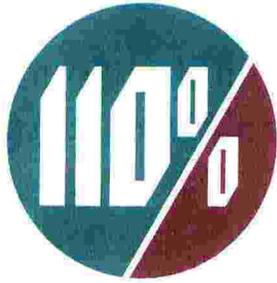


Superbonus

Il mercato della consulenza



Piccoli studi professionali senza alleati e schiacciati dai «big»

Adriano Lovera

—A pagina 13



Il mercato del superbonus. Banche e utilities alleate con i big della consulenza, associazioni e artigiani con i Caf. Mancano mini network

Assistenza e visti sul 110%, i piccoli studi non fanno rete

A cura di **Adriano Lovera**

Il superbonus al 110% è già un volano per imprese e professionisti coinvolti. Il dato emerge dalle fonti più diverse: una nota dell'Ordine degli ingegneri di Firenze di pochi giorni fa, ad esempio, testimonia un vero e proprio boom delle richieste di sopralluogo, tanto che è stato creato un elenco dei professionisti esperti in materia, a uso di amministratori e proprietari, con già oltre cento nomi. Mentre il comparatore Facile.it, spulciando tra i dati Unioncamere, ha messo in luce la nascita di quasi 5 mila nuove imprese edili tra luglio e settembre, in buona parte individuali e dedite a impiantistica e infissi, sorte in prospettiva delle commesse derivanti dal beneficio fiscale.

Sono della partita anche i fiscalisti, come commercialisti e consulenti del lavoro, chiamati a ripiegare la completezza della documentazione e apporre il visto di conformità, ma utili per una consulenza fiscale durante tutti gli step del lavoro iter.

Eppure, sul mercato, i contorni di questa attività tributaria sembrano prendere una connotazione a due poli: i grandi si alleano con i grandi, mentre i piccoli, al momento, restano piuttosto polverizzati, in attesa magari di qualche iniziativa di coordinamento, che potrebbe arrivare dagli Ordini territoriali.

Gli accordi

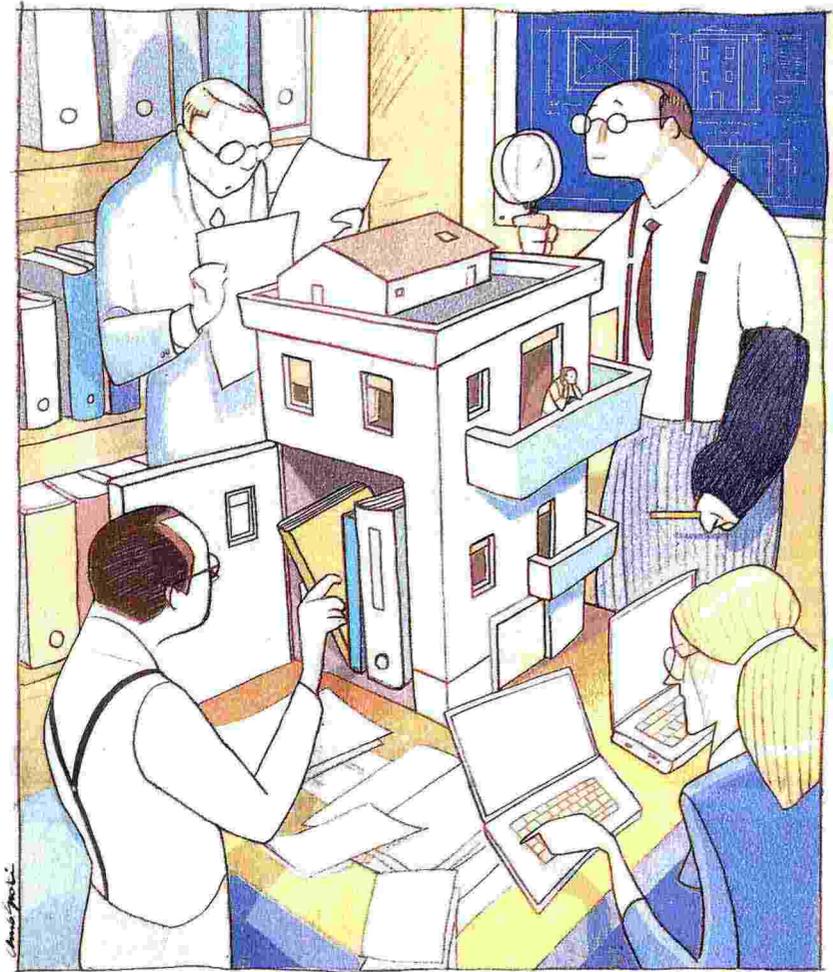
Alla tavola del superbonus, infatti, si sono seduti di corsa i principali gruppi italiani tra banche, utilities, società dell'energia, che oltre a comprare il credito, propongono un pacchetto completo capace di gestire ogni aspetto, compreso l'espletamento della parte fiscale e dei visti di conformità. La scelta è ricaduta sul big della consulenza. Solo per citare qualche esempio, Deloitte è partner di Intesa Sanpaolo e di Crédit Agricole. Unicredit, invece, ha optato per il network di PwC Tls. Eni Gas e Luce, con la sua soluzione "Cappotto mio", si avvale di Harley & Dickinson. La multiutility Iren si affida a Ernst & Young, mentre Banco Bpm collabora con Kpmg. Una strategia che ha senso, per la praticità di avere un partner unico, ma anche per un

aspetto cruciale: la tracciabilità. Le grandi imprese della consulenza archiviano su piattaforme informatiche le pratiche svolte con il partner che si accolla il credito. Una mole di documenti pronti a essere recuperati con un click, ogni volta che l'Enea o le Entrate dovessero "buscare" per dei controlli.

