



## LE INIZIATIVE DEL SOLE



## La nuova guida al 110%

Sarà disponibile da domani su [www.shopping24.ilsole24ore.com](http://www.shopping24.ilsole24ore.com) la ristampa in formato Pdf del fascicolo di 96 pagine "Bonus 110% - la nuova guida completa 2021", al costo di 4,99 euro. La ristampa tiene conto di tutte le novità della legge di Bilancio e delle indicazioni del Mise, dell'Enea e dell'agenzia delle Entrate

# Incarico al professionista con tre schemi contrattuali

**Senza spendere il nome.** La soluzione al momento meno problematica è quella che prevede un patto di mandato senza rappresentanza tra il beneficiario del superbonus e l'impresa

Pagina a cura di  
**Chiara Todini**

La misura sul superbonus (Dl Rilancio 34/2020), oramai non più ai blocchi di partenza, vede giornalmente impegnata una lunga filiera di operatori: amministratori di condominio, imprese capofila dei lavori, fornitori dell'impresa, piattaforme informatiche, per poi arrivare alla numerosa platea di tecnici che la stessa misura richiede, dagli ingegneri e architetti progettisti, ai tecnici strutturalisti, geometri, e ai professionisti chiamati in ultimo ad applicare il visto di conformità ai crediti di imposta. Questa nutrita platea di soggetti è chiamata a interagire, per offrire a singoli condomini e/o proprietari di unità immobiliari un servizio integrato.

Nonostante l'amministrazione finanziaria abbia già emanato diverse istruzioni sul tema, nella prassi non è infrequente imbattersi in incertezze, anche su questioni particolarmente delicate.

## Il rapporto diretto

Un primo dubbio concerne l'utilizzo dello schema contrattuale più adat-

senza lo sconto previsto dall'articolo 121 del Dl Rilancio. Laddove sia previsto lo sconto, dovrà tenersi memoria dell'importo della fattura del professionista nel conteggio del tetto complessivo di spesa ammissibile, prevista nel massimale di cui alla singola misura prescelta.

Operazione delicata che deve essere coordinata, probabilmente dall'impresa capofila dei lavori e/o dalla piattaforma informatica cui si "appoggia" il progetto per le dovute asseverazioni tecniche. Nel caso in cui non sia previsto lo sconto in fattura, invece, non vi sono particolari problemi.

## L'impresa «coordinatrice»

Il secondo, più complesso, prevede che l'incarico e la gestione dei rapporti con i professionisti siano coordinati dall'impresa capofila per la realizzazione degli interventi e che, a tal fine, i singoli beneficiari attribuiscono a essa un mandato con rappresentanza per l'approvvigionamento di tutti i servizi necessari.

Il professionista così individuato dall'impresa emetterà dunque fattura intestata direttamente al beneficiario, in virtù del mandato con rappresentanza e la fattura, anche

presa sarà chiamata, in qualità di mandataria, al pagamento del compenso al professionista, per poi riardebitare il medesimo al beneficiario, includendolo nella sua fattura, come una anticipazione in nome e per conto prevista in base all'articolo 15 (secondo tale disposizione, «sono escluse dalla base imponibile (...) 3) le somme dovute a titolo di rimborso delle anticipazioni fatte in nome e per conto della controparte, purché regolarmente documentate»).

## Dello sconto in fattura fatto dal professionista si dovrà tenere conto nel conteggio del tetto di spesa ammissibile

In tale ultima ipotesi, l'applicazione della disposizione potrebbe generare qualche incertezza, nella misura in cui l'esclusione dalla base imponibile delle anticipazioni - ancorché documentate da fattura - non consentirebbe tout court di considerare "corrispettivo" il compenso del professionista, ribaltato dall'impresa all'interno della sua fattura; ma questa eccezione può essere superata in

## Mandato senza rappresentanza

Il terzo ed ultimo schema, quello al momento forse meno problematico, è quello che prevede un mandato senza rappresentanza tra il beneficiario e l'impresa; quest'ultima riceverà dunque dal beneficiario un mandato per l'approvvigionamento dei servizi tecnici professionali necessari all'ottenimento dell'agevolazione (al pari del secondo schema contrattuale) ma la stessa opererà senza la spendita del nome del beneficiario. Il rapporto tra il professionista e l'impresa, dunque, prevedrà necessariamente anche la fase solutoria, con il pagamento della fattura da parte dell'impresa ed il successivo riardebito al committente mediante inclusione del costo sostenuto nella fattura ad esso indirizzata.

Quest'ultima ipotesi, forse più complessa dal punto di vista organizzativo, consente di superare un altro non banale ostacolo che si presenta quando il professionista opera nei confronti del singolo beneficiario, direttamente prevedendo lo sconto in fattura (negli schemi 1 e 2 sopra esaminati). In questa ipotesi, in presenza di un condominio sostituito di imposta, non è chiaro come si possa assolvere all'obbligo richiesto dal-

scelo schema contrattuale più adatto: si sono ormai delineate tre tipologie di schemi.

Il primo, più semplice, vede il singolo professionista incaricato interagire direttamente con il beneficiario ed emettere la propria fattura, con o

la rappresentanza, e la fattura, almeno in questo caso, potrà prevedere o meno lo sconto. Nel primo caso, il compenso del professionista dovrà rientrare, come nell'ipotesi precedente, nel calcolo del tetto di spesa agevolato e, nel secondo caso, l'im-

peccazione può essere operata in considerazione del peculiare meccanismo dello sconto in fattura e della circostanza che, in ogni caso, la prestazione del professionista, se isolatamente considerata, potrebbe essere comunque scontata in fattura.

Da assolvere un obbligo previsto dall'articolo 25 del Dpr 600/73 di operare la ritenuta d'acconto. Non sussiste invece difficoltà alcuna laddove lo sconto in fattura sia rilasciato a una controparte soggetto privato.