Questi primi mesi, come sottolinea Flavio Monosilio, direttore del Centro studi Ance, hanno reso evidente che «c'è una grande richiesta da parte delle imprese e dei condomini ma ci sono anche molti dubbi da parte dei potenziali compratori di crediti. Sono grandi operatori che, prima di intervenire, hanno bisogno di un quadro regolatorio definito». E questo quadro, al momento, ha ancora diversi buchi.

Soprattutto, spiega Antonio Piciocchi, partner di Sts

Deloitte «un grande freno sono le procedure per la cessione del credito che, al momento, non sono ancora pronte: l'impresa, una volta incamerato il credito, non lo vede nel proprio cassetto fiscale e non ha a disposizione la procedura telematica per cederlo nuovamente».

Insomma, anche se sono partiti dei progetti pilota, caricati sulla piattaforma con l'obiettivo di standardizzare i processi, la macchina ha ancora bisogno di interventi per viaggiare a pieni giri. E i prossimi interventi delle Entrate potrebbero dare una mano.

Ancora più positivo è Alessandro Ponti, ad di Harley & Dickinson Finance: «La nor-

mal nel suo insieme sta avendo un importante successo. Per quanto riguarda i prodotti richiesti, in questo momento vediamo una prevalenza netta dell'ecobonus sul sistabonus». Metà delle richieste arrivate finora alla piattaforma è relativa proprio a questo sconto. A queste si aggiunge una quota importante di lavori che combinano l'efficientamento alla domotica. La formula normativa, secondo Ponti, per come è strutturata «va bene». Le nuove regole in preparazione da parte dell'Agenzia «potranno essere solo migliorative, allargando ad altri soggetti. Personalmente sono dell'idea che un mercato più aperto è meglio per tutti. Nei prossimi tre anni ci saranno dei grandissimi risultati».

Gi.L.

© RIPRODUZIONE RISERVATA