



BLOCCO CESSIONI E SCONTO IN FATTURA: GLI EFFETTI DELLO STOP

IL BLOCCO DELLA CESSIONE DEI CREDITI E SOPRATTUTTO DELLO SCONTO IN FATTURA HA GIÀ CAUSATO UN FORTE RALLENTAMENTO DELLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA RESIDENZIALE. LA CANCELLAZIONE DELLE DUE MISURE POTREBBE PERÒ AGEVOLARE I PICCOLI INSTALLATORI, MENTRE IN PRECEDENZA ERANO STATI FAVORITI I GRANDI GRUPPI CON MAGGIORE DISPONIBILITÀ FINANZIARIA. INOLTRE SI STA GIÀ MANIFESTANDO UN RAFFREDDAMENTO DEI PREZZI. INSOMMA, SIAMO DI FRONTE A UNA SITUAZIONE CON LUCI E OMBRE. RESTA PERÒ L'ENORME PROBLEMA DI QUEGLI OPERATORI CHE SI TROVANO ANCORA CON I CREDITI INCAGLIATI E LONTANO DA IPOTESI DI SOLUZIONE

DI MONICA VIGANÒ

Negli ultimi anni, installare un impianto fotovoltaico è stato piuttosto semplice grazie a varie alternative messe a disposizione del privato cittadino. Il cliente, a seconda della tipologia di intervento sull'immobile, poteva infatti sfruttare la classica detrazione al 50% oppure rientrare nella casistica contemplata dalla maxi agevolazione del Superbonus. Non solo. In caso di incapienza o scarsa disponibilità finanziaria, poteva optare per le opzioni di cessione del credito e sconto in fattura. Sicuramente queste due opzioni hanno rappresentato uno dei principali booster del mercato, rendendo gli interventi di installazione di nuovi impianti accessibili a una più vasta platea. E riuscendo a intercettare l'interesse delle realtà condominiali, più difficili da persuadere rispetto ai proprietari di abitazioni indipendenti. Ora però, con l'ennesimo cambio di rotta del legislatore, l'esercizio di queste due opzioni non è più possibile.

Sui nuovi interventi, certo. Ma l'effetto boomerang ha investito anche i cantieri già in essere e quelli in via di apertura. Cosa succederà ora? Le detrazioni perderanno di attrattività? E come possono gli installatori del fotovoltaico lavorare in un mercato che va incontro all'ennesimo drastico cambiamento? Ne abbiamo parlato con operatori del mercato.

SUPERBONUS STOP&GO

Il Superbonus, introdotto nel 2020, ha subito numerosi cambi di rotta. Si parla di oltre 20 modifiche normative, emanate dai tre Governi che si sono succeduti, in poco più di due anni. Fino ad arrivare alla fine del 2022, quando sembrava che la maxi detrazione potesse essere prorogata. E invece con la Legge di Bilancio c'è stato l'ennesimo dietro front, con una rimodulazione delle aliquote verso la progressiva cancellazione del meccanismo. «Parlare di stabilizzazione del Superbonus non è possibile considerando i numerosi provvedimenti che lo hanno interessato», commenta Tiziano Mariani, dottore commercialista e consigliere di Italia Solare. «È stata una continua corsa ad adeguarsi alle nuove disposizioni, che venivano adottate tramite decreti legge con efficacia immediata». Se quindi in origine la misura ha funzionato come volano per il mercato edilizio, in seguito i molti interventi che l'hanno riguardata hanno di fatto portato a un suo blocco. Tra le cause principali di questi provvedimenti ci sono le frodi ai danni dello Stato. «Ma la maggior parte di queste frodi è imputabile ai cosiddetti bonus minori, in primis il bonus facciate, che non erano soggetti a verifiche stringenti quanto il Superbonus. Il quale, tuttavia, è stato preso come capro espiatorio e additato come il grande colpevole», aggiunge Tiziano Mariani di Italia Solare. In effetti oltre il 95% delle frodi sembra essere stato generato da bonus diversi dal Superbonus, soprattutto perché per molto tempo queste detrazioni cosiddette minori non sono state oggetto di controlli da parte dei professionisti. Infatti negli iter di definizione delle opzioni di cessione del credito e sconto in fattura, i professionisti tra cui asseveratori e commercialisti non sono stati coinvolti fino a fine 2021.