Sul fronte opposto, del coinvolgimento di singoli fiscalisti o piccoli studi all'interno di accordi quadro, finora si è mosso poco. Le associazioni di categoria di imprese e artigiani, da Cna a Conartigiano, stanno promuovendo reti, piattaforme o anche solo sportelli di assistenza che seguono tutto l'iter del superbonus, compreso il visto di conformità. Ma più che i professionisti del territorio, sfruttano i Caf del proprio circuito. Forse anche per questo gli accordi con i big della consulenza hanno creato qualche malumore. L'associazione dei giovani commercialisti, Ungdcec, ha messo in guardia, in un comunicato, da due potenziali rischi: tagliare fuori i piccoli e creare una corsa al ribasso degli onorari. «È necessario un intervento mirato che stabilisca parametri uguali per tutti per il calcolo degli onorari, così come è stato fatto con l'indicazione dei prezziari opere/materiali».

I compensi

È poco plausibile un intervento legislativo diretto, essendo le tariffe abrogate dal 2012. Ci sono dei riferimenti, questo sì. La Fondazione dei commercialisti nel suo documento sul superbonus suggerisce di orientarsi secondo i parametri del Dm 140/2012, che indica aliquote massime e minime, calcolate sul valore complessivo delle pratiche, sia per l'incarico di istruttoria sia per il visto di conformità. I big della consulenza hanno senz'altro la possibilità di essere concorrenziali rispetto a questi paletti. Ma sarà difficile saperlo: nelle proposte a forfait non il condominio/privato a pagare la parcella del visto di conformità, ma l'attività rientra nell'accordo generale tra partner. Da parte del Governo, si lavora per la proroga dell'agevolazione oltre il 2021 e questo sicuramente allargherà la "torta". Ma è evidente che eventuali reti di professionisti o studi associati, magari con l'aiuto degli Ordini, hanno maggiori chance di ritagliarsi una fetta.



La selezione

Elenchi dei contractor ancora aperti per tutte le professioni tecniche

Se i grandi accordi nazionali rischiano di lasciare le briciole ai professionisti di ambito fiscale, le possibilità si ampliano invece per quelli tecnici, come ingegneri, architetti, periti e geometri. Su questo versante, imprese dell'edilizia, utility e, in qualche caso anche le associazioni di categoria, come ad esempio la Cna, stanno cercando di creare reti che mettano insieme team allargati di artigiani e professionisti, sempre con l'obiettivo di fondo di offrire al cliente finale un referente unico.

Tra questi esempi c'è Iren, multiutility radicata soprattutto in Piemonte, Liguria ed Emilia Romagna, ma che offre la propria soluzione per il superbonus in tutto il Paese attraverso le controllate Iren Mercato (per abitazioni singole e piccolissimi edifici) e Iren Smart Solutions (per gli immobili con almeno 4 unità abitative). «Per gli aspetti tecnici, che vanno dalla progettazione, alla sicurezza in cantiere, fino alla realizzazione dei lavori e alle

asseverazioni, ci avvaliamo di una rete locale di professionisti, come ingegneri, architetti, geometri, e partner tra cui aziende edili, impiantisti termici ed elettricisti. E stiamo allargando il numero, vista la forte richiesta» testimonia Donatella Davoli, direttore generale di Iren Smart Solutions.

Come vengono selezionati? «In alcuni casi, sfruttiamo il tramite delle associazioni di categoria territoriali, oppure valutiamo i nominativi di professionisti e imprese che hanno già avuto collaborazioni con i clienti. In tutti i casi, li esaminiamo seguendo alcuni criteri imprescindibili, come possedere i requisiti previsti per legge, l'assenza di interdizioni legali, l'esperienza maturata sulla riqualificazione energetica e la capacità organizzativa».

Per quanto riguarda gli aspetti fiscali, compreso il visto di conformità, anche Iren Smart Solutions si appoggia a un partner unico di consulenza, Ernst & Young.

Un'altra utility ad aver appena annunciato la creazione del suo network è Italgas, che si presenta come general contractor tramite il nuovo brand, Savegas. «Il gruppo coinvolgerà i liberi professionisti e le Pmi che operano su tutto il territorio nazionale, selezionandoli tra i più qualificati e idonei, anche accettando progetti proposti dalle stesse aziende» si legge in una nota.

Un altro esempio di rete nasce da una società impegnata nelle rinnovabili e nella riqualificazione energetica degli edifici, Energy Italy, che ha sede legale in provincia di Verona ma opera in tutta Italia e ha creato il network "Energy RE" per seguire il superbonus. Alla rete hanno già aderito oltre 180 imprese edili e oltre 350 professionisti (ingegneri, architetti, geometri) coordinati da un comitato tecnico costituito da ingegneri specializzati. La rete è ancora in fase di espansione, specialmente in alcune Regioni del Centro e del Sud.