

Verona, 11 maggio 2020

FOCUS

La ripresa del settore delle manutenzioni edili Eco-bonus e Sisma-bonus al 100% Cessione del credito e sconto in fattura

NOVITA' ATTESE NEL DECRETO MAGGIO 2020

DISCLAIMER: La presente circolare ha il solo scopo di fornire informazioni di carattere generale e non costituisce un parere professionale né può considerarsi come sostitutivo di una consulenza specifica.

INFORMATIVA AI SENSI DEL REGOLAMENTO EUROPEO 679/16 (GDPR): La presente circolare è inviata a soggetti che hanno fornito liberamente i propri dati personali nel corso di rapporti professionali, di incontri o simili. I dati personali in questione sono trattati per finalità collegate ai rapporti professionali intercorrenti con gli interessati, per finalità informative ma non sono comunicati a soggetti terzi. Il "titolare" del trattamento dati è Studio Righini e Associati con sede in Verona, Piazza Cittadella, 13. Il trattamento dei dati è curato solo da soci, collaboratori e dipendenti incaricati del trattamento o da incaricati di occasionali operazioni di manutenzione. Qualora Lei avesse ricevuto la presente circolare per errore oppure desiderasse non ricevere più comunicazioni di questo tipo in futuro potrà comunicarcelo inviando una e-mail a studiorighini@studiorighini.it

A cura di Marco Ghelli

Facciamo un passo indietro: il “*bonus casa*” previsto nel 1998 (Governo Prodi) ha dato fin da subito effetti importanti nel comparto delle manutenzioni e ristrutturazioni del comparto edile, settore trainante per l’economia nazionale, caratterizzato da un grande effetto moltiplicatore, essendo opere che necessitano di risorse di produzione italiane.

L’efficacia del bonus, che ricordiamo è una detrazione fiscale, è sempre stata però limitata da almeno tre fattori:

- 1) Fattore tempo: trattasi di una detrazione fiscale recuperabile in 10 anni;
- 2) Rischio di incapienza fiscale dei beneficiari: l’effettiva possibilità di ottenere i risparmi fiscali garantiti dal bonus fiscale è soggetta al rischio di incapienza del reddito, che ci deve essere in tutti i 10 anni in cui il bonus genera il suo effetto positivo.
- 3) Fattore finanziario: i lavori si pagano all’esecuzione mentre il bonus si recupera in un arco temporale (10 anni).

Per superare questi limiti il Legislatore ha, dapprima, inserito la possibilità di cedere il bonus fiscale ai fornitori (mediante la cessione il bonus fiscale si trasforma da una detassazione ad un credito d’imposta) e, successivamente, con il “Decreto crescita” (aprile 2019) ha inserito anche il meccanismo dello “sconto in fattura”.

Mediante questo meccanismo il beneficiario del bonus, cioè il committente dei lavori che danno diritto ad ottenere il bonus fiscale, può nei fatti cedere il bonus al fornitore che, in cambio, deve applicare uno sconto pari alla percentuale di detrazione fiscale che gli specifici lavori vanno a generare (generalmente il 65%, ma dipende dal tipo di interventi).

Con la cessione del credito si giunge ad un risultato simile, in quanto, il credito viene acquistato dal fornitore e, tali somme, sono portate a diminuzione del prezzo dovuto dal cliente al fornitore.

A ben vedere i due meccanismi previsti dal sistema (cessione del credito e sconto in fattura) portavano al medesimo risultato, ossia permettere al committente di cedere la sua detrazione fiscale derivante dal bonus (recuperabile in 10 anni) ottenendo in cambio uno sconto immediato sul costo dell’intervento edilizio; gli operatori hanno spesso optato per il meccanismo dello “sconto in fattura”, perché era l’unico che permetteva loro di recuperare il beneficio fiscale in 5 anni; il fattore tempo (il recupero in 5 anni) stava decretando il successo della norma.