UN BLOCCO GIÀ ESISTENTE

Comunque sia, considerando tutte le modifiche normative che si sono succedute nel tempo, non sembra che l'ultima manovra legislativa, ovvero il decreto 11/2023 emanato lo scorso 16 febbraio, sia stata la causa principale dell'ennesimo blocco dei cantieri. «In conseguenza ai continui cambi di normativa, già tra gennaio e marzo dello scorso anno abbiamo assistito a un blocco della cessione del credito», spiega Fabio Vidotto, amministratore delegato di Detrazioni Facili, rete di professionisti che supporta aziende e privati nella gestione delle pratiche di detrazione fiscale. «La maggior parte degli istituti bancari ha smesso di acquistare crediti a segui-



INTERVENTO REALIZZATO DA ENERGIE RINNOVABILI PETRETTO. SI TRATTA DELL'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 6 KWP CON 15 MODULI FOTOVOLTAICI QCELLS DELLA POTENZA DI 400 W. L'IMPIANTO SFRUTTA UN INVERTER AZZURRO 1PH HYBRID 6000 ZSS E NON È DOTATO DI SISTEMA DI ACCUMULO. IL LAVORO È STATO FATTO SFRUTTANDO LA DETRAZIONE FISCALE AL 50%

<p>EG-NT54-HLV 410~430W</p>	<p>EG-NT60-HLV 460~480W</p>
<p>EG-NT72-HUV 550~570W</p>	<p>EG-NT72-HU/BF-DG 550~570W</p>

STAR PRO 410~570W

high efficiency module

- Lower degradation during life cycle
- Mature system matching
- Excellent temperature coefficient
- Higher efficiency

Email:marketing@egingpv.com (24hours online)



HANNO DETTO



“Calo della domanda nel residenziale del 40-50%”

Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili

«Prevediamo un calo della domanda nel segmento residenziale tra il 40% e il 50%. In questa situazione, molti installatori si sposteranno sul segmento commerciale che continuerà a crescere».



“Superbonus grande colpevole”

Tiziano Mariani, dottore commercialista e consigliere di Italia Solare

«La maggior parte delle frodi che hanno spinto il Governo a intervenire è imputabile ai bonus minori. Ma il Superbonus è stato additato come il grande colpevole».



“Ridimensionamento dei lavori come numero e dimensioni”

Fabio Vidotto, amministratore delegato di Detrazioni Facili

«Ci sarà una riduzione drastica del numero di cantieri che scenderanno in maniera importante non solo come quantità ma anche come dimensioni».



“Proporre soluzioni economiche al cliente”

Claudio Conti general manager di MC Energy

«Chi è in grado di portare soluzioni economiche sarà come chi, un anno fa, poteva lavorare con lo sconto in fattura».



to dei vincoli di cessione introdotti dal legislatore. Questo ha portato al blocco del meccanismo e ai cosiddetti crediti incagliati di cui oggi tanto si parla. La colpa del blocco, quindi, non è attribuibile a banche o assicurazioni. Si tratta di una conseguenza dei continui cambi di rotta della normativa. E il decreto dello scorso febbraio, in questo senso, non ha cambiato più di tanto le cose». Dal punto di vista di un'azienda, non avere supporto da parte degli istituti bancari causa comunque uno stallo nell'operatività. Così attualmente ci sono diversi cantieri fermi perché le imprese preferiscono pagare penali piuttosto che anticipare i costi senza avere certezza di appoggio da parte delle banche. Continuano a lavorare soprattutto quelle imprese che si sono svincolate dai meccanismi di cessione del credito e sconto in fattura.

Superbonus 110%: al 28 febbraio 2023 oltre 384mila interventi

Secondo i dati resi noti da Enea, al 28 febbraio 2023 in Italia risultavano incentivati 384.958 interventi edilizi con il meccanismo del Superbonus 110%. Il risultato è in crescita del 3,4% rispetto al 31 gennaio 2023 quando si contavano 372.303 interventi.

Sempre al 28 febbraio, il totale degli investimenti ammessi a detrazione superava i 68 miliardi di euro.

Anche in questo caso si tratta di un dato in crescita: +4,62% rispetto al 31 gennaio, quando gli investimenti ammontavano a 65 miliardi di euro.

Del totale delle asseverazioni protocollate, 54.860 fanno riferimento ai condomini (13,4%, erano 51.247 al 31 gennaio), 221.138 agli edifici unifamiliari (58%, erano 215.105 a fine gennaio) e 108.954 alle unità immobiliari indipendenti (28,6%, erano 105.945 alla fine del mese precedente).

Gli investimenti medi relativi ai condomini sfiorano i 600.000 euro. Quelli riferiti agli edifici unifamiliari ammontano a 113.913 euro e quelli alle unità immobiliari indipendenti a 96.706 euro. Solo nel mese di febbraio sono 12.655 gli interventi incentivati con il Superbonus, per una crescita di circa 3 miliardi di euro di investimenti rispetto al dato di fine novembre. La Regione con il maggior numero di asseverazioni depositate è la Lombardia (60.795) seguita da Veneto (48.250) e Lazio (31.372).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare i dati degli investimenti in Superbonus al 28 febbraio 2023



NON A TUTTI INTERESSA

Il fatto che queste opzioni siano state da molte aziende abbandonate già da mesi lo confermano diversi installatori. Ad esempio Mario Micali, titolare della società di installazione di impianti da fonti rinnovabili CarbOff Italia, con sede nel milanese, ammette di aver lavorato bene con il Superbonus ma di aver proposto lo sconto in fattura solo i primi mesi del 2021. Dopodiché il committente ha anticipato le spese degli interventi chiedendo prestiti ponte alle banche e cedendo loro il credito poi maturato. «Personalmente, il principale problema che abbiamo dovuto affrontare è riferito alla scarsità di materiale e al progressivo innalzamento dei prezzi che ci ha costretti a dover fare molto magazzino, tenendo bloccate molte risorse», spiega Mario Micali.

