

LE ESPERIENZE DELLE IMPRESE

Sei mesi per arrivare alla firma del contratto di cessione

Maria Chiara Voci

Aspettativa e mercato sono ampi. Come per i privati, però, anche per le imprese la strada del superbonus è a ostacoli. Il meccanismo di accesso all'incentivo presenta difficoltà. Dal rapporto con le banche alle resistenze dei professionisti ad asseverare senza prezzari fino alla preoccupazione di contestazioni post-lavori.

«Abbiamo portato in banca la prima operazione a settembre, ma il contratto per il prestito ponte e per cedere il credito è stato firmato il 9 marzo - racconta Cecilia Hugony, Ad di Teicos, attiva nel settore delle riqualificazioni, 11 cantieri con il 110%. «Sulla carta, il meccanismo è perfetto - aggiunge -. Nel concreto, l'offerta

non è in grado di assorbire la crescente domanda di sconto in fattura. Le informazioni sul processo non sono chiare, per esempio sul limite massimo riconosciuto per ogni Sab». Hugony spiega nel concreto: «Dopo mesi di formazione insieme alla banca, ci siamo trovati di fronte all'evidenza che l'istituto era disponibile ad acquistare solo il 30% del totale del credito generato dal contratto, quando avevamo ricevuto per lo stesso Sal il 59% dell'investimento». Difficile anche il finanziamento degli interventi fino alla maturazione del Sal stesso. «Le banche valutano il merito creditizio di ogni realtà. Con la vecchia cessione dell'ecobonus ordinario, l'impresa doveva farsi finanziare una percentuale ridotta del fatturato. Ora, se tutto va in cessione, la richiesta di sup-

Le aziende lamentano lo scarso potere negoziale con le banche e la difficoltà a trovare tecnici asseveratori

porto finanziario cresce oltre la metà del fatturato, se non fino al 100%. Per di più la valutazione avviene sul 2020, anno del blocco dei cantieri. Alla fine, chi ottiene il credito, non ha più la forza di contrattare i tassi».

Altre voci, altri fronti. «La nostra azienda è mentalmente preparata ad affrontare le pratiche per gli incentivi, perché da anni supportiamo i nostri clienti - racconta Cristina Fresia, Ad di Fresia Alluminio, specializzata in profili per serramenti ad alta efficienza e coinvolta nel maxicantieretorinese Teodosia 110% -, ma il superbonus è complesso. Per rispondere all'aumento di richieste, abbiamo dovuto riorganizzare la struttura. A fronte di molti preventivi, finalmente le cantierizzazioni sono in partenza». L'azienda ha le certifica-

zioni ambientali Epd già dal 2011 e propone un prodotto rispondente ai Came e altri protocolli di sostenibilità. «L'inserimento in tempi non sospetti nel prezzario della Regione Piemonte - continua Fresia - si sta rivelando un vantaggio importante». Anche se l'impiego di materiali non presenti nei prezzari è un'opzione ammessa nel superbonus, si sta verificando una generale resistenza da parte dei professionisti a eseguire le analisi assumendosene la responsabilità. Ricorrenti sono le voci di possibili contestazioni, ad esempio da parte delle compagnie assicurative. Questo penalizza diverse realtà, come quelle, di solito piccole, che producono materiali naturali. «Tutto si risolverà non appena la tipografia del Genio civile - spiega Giacomo Maffezzini, Ceo di

Tecnosugheri - metterà a punto il prezzario di riferimento sui materiali naturali esistenti, consentendo ai committenti di compiere scelte realmente libere per una vera edilizia sostenibile, circolare e salubre. Nel frattempo, stiamo comunque assistendo tecnici per le analisi dei prezzi». Altro frenante è messo in luce, infine, da Deborah Zanì, Ceo di Rubner Haus. «Uno dei timori è che i clienti, attratti dai vantaggi fiscali di un superbonus che promette di ripagare tutto l'investimento, si espongano per opere superiori alle proprie possibilità. Fondamentale è fare bene il conto delle voci di spesa da affrontare. Alle imprese, consiglio di affidarsi a un partner serio per la valutazione del rischio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA