

Superbonus sì ma con accordi di filiera

14 settembre 2020



Marco Rossi, vicepresidente **Anfit** e produttore di serramenti, evidenzia nella videointervista come banche e clienti richiedano sempre più un solo interlocutore per i lavori da Superbonus. Gli accordi di filiera sono un'opportunità da non mancare.

Accordi di filiera per i lavori da Superbonus 110%. E' la parola che sta risuonando sempre di più nei colloqui tra banche, amministratori di condominio, imprese di costruzione, fornitori della filiera della costruzioni come i produttori di serramenti e rivenditori. Le banche, spiega Marco Rossi, vicepresidente **Anfit** e produttore di infissi alla testa dell'**azienda** bresciana Risposta Serramenti, desiderano parlare con un solo interlocutore che rappresenti la filiera e stanno spingendo in tal senso. Idem per gli amministratori di condominio e pure per i proprietari delle villette mono- e bifamiliari che probabilmente sarà il segmento dell'edilizia

residenziale che partirà per primo con i lavori da Superbonus, come segnalato dal Cresme (vedi [news](#)).

Due soluzioni possibili per gli accordi di filiera: la classica ATI-Associazione Temporanea di Imprese, tipica dei lavori in appalto, o oppure la rete di impresa. Anche lo stesso produttore di serramenti, se azienda solida e ben strutturata, può ergersi a capo della filiera quale coinvolgendo gli altri operatori come gli impiantisti e i cappottisti in grado di eseguire quei lavori che permettono all'edificio di compiere il salto delle due classi energetiche necessario per il Superbonus. Ma come avviene la ripartizione dei compiti? Spiega sempre Rossi: "Se io faccio da capo filiera tutti i membri dell'accordo di filiera fatturano a me, io rifatturo al privato e acquisisco il suo credito che poi cederò alla banca". Naturalmente le banche sono molto guardinghe sulla qualità delle aziende che entrano negli accordi di filiera. Anche qui conterà il rating dell'azienda e il suo merito creditizio (clicca [qui](#) per sapere come le fanno le banche per valutare il merito creditizio).

Degli accordi di filiera parlerà al Serramentour di Padova e di Riccione il dott. Andrea Martellucci, esperto di credit management, nella relazione di **Anfit** dal titolo "La cessione del credito secondo le nuove leggi: come funziona? quali i vantaggi? quali i problemi?". Della possibilità per il serramentista di ergersi a general contractor nei lavori da Superbonus riferirà Guido Alberti di Sistema Finestra con la relazione "Gestire al meglio il bilancio in tempi di cessione del credito e di sconto in fattura".

Foto: Silvano del Puppo