Per chi è abituato a lavorare senza sconto in fattura e cessione del credito quindi il cosiddetto decreto blocca cessioni non ha avuto grandi conseguenze. «Per quanto ci riguarda, abbiamo sempre lavorato principalmente senza sconto in fattura, in riferimento al Superbonus», spiega ad esempio Angela Piergiovanni, titolare di Greenprime, società di consulenza e vendita in ambito energie rinnovabili con sede in provincia di Chieti. «Abbiamo optato per la cessione dei crediti alle banche con cui avevamo accordi specifici, per cui il decreto blocca cessioni non ci ha creato problemi». La società ha lavorato con il Superbonus fino a circa sei mesi fa, quando concretamente hanno iniziato a cessare gli acquisti dei crediti da parte delle banche. Dopodiché ha maggiormente abbracciato i bonus minori, lavorando dapprima con cessione del credito a una società esterna e in seguito con sconto in fattura al cliente. Il quale però, nella maggior parte dei casi, ha sempre ritenuto più conveniente pagare l'intera operazione per poi gestire in autonomia i crediti maturati.

Anche Bioenergia, società padovana di consulenza, installazione e post vendita di sistemi per risparmio energetico, ha lavorato stringendo accordi con le banche per una maggior



INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DA CARBOFF ITALIA. L'EDIFICIO, SITUATO A LONATE POZZOLO IN PROVINCIA DI VARESE, È STATO DOTATO DI IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 6,64 KWP COMPOSTO DA 16 PANNELLI LG DA 415 W CON INVERTER SOLAREEDGE E OTTIMIZZATORI E BATTERIA TESLA POWERWALL DA 13,5 KWH

tutela. «Grazie a questi accordi, siamo riusciti a lavorare bene anche quando si sono bloccate le cessioni dei crediti», conferma il direttore vendite e marketing Lorenzo Valer. «Abbiamo pianificato il numero delle nostre installazioni ed abbiamo firmato solo i contratti che eravamo sicuri di poter portare a termine. Per questo abbiamo cessato di prendere incarichi con il Superbonus un anno prima della sua scadenza temporale. In due anni abbiamo realizzato oltre 800 interventi in Superbonus con una media di oltre 50 installazioni al mese. Avere seguito questa modalità di lavoro ci ha concesso di chiudere ogni cantiere e di restare un'azienda solida e sana. Grazie a queste accortezze non abbiamo accusato il colpo del decreto blocca cessioni». Insomma, dal punto di vista dell'offerta, a soffrire l'emanazione del decreto 11/2023 sembra che siano le aziende che lavoravano ancora con cessione del credito. Ma a quanto pare le piccole realtà si erano già messe al riparo. «Ci riferiamo comunque a un decreto che sarà oggetto di conversione in legge e sul quale è auspicabile venga attuata qualche modifica», sottolinea Tiziano Mariani di Italia Solare. Al momento sono stati presentati circa 300 emendamenti per modificare il testo del decreto, i cui effetti saranno chiari a metà aprile, dopo la sua conversione in legge.

I BONUS SENZA OPZIONI

Ma è comunque indubbio che il blocco delle opzioni, come avviene con qualsiasi modifica delle carte in tavola, abbia portato a un periodo di stallo. Di fatto, i cantieri che erano in discussione sono al momento fermi. E non è detto che ripartiranno, se il decreto non sarà modificato. Soprattutto in riferimento al Superbonus che comunque, con l'inserimento dell'aliquota al 90% e il limite del quoziente familiare, era di fatto già diventato inaccessibile alle unifamiliari con la Legge di Bilancio 2023. Tuttavia così, senza sconto in fattura e cessione del credito, risulta di difficile applicazione anche nel caso dei condomini. «Il Superbonus senza le opzioni perde praticamente significato», commenta Tiziano Mariani di Italia Solare. «Nel caso dei condomini, l'imposta lorda dei condòmini a disposizione per poter recuperare i crediti in quattro anni deve essere elevata. E non sempre è così». Insomma, sconto in fattura e cessione del credito sono da ritenuti il vero motore del Superbonus. Per Alberto Pinori, direttore generale Fronius Italia e presidente Anie Rinnovabili, sono invece la benzina di Superbonus e bonus minori: «Se il parco auto circolante inquina troppo, la soluzione è proporre macchine meno inquinanti, non togliere il carburante. Qui invece si è tolto il carburante causando un blocco non solo dei nuovi cantieri ma anche di quelli attuali. Dal punto di vista dei fornitori, c'è paura e sfiducia. C'è il rischio che le società rallentino per timore di avventurarsi in un contesto ancora troppo confuso



PRODOTTI E SOLUZIONI PER APPLICAZIONI FOTOVOLTAICHE

UN'OFFERTA COMPLETA

Il settore fotovoltaico richiede prodotti che garantiscano grande affidabilità e sicurezza degli operatori. LOVATO Electric, forte di una decennale esperienza e di tecnologie progettuali e produttive all'avanguardia, propone una gamma completa di componenti elettromeccanici ed elettronici a garanzia di impianti duraturi ed affidabili.

