

Bonus edilizi, primi accordi di quarta cessione Banca Intesa conclude i contratti con le imprese

Agevolazioni

Parte l'applicazione delle norme sulla cessione dei crediti alle partite Iva

Operazione apripista: i contratti prevedono accordi quadro pluriennali

Giuseppe Latour

Un primo accordo da 200 milioni di euro, stipulato con Autotorino. Al quale è seguito, a poca distanza, un secondo accordo, di importo simile, con Sideralba di Napoli. Intesa Sanpaolo dà attuazione, per prima, alle norme sulle ricsessioni dei crediti fiscali, inserite nella legge di conversione del decreto Aiuti (Dl 50/2022) e in vigore da metà luglio. Con l'obiettivo di recuperare capienza fiscale, da utilizzare per rimettere in moto il mercato degli acquisti di bonus, dopo mesi di frenata.

Nel Dl Aiuti si stabiliva che banche e società appartenenti a gruppi bancari possono sempre cedere i crediti che hanno in banca ai propri correntisti, purché siano soggetti diversi dai consumatori: quindi, questi trasferimenti sono sempre possibili verso tutte le partite Iva.

La norma, pensata per dare agli istituti uno strumento per liberare la propria capienza fiscale, adesso viene finalmente utilizzata. Un passaggio rilevante, perché ha richiesto un importante lavoro preparatorio nei mesi scorsi, ad esempio sugli schemi di contratto e sui sistemi informatici.

«È una prima operazione che consideriamo un'apripista e che auspichiamo venga seguita molto presto da altre. Abbiamo già di-

solo crediti formati dopo il primo maggio, quindi completamente tracciabili. Detto questo, e quindi confidando che non si porranno problemi, abbiamo anche messo in piedi un contratto che dà tutte le tutele possibili al cessionario, che ha una manleva».

Per adesso gli importi delle ricsessioni sono ancora piuttosto piccoli, se rapportati alla massa di operazioni gestite da Intesa Sanpaolo nei mesi scorsi, ma l'obiettivo strategico di questi trasferimenti è, ovviamente, quello di riaprire progressivamente un mercato che, al momento, resta quasi fermo. Attualmente, Intesa Sanpaolo ha già acquisito 10 miliardi di euro di crediti fiscali (7 solo nell'anno in corso), a fronte di richieste per oltre 20 miliardi. I nuovi acquisti, per adesso, sono bloccati. Liberando capienza fiscale, uno sblocco progressivo, a supporto di imprese e famiglie, diventerà possibile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il mercato delle cessioni

Questi numeri arrivano dalla relazione sul mercato delle cessioni dei crediti realizzata dalla Commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario; sono il frutto di un questionario inviato alle undici principali banche nazionali e a Poste. La stima misura il totale degli impegni assunti dai soggetti acquirenti (pratiche in lavorazione, deliberate e erogate): quasi 77 miliardi. Questo dato va confrontato con una capienza fiscale complessiva del sistema, stimata in circa 81 miliardi di euro. In sostanza, senza nuove valvole di sfogo, come la ricsessione dei crediti, la capacità fiscale del mercato è, ad oggi, già quasi esaurita

Importi in milioni di dollari

RICHIESTE IN LAVORAZIONE	NUMERO RICHIESTE	STIMA IMPEGNO FINANZIARIO	2 RICHIESTE GIÀ EROGATE		TOTALE
		47.205,4			76.989,1
Crediti con recupero in 10 anni	438.320	13.605,6			47.205,4
Crediti superbonus 110%	272.357	33.274,3			
			29.783,7		
Crediti con recupero in 5 anni	3.387	325,5			29.783,7

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

BATIMAT, Salone professionale delle costruzioni PARIGI 3/6 ottobre 2022 - Imprese italiane protagoniste

