

**ANCE**

ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
COSTRUTTORI EDILI

Direzione Affari Economici e Centro Studi

# LA CESSIONE DEI CREDITI

*Gestione dei crediti e accordi con le  
banche per Eco e Sisma Bonus*

*Flavio Monosilio*

**Acquisto crediti fiscali**

**Liquidità per il circolante  
d'impresa**

## «Quota 100»

**Uno degli obiettivi degli accordi sottoscritti da Ance è l'impegno ad «acquistare a 100». Che significa?**

**Significa che l'acquisto deve garantire l'importo fatturato dall'impresa.**

## «Quota 100»

- **La cessione (pro-soluto) dei crediti avviene sulla base di un contratto di cessione la cui validità è condizionata all'avverarsi di alcune condizioni:**

- 1. Esistenza del credito nel cassetto fiscale del cedente;**
- 2. Presenza del Visto di conformità relativo all'importo ceduto;**
- 3. Presenza delle Asseverazioni tecniche previste;**
- 4. Eventuali tempistiche.**

**Acquisto crediti fiscali**

**Liquidità per il circolante  
d'impresa**

## I prestiti «ponte»

- Il secondo obiettivo degli accordi Ance è quello di offrire alle imprese strumenti di liquidità temporanea per permettere lo svolgimento dei lavori.
- Particolare importanza è data allo sconto in fattura, infatti, fruibile per 2 SAL + il saldo finale del corrispettivo.

«30-30-40»

- **Ogni SAL dovrà costituire almeno il 30% dell'intervento e avere un visto di conformità e le asseverazioni previste dalla legge.**
- **E' possibile, quindi, ottenere un anticipo dalla banca che sarà rimborsato alla cessione di ciascun SAL.**

# Lo sconto dei singoli SAL





## Il «bridge loan»:

- **LTC: dal 50% al 70% (in presenza delle garanzie di MCC e confidi)**
  - mandato irrevocabile ad accreditare finanziamento e liquidazione SAL su di un conto dedicato
  - - Tasso commisurati al rating, ma pesati per breve durata del finanziamento e presenza di garanzie

## Rating

- **Valutazione del rating di controparte**
  - **Coerenza tra fatturato/struttura e portafoglio lavori**
  - **Possesso certificazioni**
  - **Referenze lavori realizzati: n. interventi effettuati e tipologia (condomini, ville unifamiliari, non residenziale)**
  - **Altre referenze (presenza ufficio tecnico, L. 231, rating legalità, bilancio sostenibilità)**
- **Merito di credito**

## I rischi percepiti dalle banche

- **Sovraccarico del portafoglio ordini: discordanza tra fatturato/struttura dell'impresa e ordini acquisiti**
- **Finanziamento al condominio per bypassare diniego all'impresa**
- **Mancanza dei requisiti e dell'esperienza necessari per operare sul mercato della riqualificazione (sviluppo di rating «tecnici») e rischio reputazione per la banca in caso di interventi non terminati**

## Il finanziamento del condominio

- **cessione del credito one-to-one**
- **finanziamento erogato al condominio e non al condomino**
- **Prezzo di acquisto: anche superiore a 100**

## I «plus» delle Piattaforme Ance

- **Pre screening in 72 ore per una prima valutazione dei requisiti per l'accesso al superbonus**
- **«Accompagnamento» delle imprese e dei condomini per tutte le fasi dell'intervento (dalla delibera al mantenimento per 11/16 anni di tutta la documentazione)**
- **Fornitura di delibere standard per approvazione lavori e cessione/sconto in fattura dei crediti fiscali**
- **Assicurazione professionale in caso di mancato riconoscimento del credito da parte dell'Agenzia delle Entrate**
- **Attività di «matching» tra cliente e short list di imprese accreditate**

Grazie per l'attenzione

Flavio Monosilio - [affarieconomici@ance.it](mailto:affarieconomici@ance.it)