				
Portafusibili e fusibili	Scaricatori in AC e DC	Interruttori magnetotermici differenziali	Sezionatori in DC	Contattori
				
SPI di bassa tensione CEI 0-21	SPI di media tensione CEI 0-16	Alimentatore di backup per SPI	Modem GSM per SPI	Quadri di commutazione rete/isola



Lovato electric
 ENERGY AND AUTOMATION
www.LovatoElectric.com





HANNO DETTO



“Addio al Superbonus già un anno fa”

Lorenzo Valer, direttore vendite e marketing di Bioenergia

«Abbiamo cessato di lavorare con il Superbonus un anno prima della sua scadenza. Così non abbiamo accusato il colpo del decreto blocca cessioni».



“Acceleratore per i bonus minori”

Michele Petretto, titolare di Energie Rinnovabili Petretto

«Senza le due opzioni, difficilmente una famiglia potrà sostenere le spese previste da interventi in Superbonus. Il decreto del 16 febbraio può fungere da acceleratore per i bonus minori».



“Ritorno all'era pre Superbonus”

Mario Micali, titolare di CarbOFF Italia

«Per molti la possibilità di cedere il credito era fondamentale. Penso che il mercato si ridimensionerà e tornerà simile a quello che si aveva nell'era pre Superbonus».



“I professionisti lavoreranno con più serenità”

Angela Piergiovanni, titolare di Greenprime

«Si tornerà a lavorare con maggiore onestà come avveniva prima del 110. Continueranno a lavorare coloro i quali conoscono la materia. Anzi sono certa che lavoreranno anche meglio di ora».

INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DAI PARTNER DI DETRAZIONI FACILI SU UNA VILLETTA BIFAMILIARE SITUATA A CASTAGNOLE DELLE LANZE, IN PROVINCIA DI ASTI. IN PARTICOLARE SONO STATE INSTALLATE SCHERMATURE SOLARI E CHIUSURE OSCURANTI, SONO STATI SOSTITUITI GLI INFISSI ESISTENTI. SONO STATI INSTALLATI DUE IMPIANTI FOTOVOLTAICI, UNO PER UNITÀ ABITATIVA, CON POTENZA PARI A 6,4 KWP. GLI IMPIANTI CONSISTONO IN 16 MODULI FOTOVOLTAICI TSC POWER XT-400PM DA 400 W E SISTEMA DI BATTERIE SENEK V3 HYBRID DA 9,6 KWH. INFINE PER CIASCUNA UNITÀ ABITATIVA È STATA INSTALLATA UNA COLONNINA DI RICARICA PER AUTO ELETTRICHE DA 7,4 KW



PRIMA



DOPO

e in via di definizione». Dal punto di vista della domanda invece, con la cancellazione di queste due opzioni, l'attrattiva della maxi detrazione cala in maniera importante. Al contrario, tornano più attraenti e convenienti i bonus minori. Michele Petretto, titolare di Energie Rinnovabili Petretto di Sassari, azienda installatrice di impianti da fonti rinnovabili, spiega: «Senza le due opzioni, difficilmente una famiglia potrà sostenere le spese previste da interventi in Superbonus e aver capienza per recuperare i crediti maturati in quattro anni. Credo quindi che questo decreto possa fungere da acceleratore per i bonus minori».

VERSO UN CALO DELLA DOMANDA

Sempre tenendo a mente che il decreto è in fase di analisi e che i suoi effetti saranno quantificabili solo dopo la sua conversione in legge, è possibile comunque delineare un probabile panorama futuro. Il dato di fatto è che i clienti dovranno pagare l'intero ammontare degli interventi per poi recuperare i crediti maturati portandoli in detrazione in quattro anni nel caso del Superbonus e in dieci anni nel caso di bonus minori. Una prima considerazione è da farsi sul pagamento di tutti i costi, che richiede una liquidità attualmente scarsamente disponibile. Sono quindi pochi i soggetti che potranno permettersi di sostenere le spese degli interventi, siano essi con Superbonus o con bonus minori. Inoltre, qualora anche ci fosse liquidità a disposizione, bisognerebbe vedere la capienza Irpef di questi soggetti per capire se hanno la possibilità di recuperare i crediti maturati con le detrazioni negli anni previsti.

Tutto ciò porta a ipotizzare un calo della domanda. Mario Micali di CarbOFF Italia sostiene ad esempio che «per molti la possibilità di cedere il credito era fondamentale. Per cui adesso penso che il mercato si ridimensionerà e tornerà simile a quello che si aveva nell'era pre Superbonus». Per alcuni operatori del mercato il calo sarà addirittura notevole. «Ci sarà una riduzione drastica del numero di cantieri che scenderanno in maniera importante non solo come quantità ma anche come volume», spiega Fabio Vidotto di Detrazioni Facili. Per lui come per altri operatori del mercato, la nicchia di mercato sta in una clientela altospesante che non risente di eventuali crisi e che può disporre di liquidità per coprire l'intero importo dell'operazione, oppure che è facilmente finanziabile dalle banche.

IL SOLARE NON SI FERMA

Anche Alberto Pinori di Anie Rinnovabili pensa che la domanda calerà consistentemente: «Prevediamo un calo della domanda nel segmento residenziale tra il 40% e il 50%, ma non si esclude che possa essere ancora più marcata. Molti installatori si sposteranno sul segmento commerciale che invece prevediamo continuerà a crescere». Secondo Pinori, il segmento residenziale, con quest'ultimo decreto, è entrato in difficoltà. In più, con l'arrivo della direttiva europea sull'efficientamento del parco immobiliare, molte persone opereranno per aspettare nuovi eventuali sviluppi con la convinzione che il Governo emanerà qualche nuovo strumento incentivante. A ciò si aggiunga che il cliente, avendo una minor capacità di spesa, farà investimenti più oculati. In riferimento al fotovoltaico, tuttavia, sembra ormai chiaro che esso rappresenti la strada migliore per raggiungere l'indipendenza energetica. Per questo molti installatori sono certi che la richiesta di nuovi impianti non subirà cali rilevanti. «Ormai il volano per il fotovoltaico non si blocca», sostiene Michele Petretto di Energie Rinnovabili Petretto. «Inizialmente forse ci sarà un rallentamento ma poi il cliente finale si abituerà ad abbandonare l'idea della cessione del credito e tornerà ad apprezzare i meccanismi delle detrazioni tradizionali. Ci sarà congiuntamente una diminuzione dei prezzi e quindi il fo-

La soluzione di Micro Finance: il credito al consumo

In un momento come questo, caratterizzato da scarsa liquidità da destinare a lavori di ristrutturazione e all'installazione di impianti fotovoltaici, si fa sempre più importante l'identificazione di soluzioni finanziarie che possano aiutare il cliente a sostenere la spesa degli interventi proposti. Si fa largo in questo con-testo il cosiddetto credito al consumo, ovvero un contratto in base al quale si concede al cliente un credito sotto forma di dilazione di pagamento, finanziamento o prestito.

TRA STALLO E CRESCITA FUTURA

«Con l'avvicinarsi della fine del Superbonus e soprattutto con la cancellazione delle opzioni di cessione del credito e sconto in fattura, la domanda di nuovi impianti fotovoltaici ha avuto certamente una variazione sino ad alcuni casi ridursi», spiega Franco Reali, marketing senior partner di Micro Finance, agenzia in attività finanziaria di Cofidis, specializzata nel credito a distanza. Tuttavia secondo Franco Reali lo stallo attuale della domanda è dovuto alla normativa in itinere. In sostanza, si sta attendendo cosa accadrà definitivamente, una volta che il decreto del 16 febbraio diventerà legge, alle agevolazioni fiscali e ai crediti ceduti alle banche. Dopodiché la domanda tornerà a crescere, complice anche la direttiva Case Green approvata dall'Unione europea.

IL CREDITO AL CONSUMO

In questo contesto, il credito al consumo diventa una leva di marketing ancora più importante. Infatti, come conferma Franco Reali, sono aumentate le richieste di aziende che chiedono di essere convenzionate con Cofidis. Questa convenzione concede alle aziende partner la possibilità di fruire del credito al consumo e di proporre quindi ai propri clienti la rateizzazione delle spese per i lavori commissionati. «Il privato cittadino che si rivolge a un'azienda nostra convenzionata, ha la possibilità di sfruttare i servizi di prestito finalizzato Cofidis e quindi di poter sostenere la spesa richiesta. In ogni caso in sinergia con l'azienda convenzionata siamo pronti con tabelle con "effetto marketing" con prima rata anche sino a 180 giorni. Si tratta di un lavoro di squadra e la nostra rete commerciale è già pronta a fornire assistenza tramite l'email dedicata comunicazioni@micro-finance.it»

tovoltaico in breve recupererà di appeal. Ormai la tecnologia è sdoganata».

SOLUZIONI SU MISURA

Dal punto di vista del fornitore, la rimodulazione della domanda e soprattutto il blocco a cessione dei crediti e sconto in fattura portano a conseguenze facilmente ipotizzabili. In prima battuta si potrebbe assistere a una stabilizzazione dei prezzi a causa di una domanda più contenuta e circoscritta.

Inoltre l'attenzione del cliente alla spesa si traduce, per l'installatore, nell'opportunità di proporre soluzioni cucite su misura delle sue specifiche esigenze. Ci si aspetta infatti un ritorno a una preventivazione più oculata, dal momento che il cliente presterà maggior attenzione a quel che gli viene proposto, dovendo sostenerne la spesa. Questo agevolerà il lavoro degli installatori più piccoli, che possono disegnare prodotti ad hoc e

sono slegati da pacchetti standard, solitamente appannaggio per lo più dei grandi gruppi.

