

SUPERBONUS E BANCHE: OSTACOLI E OPPORTUNITÀ

CON IL DECRETO RILANCIO E LA POSSIBILITÀ DI CEDERE I CREDITI DI IMPOSTA MATURATI, GLI ISTITUTI FINANZIARI SI SONO ATTEZZATI PER OFFRIRE SERVIZI AD HOC A SUPPORTO DI PRIVATI, CONDOMINI E AZIENDE INSTALLATRICI. UNO DEGLI STRUMENTI PIÙ GETTONATI È IL PRESTITO PONTE CON FINANZIAMENTI A SAL, MA PER ACCEDERVI CI SONO SCOGLI NON INDIFFERENTI TRA CUI VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO, TETTO MASSIMO EROGABILE E SOPRATTUTTO TEMPISTICHE DI ISTRUTTORIA

DI MONICA VIGANÒ

Le banche e gli istituti finanziari sono centrali nel meccanismo della cessione del credito introdotto lo scorso luglio con il Decreto Rilancio. Sono molti i soggetti che intendono sfruttare gli strumenti agevolativi messi a disposizione dal legislatore, rivolgendosi a queste figure per un supporto finanziario o anche solo per la cessione dei crediti maturati.

Banche e istituti di credito, dal canto loro, hanno definito una serie di soluzioni che possano rispondere alla domanda dei clienti, siano essi privati o condomini, ma anche aziende che vogliono ad esempio praticare lo sconto in fattura al cliente senza però avere una liquidità tale da sostenere la spesa dei lavori. Ma la mole di richieste che banche e istituti si trovano a valutare si accumula e non riesce ad essere smaltita celermente. Questo problema è dovuto non solo alla dimensione della domanda da soddisfare ma anche alla tempistica richiesta dall'iter di analisi del merito creditizio del soggetto richiedente, che coincide con

la sua capacità di ripagare il finanziamento ottenuto e che è quindi imprescindibile per banche e istituti al fine di concedere l'erogazione del prestito. Come si può risolvere questa problematica e arrivare alla cantierizzazione in tempi accettabili?

PANORAMA ODIERNO

Prima di rispondere a questo quesito, occorre meglio delineare il panorama odierno in cui operano le filiere dell'edilizia e dell'efficientamento energetico a seguito del Decreto Rilancio.

Nei primi mesi del 2021 si è definitivamente messa in moto la grande macchina del Superbonus. Tecnici e asseveratori hanno iniziato a produrre le prime analisi di fattibilità. Nel frattempo, però, le richieste da parte dei committenti non hanno smesso di arrivare. A tutto ciò si aggiunga che la mancata conferma della proroga dello strumento di agevolazione ha spinto gli operatori del mercato dell'efficientamento energetico, ma anche quelli della filiera dell'edilizia

e quelli del mercato finanziario, a non rafforzare la propria struttura, non sapendo la reale necessità nel lungo periodo di eventuali nuove risorse inserite in organico.

Ovviamente la congiuntura di tutti questi fattori ha causato un immediato ingolfamento del sistema soprattutto imputabile alla burocrazia e alle lungaggini dei primi step di analisi che anticipano la cantierizzazione.

E se nei primi periodi post Decreto Rilancio si pensava che il grande scoglio fosse l'analisi di fattibilità dei lavori, oggi ci si rende conto di come invece una volta superato questo ostacolo ci si ritrovi a doverne affrontare un altro che allunga ulteriormente i tempi. Si tratta, come detto poco fa, dell'analisi creditizia effettuata da banche e istituti di credito ai quali un privato o un'azienda si rivolge per la richiesta di un prestito ponte a fronte di un accordo di cessione del credito.

IL PRESTITO PONTE

La soluzione dei prestiti ponte è prevista da tutti i principali istituti di credito nazionali ed è rivolta a privati, condomini e imprese che installano impianti fotovoltaici. Questi soggetti possono sottoporre la propria pratica richiedendo, qualora necessitassero di un supporto finanziario per avviare i lavori, un prestito ponte a fronte della sottoscrizione di un accordo di cessione dei crediti che matureranno. Si tratta quindi di un'alternativa alla cessione del credito tout court che avviene quando il cliente anticipa l'intero importo dei lavori e cede poi alla banca i crediti d'imposta maturati.