Al via l'evento mondiale dell'edilizia: Batimat, Idéobain, Interclima

Evento internazionale di riferimento dei settori edilizia, costruzione ed architettura, "le Mondial du Bâtiment" apre i battenti a Paris Expo Porte de Versailles. In linea con i grandi cambiamenti del settore, questo evento si conferma un appuntamento irrinunciabile per tutti gli operatori della filiera che trovano, a BATIMAT, IDÉOBAIN e INTERCLIMA informazioni preziose per interpretare meglio le tendenze attuali e future. Grazie ad una strategia di trasformazione che associa saloni fisici e strumenti digitali inediti, "le Mondial du Bâtiment" si preannuncia come un'edizione eccezionale:

- sono stati selezionati 5 "Mega Trend" inerenti il settore delle costruzioni: habitat, produttività, ambiente, professione e know-how e clima.
- 6 padiglioni e aree espositive: allestimenti esterni, infissi e serrature, strutture e involucri, tecnologie per l'edilizia e utensileria e attrezzature da cantiere.
- 4 temi principali: preservare il clima e l'ambiente, vivere bene nella città del 2050, valorizzare le professioni e trasformare i metodi.



DI.BI. PORTE BLINDATE Consegna in 8 giorni lavorativi!

DI.BI. Porte Blindate vanta un'organizzazione produttiva molto efficiente che le consente di garantire tempi di produzione molto rapidi, al di sopra della media nazionale dei suoi competitor. Anche in questo periodo storico particolarmente complesso, affronta le difficoltà di reperimento delle materie prime, i rincari e gli imprevisti dovuti all'emergenza COVID confermando TEMPI DI PRODUZIONE SUPER RAPIDI su tutta la gamma di prodotti per la sicurezza della casa, soprattutto per le porte blindate che sono disponibili a partire da 8 giorni lavorativi per le dimensioni e finiture standard, fino a 25 giorni lavorativi per i prodotti personalizzati e su misura. Non solo, DI.BI. si distingue per i suoi tempi di produzione particolarmente rapidi anche per le porte blindate con dimensioni personalizzate "su misura" in classe 3 e 4 anti-effrazione e rispondenti ai requisiti di termica sotto



a 1,3 W/m²K richiesti dal super bonus. In questo caso, ordinando una porta blindata su misura dall'e-shop, i tempi di consegna sono stimati a partire da 18 giorni lavorativi su 19 diversi modelli di porte e finiture, su tutto il territorio nazionale. <https://shop.dibigroup.com>
www.dibigroup.com/it
BATIMAT, Stand: 5.2-B024

ISOHELL, un prodotto unico contro umidità di risalita, muffe e condense

ISOHELL è un manufatto flessibile brevettato e certificato CE, a base tessile riciclata 100%, ideato per proteggere le pareti degli edifici, interne ed esterne, da problemi importanti come l'umidità di risalita, le condense e le muffe. Nasce da un brevetto di Manifattura del Seveso Spa, caratterizzato dal basso spessore di soli 5mm, è perfettamente resistente e modellabile su ogni superficie, facile da mettere in opera e ottimale per ogni tipo di finitura desiderata.



Ma come funziona ISOHELL? È un prodotto idrorepellente, che previene e ostacola efficacemente la penetrazione dell'acqua, e traspirante, per garantire il naturale scambio di vapore acqueo in eccesso della parete, ottenere la massima protezione di un muro e impedirne il deterioramento. Ha inoltre buone proprietà di isolamento termico che consentono di evitare lo

scambio termico delle pareti fredde e resiste a strappi e urti, è quindi in grado di coprire e risolvere crepe e micro cavillature superficiali delle facciate esterne. Oggi Manifattura del Seveso, con ISOHELL, introduce una vera novità, un nuovo parametro di valutazione del mondo dell'edilizia: quello della considerazione del benessere abitativo. www.isobell.it - BATIMAT, Stand: 1-A89

IRIS COATINGS leader nei rivestimenti intumescenti per un mondo più sicuro

Con le sue pitture intumescenti Iris Coatings si propone di creare una cultura di settore in materia di protezione al fuoco.

progetti europei e partecipa ai più importanti comitati normativi europei. "Noi vendiamo sicurezza" è il suo credo e il mercato lo riconosce autorevolezza e

IRISeal reagiscono al fuoco prolungando il tempo al collasso della struttura e formando un'efficace protezione antincendio di strutture metalliche, in cemento armato e legno. A conferma il suo impegno per l'ambiente e l'edilizia sostenibile ha ottenuto le più importanti attestazioni per uno dei



Primo accordo da 200 milioni
Diversi contratti di importo simile sono già in pipeline

verse operazioni di dimensioni analoghe in pipeline: stiamo contattando le medie imprese nostre clienti, per concludere altri accordi simili», dice Anna Roscio, responsabile imprese Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo. Sono, soprattutto, le medie imprese, infatti, ad avere la flessibilità necessaria a livello di governance per attivare questo tipo di operazioni, «ma auspichiamo di estendere presto anche a grandi operatori».

Il meccanismo di ricsessione di Intesa è basato su un accordo quadro pluriennale. «Sottoscriviamo un contratto - spiega Roscio - attraverso il quale, nell'arco di quattro anni, la controparte si impegna ad acquistare crediti in base alla sua capacità fiscale stimata». In questo modo, ogni volta che è necessario pagare un F24, «l'azienda ci comunica via web l'importo e noi gli mettiamo a disposizione dei crediti da compensare», aggiunge Roscio.

La convenienza per l'azienda arriva a questo punto: l'impresa guadagna sulla differenza tra il valore nominale del credito e il prezzo di acquisto. E, di fatto, riduce il proprio carico fiscale. Con questo schema, poi, l'acquirente non compra subito una grande massa di crediti che potrà compensare solo dopo anni. Quindi, non peggiora la sua posizione finanziaria.

Sullo sfondo c'è il tema della sicurezza delle cessioni e delle responsabilità di chi acquista, affrontato di recente anche dalla legge di conversione del decreto Aiuti bis: «Il nostro portafoglio crediti è certificato e molto controllato - sottolinea Anna Roscio -. Cediamo

Da 50 anni ha esperienza consolidata nei rivestimenti reattivi, è stata la prima azienda a condurre prove al fuoco a norme EN, collabora ai più prestigiosi

affidabilità nelle soluzioni di protezione antincendio passiva per l'industria delle costruzioni, ferroviaria e navale. I rivestimenti IRIS CHAR e i sigillanti

suoi prodotti di punta CHAR 21.

www.iriscoatings.it
BATIMAT, Stand: 2.1-D6

Iris Coatings. Da sinistra: Francesco Stolf, sales manager; Claudio Pagella, CEO; e Giovanni Cei, sales manager

NADDEO PORTE. L'eccellenza del Made in Italy nella produzione di porte e infissi

Naddeo Porte nasce nel 2008 da **Albino Naddeo e Antonio Mellone**.

Servizio capillare, trasporto celere e costi competitivi consentono alle sue porte in laminato di conquistare rapidamente il mercato nazionale.

Oltre all'esperienza con i rivenditori si rivolge anche alla GDO con importanti investimenti in macchinari 4.0 e un servizio completo dalla progettazione all'installazione.

Oggi produce circa 500 porte al giorno

in diverse tipologie: laminato, tranciato e massello di legno, laccate, intelaiate, fino alle porte ignifughe EI30.

Risponde alla forte domanda di infissi dando vita a **NP Serramenti**, l'azienda più importante del centro-sud per profiliti in PVC a marchio ALPHACAN.

Dalla collaborazione con l'importante estrusore francese e le due società nasce una pellicola di rivestimento interno coordinata, un servizio *Total Look* che abbina porte e infissi. Questo progetto

è presentato a BATIMAT con l'obiettivo di incrementare il mercato estero con un Export Strategist di esperienza come

Donato Montanino

Investimenti in risorse umane, macchinari, fiere, e qualità *Made in Italy* sono il segreto del successo di una giovane realtà tra le più interessanti in Italia.

www.naddeoportite.it
BATIMAT, Stand: 1-K101



A sx Albino Naddeo, CEO Naddeo Porte Srl
A dx Antonio Mellone, CEO Np Serramenti Srl