A proposito dei grandi gruppi, per loro ora sembra aprirsi un periodo potenzialmente difficile. Infatti la forza dei grossi operatori era proprio il poter proporre al cliente la cessione del credito e soprattutto lo sconto in fattura. Ora, senza queste due opzioni, c'è la possibilità che il cliente preferisca tornare ad affidarsi al piccolo installatore che, anche se ha tendenzialmente prezzi più alti per logiche di economie di scala, può per lui rappresentare un referente diretto con il quale potersi interfacciare.

SELEZIONE DEL MERCATO

Non sono solo i grandi gruppi però che potrebbero soffrire il blocco delle opzioni. Con loro, anche le aziende meno solide e strutturate, o quelle che sono nate cavalcando l'onda del Superbonus. Ci si aspetta, per certi versi, una sorta di selezione

PERCHÉ LA SOSTENIBILITÀ È
IMPORTANTE PER TUTTI NOI!

EXE[®]
power for a better world



MARS
MODULO MONOCRISTALLINO A 120 CELLE, POTENZA: 440 - 460 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM](https://www.exesolar.com)



del mercato dal punto di vista dell'offerta. «Penso si tornerà a lavorare con maggiore onestà come avveniva prima del 110», spiega Angela Piergiovanni di Greenprime. «Probabilmente spariranno coloro i quali hanno avviato l'attività per lucrare nell'epoca del Superbonus senza conoscenze, competenze né etica. Mentre con-

tinueranno a lavorare coloro i quali conoscono la materia. Anzi sono certa che lavoreranno anche meglio di ora». Insomma, la domanda probabilmente premierà le realtà più solide e competenti, in grado di rappresentare un punto di riferimento per il cliente.

Il ritorno del piccolo installatore, di una do-

manda più sana e di investimenti più oculati fanno pensare a un mercato più democratico e non drogato, come lo è stato negli ultimi anni, da slogan propagandistici che hanno avuto conseguenze per certi versi disastrose. Si potrebbe dire quindi che il decreto blocca cessioni consentite di ripristinare un mercato in cui ci sia una vera contrapposizione tra domanda e offerta. «Il mercato del Superbonus ha come stortura insita il fatto che il cliente è poco interessato al prezzo perché non è lui che paga», sostiene Tiziano Mariani di Italia Solare. «Contrapponendo in modo sano domanda e offerta, il mercato torna in libera concorrenza. Tuttavia è chiaro che in termini di numero di interventi non si potrà avere una situazione paragonabile al booster che era costituito da cessione del credito e sconto in fattura».

INTERVENTO IN SUPERBONUS REALIZZATO DA BIOENERGIA. SI TRATTA DELL'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 9,02 KWP REALIZZATO COME LAVORO TRAINATO SU UN'ABITAZIONE INDIPENDENTE DI ALBIGNASEGO, IN PROVINCIA DI PADOVA. L'IMPIANTO CONTA 22 MODULI HYUNDAI DA 410 W E 1 INVERTER HUAWEI DA 6 KW.



PACCHETTI A TUTTO TONDO

Quindi, in questo potenziale contesto caratterizzato da investimenti più oculati da parte del cliente finale, all'installatore è richiesta la capacità di rimodulare la sua proposta commerciale. Per esempio, affiancando a essa un pacchetto servizi che comprenda una soluzione finanziaria per consentire al cliente di affrontare l'investimento senza che esso impatti in modo rilevante sulle sue finanze. Oppure proponendo al potenziale cliente lo studio di un progetto preliminare che consenta di capire le reali necessità e quindi di disegnare su di esse un prodotto ad hoc e non preconfezionato.

Il focus sarà quindi il passaggio da una semplice proposta di vendita e installazione a un pacchetto che comprenda anche consulenza e servizi pre e post vendita.

MC Energy ha ad esempio strutturato un servizio che può aiutare gli installatori a portare soluzioni economiche oltre che tecniche al cliente. «Oggi, chi è in grado di portare soluzioni economiche sarà come chi, un anno fa, poteva proporre lo sconto in fattura», spiega Claudio Conti general

Lo scoglio dei crediti incagliati

Il decreto del 16 febbraio 2023 ha cancellato le opzioni di cessione del credito e sconto in fattura. Ma non ha saputo trovare soluzioni ai cosiddetti crediti incagliati.

Se il credito è rimasto in capo al committente, è possibile far usare la detrazione a un altro soggetto titolato senza bisogno di alcuna cessione. Quindi soggetti che possono poi detrarre questi crediti in dichiarazione dei redditi. Ad esempio i proprietari o i titolari della nuda proprietà o di un reale diritto di godimento, i detentori (inquilini e comodatari), i familiari conviventi, il coniuge separato e i conviventi di fatto. È sufficiente che siano immobili a disposizione del soggetto con cui si sta esercitando la convivenza, non necessariamente immobili su cui si fanno i lavori.

LIBERA CIRCOLAZIONE TRA BANCHE

Se invece il credito è rimasto nei cassetti fiscali delle aziende, l'ideale sarebbe rimettere in gioco gli istituti bancari. Nel decreto 11/2023, all'articolo 1, si elencano i documenti del cessionario che consentono di escludere il concorso della violazione con il cedente e quindi portano a una maggior sicurezza il soggetto che li acquisisce. Questo è un primo passo per poter far sì che le banche rientrino all'interno del mercato. Dopodiché, il meccanismo che potrebbe rimettere in moto il sistema è la possibilità di utilizzare i crediti acquisiti in compensazione per il pagamento delle imposte tramite F24. «I temi sono due», spiega Tiziano Mariani di Italia Solare. «La diminuzione delle responsabilità per l'acquirente e l'utilizzo dei crediti per il pagamento imposte. La capienza del sistema bancario potrebbe essere aumentata attraverso l'uso di crediti acquisiti dalle Banche per pagare gli F24 per imposte dei clienti».

Alcuni operatori del mercato suggeriscono poi la libera circolazione dei crediti all'interno del circuito bancario. «Una volta che la banca ha verificato con gli advisor la provenienza del credito e acquisito un credito sano, deve essere in grado di rivenderlo liberamente senza vincoli particolari così com'era nei primi tempi del Superbonus», suggerisce Fabio Vidotto di Detrazioni Facili, secondo il quale le altre soluzioni suggerite rappresentano dei palliativi.

Un'altra proposta proveniente dal mercato potrebbe essere la creazione di un fondo di garanzia che possa portare liquidità alle aziende e dar loro la possibilità di consumare i crediti nei cassetti fiscali. «Le aziende potrebbero così accedere a finanziamenti molto spesso preclusi. Un'azienda in sofferenza di liquidità, infatti, non potrebbe altrimenti accedere a finanziamenti da parte delle banche. Questa soluzione richiede un intervento diretto dello Stato che al momento non c'è», sostiene Claudio Conti di MC Energy.

UNA SITUAZIONE CRITICA

Quello che sta succedendo ora è una stortura del mercato non indifferente. Sembra infatti che alcune grandi aziende si stiano facendo avanti proponendosi come acquirenti dei crediti incagliati, acquisendoli però alla metà del prezzo. Le aziende in difficoltà potrebbero vedere questa come unica alternativa alla dichiarazione di fallimento. Questo meccanismo farebbe tornare alla ribalta le multinazionali, le uniche che possono permettersi una simile manovra. «Ci siamo sempre battuti perché nel meccanismo della cessione del credito ci fossero solo istituti finanziari», spiega Alberto Pinori di Anie Rinnovabili. «Se venisse liberalizzata la circolazione dei crediti al di fuori del circuito bancario, riuscirebbero a intervenire solo le grandi imprese. Nessuna azienda è tanto strutturata se non i grandi gruppi, per cui il piccolo installatore si troverebbe costretto a lavorare per loro, pena l'impossibilità di cedere i crediti maturati. Se invece la cessione viene ripristinata e liberalizzata solo all'interno del circuito bancario, il mercato risulterebbe più stabile e democratico. Tutti potrebbero lavorare in maniera indipendente sapendo di poter cedere i propri crediti agli istituti. In ogni caso la cessione del credito va reintrodotta almeno per gli incapianti al fine di non penalizzare iniziative laddove vi siano soggetti Irpef che non hanno capienza fiscale». Tuttavia secondo Pinori se anche venisse ripristinata l'opzione di cessione del credito ora, la sfiducia degli operatori è tale che non sortirebbe gli effetti sperati. La proposta è quindi quella di ripristinare l'opzione e congiuntamente snellire la procedura semplificando la cessione dei crediti dalle società alle banche.

manager di MC Energy. «Per questo abbiamo creato il servizio Incassa Facile che supporta le vendite degli installatori. Si tratta di un finanziamento che qualsiasi operatore può proporre ai propri clienti per consentire loro di sostenere le spese di installazione di nuovi impianti».

La possibilità di appoggiarsi a società finanziaria è proposta da diversi operatori del mercato, che confermano come la mancanza di liquidità spinga il committente già da tempo a trovare soluzioni economiche.


Un trend che, con la cancellazione delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito, sembra destinato a rafforzarsi. «Nel nostro ambito operativo, direi che i clienti che hanno liquidità a disposizione non superano il 10%», sostiene Angela Piergiovanni di Greenprime. «Per questo proponiamo un servizio di finanziamento. Una volta estinto il debito con la finanziaria, il rientro economico è importante e questo convince il cliente della bonarietà dell'investimento».

Altro servizio che può fare la differenza in fase di preventivazione riguarda la manutenzione e il monitoraggio da remoto, come fa Bioenergia. «Monitoriamo tutti i clienti da remoto e nel giro di qualche ora riusciamo a dare risposte a eventuali problematiche o richieste di controlli e di assistenza», spiega Lorenzo Valer. Al cliente non è richiesto alcun esborso economico e non deve attendere l'intervento fisico del personale aziendale. Per cui anche l'assistenza diventa un'esperienza positiva, che contribuisce al passaparola. E nel caso degli installatori più piccoli, che operano a livello locale, questo può

rappresentare un volano non indifferente per la propria attività.

VISIONE A LUNGO TERMINE

Che si tratti però di grandi gruppi o di piccoli installatori indipendenti, tutti sono d'accordo su una cosa. Per poter lavorare in armonia occorre porre fine all'incertezza normativa. Occorre una visione lungimirante a 5 o 10 anni con una legislazione chiara e con detrazioni stabilizzate nel lungo periodo. Così facendo si darebbe la possibilità alle aziende di strutturarsi per rispondere alle sfide del mercato, che risulterebbero anche più facilmente prevedibili. «Sarebbe anche auspicabile un incremento dell'aliquota detratrice al 75%, recuperabile in cinque anni anziché dieci», sostiene Alberto Pinori di Anie Rinnovabili. «Questa potrebbe essere una soluzione compensativa alle cancellazioni di sconto in fattura e cessione del credito che, se anche

venissero reintegrati ora, non sortirebbero l'effetto desiderato di rianimare questo segmento di mercato, considerando la totale sfiducia degli operatori e dei cittadini verso il Governo e il tempo necessario a domanda e offerta di metabolizzare le nuove disposizioni legislative per ripartire». Tutti sono poi concordi sulla necessità di un colloquio più costante con gli esponenti della politica nazionale, che dovrebbero coinvolgere maggiormente i professionisti dell'efficientamento energetico nella definizione di un panorama normativo certo e stabile nel tempo. Un panorama che possa davvero rappresentare un supporto alla diffusione delle energie rinnovabili in ogni segmento di mercato. Perché se da un lato la strada delle energie rinnovabili come soluzione ambientale ed energetica è tracciata, dall'altro non potersi strutturare nel medio/lungo periodo frena il percorso evolutivo del settore. 



INTERVENTO REALIZZATO DA GREENPRIME SU ABITAZIONE BIFAMILIARE SITUATA A MONTESILVANO. IN PROVINCIA DI PESCARA. È STATO INSTALLATO CON DETRAZIONE FISCALE AL 50% UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3 KWP COMPOSTO DA 10 MODULI PEIMAR DA 350 W, INVERTER ABB, SENZA ACCUMULATORI. L'INTERVENTO HA PREVISTO ANCHE L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO SOLARE TERMICO.

DAI VALORE ALLA TUA TERRA.

PRODOTTI
100%
made in Italy



OPERA2 SISTEMI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI A TERRA

BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Il sistema di fondazione con pali si contraddistingue per il basso impatto ambientale e preserva l'integrità del suolo in caso di rimozione.

OTTIMA RESISTENZA

Il palo di fondazione costituito da una lamiera pressopiegata, supporta elevate forze di torsione e infissione anche in suoli rocciosi o calcarenitici.

RESISTENZA ALLA CORROSIONE

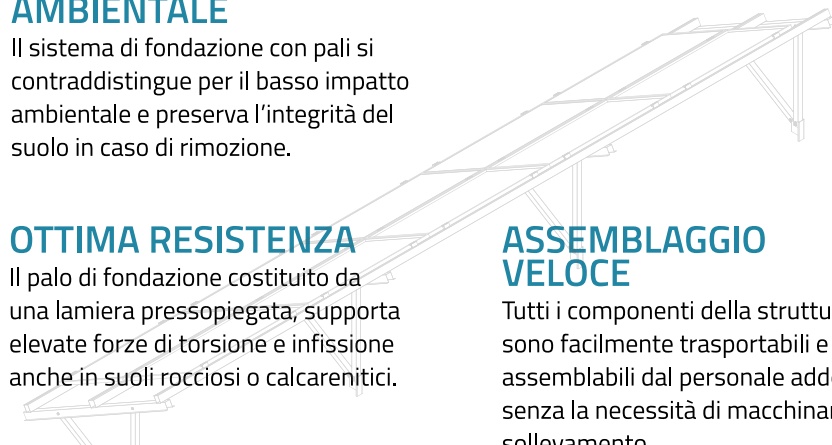
La zincatura a caldo dei profili, secondo norma, UNI EN ISO 1461, e l'utilizzo, di bulloneria inox Aisi 304 garantiscono un'ottima resistenza alla corrosione.

ASSEMBLAGGIO VELOCE

Tutti i componenti della struttura sono facilmente trasportabili e assemblabili dal personale addetto senza la necessità di macchinari di sollevamento.

CONFIGURAZIONI ORIZZONTALI E VERTICALI

La struttura è stata progettata indifferentemente per configurazioni sia orizzontali che verticali, per qualsiasi modulo.



Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!



Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) – Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

seguici sui canali social

