

Superbonus, per la cessione c'è un contratto condizionato

CASA

Roscio (Intesa Sanpaolo) racconta il lavoro collegato al nuovo 110%

Giuseppe Latour

Tutto si muove attorno a un contratto di cessione condizionato, che comporta l'impegno da parte della banca ad acquistare ad un prezzo prefissato e del cliente a vendere il credito di imposta maturato. Gli istituti di credito sono, già da diversi mesi, uno dei baricentri attorno ai quali ruota il mercato dei superbonus. Dopo una fase preparatoria, le filiali stanno iniziando ad avviare operazioni che, nella loro struttura base, saranno replicate in migliaia di occasioni.

Intesa Sanpaolo, anche grazie agli accordi attivati con Deloitte, è stata tra le prime banche a muoversi sul fronte del 110%, diventato sempre più affollato con il passare delle settimane. Così Anna Roscio, direttore Sales & marketing Imprese di Intesa Sanpaolo, oggi spiega che «sulla piattaforma di Deloitte si sono già registrati oltre seimila soggetti e stiamo già valutando più di cento richieste di cessione del credito». La piattaforma, insomma, si sta popolando grazie al caricamento dei documenti che danno il via alle operazioni.

Lo sconto in fattura

Ma come funziona il rapporto tra banca e cliente? Partiamo dal caso di un'impresa che prende un contratto di appalto, fa le sue valutazioni tecniche sul doppio salto di classe e decide di offrire al condominio lo sconto in fattura collegato al 110 per cento. Se, però, l'impresa non ha la liquidità necessaria a sostenere il cantiere, servirà un passaggio in banca. «Qui – spiega Roscio – l'impresa può fare due operazioni. Da un lato, chiede un

cantiere: può chiedere un finanziamento fino al 50% in funzione del programma dei lavori. Contestualmente, può avviare la pratica per la richiesta di cessione del credito futuro, che viene legato a quell'anticipo».

Collegando le due operazioni, avviene che, quando la cessione del credito di imposta si concretizza, l'impresa ottiene dei flussi di cassa che vanno a chiudere (parzialmente o totalmente) l'anticipo sul contratto che ha ricevuto. In questo modo, la banca ha una previsione di rientro per effetto della cessione, che è molto utile in termini di mitigazione del rischio sul credito.

Le condizioni

Il fulcro del rapporto tra banca e impresa è il contratto di cessione del credito. Il contratto prevede che la cessione diventerà efficace all'avveramento delle condizioni sospensive collegate all'esecuzione dei lavori (a stato di avanzamento o a fine cantiere). Queste condizioni sono l'ottenimento di alcuni documenti fondamentali, in particolare: l'asseverazione dei lavori fatta da un tecnico, per attestare i requisiti e la congruità dei prezzi, e il visto di conformità. Con questi documenti in mano, bisognerà sottoscrivere una dichiarazione di avveramento delle condizioni sospensive. Dopo la sottoscrizione della dichiarazione e il controllo dei documenti, il credito può essere trasferito dall'azienda dal suo cassetto fiscale a quello di Intesa Sanpaolo, la banca lo accetta e liquida l'impresa entro cinque giorni lavorativi.

Esiste, però, la possibilità che le condizioni non si avverino: pensiamo al caso in cui l'intervento non rispetti i requisiti tecnici fissati dalla legge. È una situazione che può portare problemi di liquidità all'impresa, che magari si sarà esposta per più cantieri e che, quindi, conterà su una certa rotazione tra crediti e anticipi. Ma anche ai committenti, che magari

fattura nella misura che si aspettavano, dovendo ripiegare su altre detrazioni meno convenienti.

La valutazione preventiva

È proprio a questo che serve la valutazione preventiva di Deloitte, che ha creato una piattaforma nella quale saranno caricati tutti i documenti e che valuterà la loro coerenza rispetto ai requisiti del superbonus, secondo uno schema che molti sul mercato stanno utilizzando. «Fin dall'inizio – dice Roscio – chiediamo una valutazione di ogni progetto. In questo modo, abbiamo la ragionevole certezza che il credito si manifesterà». Detto questo, però, «è chiaro – prosegue Roscio – che le imprese devono valutare bene la loro capacità realizzativa e devono pianificare gli interventi in funzione della loro capacità di indebitamento».

Esiste, poi, anche una questione legata ai tempi. L'operazione viene, infatti, pianificata considerando una certa durata del finanziamento. Se i tempi di esecuzione si allungano, i costi del finanziamento tendono ovviamente a crescere. Sul punto, dice Roscio, «è chiaro che l'impresa deve avere la capacità di eseguire i lavori nei tempi previsti, ma nel caso di ritardi non vedo un problema particolare per il committente in termini di costi».

I privati

Questo schema, ovviamente, non valesolo per le imprese, ma si replica con modalità simili per proprietari di unità singole e condomini. Se il privato decide di fare i lavori in proprio, con un'impresa che non fa sconto in fattura, può decidere di pagare i lavori e maturare il credito di imposta. Oppure, può andare in banca, attivando due operazioni: cessione del credito futura e finanziamento ponte per pagare i lavori all'impresa. Sottoscrivendo un contratto condizionato di cessione del credito. Torniamo, così, al punto descritto prima.

anticipo sul contratto, per avviare il non potranno ottenere lo sconto in

© RIPRODUZIONE RISERVATA