Lo “sconto in fattura” unitamente al recupero in 5 anni doveva essere proposto al nominale (il credito d’imposta può invece essere proposto a sconto), fatto che generava un effetto sul prezzo finale. Nella realtà era pressoché impossibile per un operatore, in un mercato competitivo, vendere un bene del valore di 100, scontare direttamente in fattura la percentuale del bonus fiscale (es: 65%) ed incassare subito “solo” 35 ed il residuo in 5 anni, in quanto questo generava un fatto finanziario (l’incasso dilazionato) che andava ad erodere il normale margine di remunerazione dell’investimento; in questo contesto gli operatori dovevano agire sui prezzi, che dovevano scontare questo effetto.

Il meccanismo dello “sconto in fattura” è stato però attaccato dagli operatori di piccole dimensioni (PMI e artigiani) i quali, non avendo la capacità finanziaria e la capienza fiscale per sostenerne l’applicazione, si erano trovati esclusi dal mercato che stava per essere invaso dai competitor più strutturati. Questi

operatori di minor dimensione hanno esercitato pressioni sull'esecutivo che è quindi intervenuto riducendo moltissimo le possibilità di utilizzo del meccanismo dello sconto in fattura (oggi è limitata ad interventi complessi di importo superiore a 200.000 euro).

In questo contesto si inseriscono le novità di cui all'emanando "Decreto di maggio".

Sulla base delle informazioni di stampa e non solo, pare che il Governo stia valutando di utilizzare il bonus edilizio come *bazooka* per la ripresa del settore; lo strumento pare essere molto efficace per tre ragioni:

- 1) I provvedimenti di cui si tratta riferiscono agli interventi eleggibili per il cd. ECO BONUS e SISMA BONUS. I citati interventi andranno a generare un credito d'imposta **recuperabile a 5 anni**, e questo indipendentemente dal meccanismo utilizzato per generare lo sconto immediato agli utilizzatori, cioè cessione del credito o sconto in fattura. Questo significa che gli operatori potranno effettuare lo sconto sul prezzo dell'opera, derivante dalla cessione nei loro confronti dei bonus fiscali, proponendo ai clienti, in alternativa, il meccanismo della cessione del credito o dello sconto in fattura.
- 2) Il fornitore potrà poi cedere il credito fiscale, acquisito dal proprio cliente, **anche agli istituti bancari**; aprendo la possibilità a tutti i cessionari dei crediti di imposta di scontare in banca il credito, si dà la possibilità a tutti gli operatori, cioè anche ai meno strutturati sul piano finanziario (le imprese edili, anche artigiane), di proporre offerte commerciale che prevedono la cessione del credito o lo sconto in fattura;
- 3) aumentare il bonus fiscale cedibile dal 65% (generalmente) al 110%, è il piatto forte delle novità proposte che, però, senza le altre manovre sopra citate (riduzione del tempo di recupero del bonus a 5 anni e possibilità di cederlo ai soggetti finanziari) rischia di rimanere poco efficace.

Segnaliamo infine due recenti interpelli sui quali l'Agenzia ha avuto modo di chiarire che:

- Interpello 126 del 2020: il credito d'imposta è cedibile anche in modo anche molto frazionato;
- Interpello 105 del 2020: la cessione del credito, che avverrà sempre a sconto, genera per il cessionario una sopravvenienza attiva **immediatamente tassabile**. Per maggiore chiarezza: si supponga un intervento di 100, e un bonus fiscale di 110; il beneficiario lo cede al fornitore per 90, il fornitore, seguendo l'interpretazione dell'Agenzia, dovrebbe contabilizzare immediatamente la sopravvenienza attiva di 20, data dalla differenza tra il valore facciale del bonus (110) e il prezzo di acquisto (90). Questa presa di posizione non pare sia supportata dal dettato dell'art. 88 del TUIR che regola in via specifica le sopravvenienze attive e che non cita questa ipotesi. E' presumibile che l'Agenzia abbia considerato i 110 un'attività non solo giuridicamente certa, ma anche *avente un ammontare che può essere determinato con un ragionevole grado di accuratezza* (OIC 31, punto 48). Essendo quindi un'attività certa (cioè non potenziale) la stessa, pur non essendo ancora realizzata, deve essere contabilizzata per l'intero ammontare (110) nell'anno in cui la cessione viene realizzata.

Attendiamo, quindi di leggere il testo del Decreto in via di approvazione.

Per il Dipartimento Consulenza Tributaria Corporate

Dott. Marco Ghelli