Ogni istituto di credito ha definito modalità proprie di concessione del prestito ponte stabilendo a priori dei tetti massimi finanziabili o dei limiti sulla base della valutazione creditizia del cliente, sia esso privato, condominio o impresa. Spesso questi limiti vengono compensati da un prezzo di acquisto del credito maggiore o da un iter di valutazione del richiedente più snello. Nel caso di UniCredit ad



Prezzo di acquisto crediti da Superbonus ed Ecobonus da parte dei principali intermediari finanziari

	[X] Euro per ogni 110 euro di credito fiscale		[X] Euro per ogni 100 euro di credito fiscale	
	SUPERBONUS (5 ANNI)		ECOBONUS (10 ANNI)	
	PRIVATI/CONDOMINI	IMPRESE	PRIVATI/CONDOMINI	IMPRESE
FINECO	105 (solo priv.)	-	85 (solo priv.)	-
Posteitaliane	103	103	86	86
BANCA DI SAN GIULIANO	103	101	80	80
BANCA CARIGE	102,5	101	81,12	81,12
INTESA SANPAOLO	102	100	80	80
UniCredit	102	100	80	80
mediolanum	102 (solo priv.)	-	80 (solo priv.)	-
BPER	102	100	80	80
Banca Popolare di Sondrio	102	100	80	80
BANCA SELLA	102	100	80	80
BANCO BPM	102	100	78	78
BNL	100	100	80	80
CRÉDIT AGRICOLE SA	100	100	78	78

cassetto fiscale. Generalmente parlando, il prezzo di acquisto del credito ripartito in quote di pari importo in cinque anni proposto dalle banche si colloca nella stragrande maggioranza dei casi nell'intervallo 102-105 euro a fronte di un credito di 110 euro. «Fatto 110 il credito, le banche trattengono un importo compreso tra 5 e 8 a titolo di costi finanziari corrispondente ad un tasso compreso tra l'1,5% ed il 2,5% su base annua, che riteniamo rappresenti un tasso di mercato», spiega Alessandro Carlesso, managing partner di Heron Advisory, società di consulenza specializzata in finanza applicata al settore delle energie rinnovabili.

IL RICHIEDENTE

Guardando al profilo di chi accede agli strumenti finanziari messi a disposizione dalla banca, quindi cessione del credito tout court o prestito ponte, per la maggior parte si tratta di privati che guardano soprattutto ai finanziamenti ponte. Condomini e imprese rappresentano la percentuale minore. Una delle ipotesi è che questi strumenti finanziari siano stati pensati soprattutto per il Superbonus e, al momento, il grosso dell'operatività di questa agevolazione fiscale è su villette monofamiliari. Per i condomini ci sono diversi rallentamenti dovuti a processi decisionali più complicati mentre sul fronte imprese si è assistito a una forte accelerazione da inizio anno quindi ci si aspetta un aumento della loro domanda nei prossimi mesi. «Dal nostro osservatorio, dato dal censimento delle richieste che vengono veicolate sulla piattaforma Deloitte per Intesa Sanpaolo, ad oggi sono state registrate più di 50mila richieste tra privati, condomini e imprese a testimoniare il grande interesse per la materia e una domanda in continua crescita», dichiara Paolo Melone, responsabile coordinamento marketing e business development di Intesa Sanpaolo, in riferimento alle richieste di prestito ponte pervenute all'istituto. Melone spiega inoltre che la richiesta di supporto finanziario è riferita a lavori per un importo medio di circa 85mila euro nel caso di privati e di circa 125mila euro nel caso di aziende installatrici. «In base ai sondaggi che abbiamo effettuato interpellando alcune banche, senza voler quindi fornire dati di valenza generale, le richieste di finanziamenti ponte sono ricomprese all'interno dell'intervallo 20-25% del totale dei lavori di efficientamento programmati», aggiunge Alessandro Carlesso di Heron Advisory che fa emergere un dato interessante e significativo: stando al sondaggio condotto da Heron Advisory, la maggior parte delle pratiche di cessione di crediti ad oggi non sono legate al Superbonus ma alle altre agevolazioni edilizie.

In generale si può dire che la possibilità di cedere i crediti fiscali ha trainato il settore delle ristrutturazioni a prescindere dal Superbonus stesso.

LA VALUTAZIONE CREDITIZIA

Per accedere alle soluzioni proposte dalle banche, il cliente deve predisporre una serie di documenti che verranno poi vagliati dai tecnici dell'istituto finanziario, i quali congiuntamente si occuperanno anche della valutazione del merito creditizio del richiedente. Il primo ostacolo potrebbe essere rappresentato proprio da questa valutazione. Nel caso dei clienti privati, le banche generalmente, al fine di effettuare la valutazione creditizia, richiedono oltre ad informazioni relative alla situazione reddituale e patrimoniale, anche informazioni e documenti inerenti l'intervento da effettuarsi. La produzione di questi documenti comporta il sostenimento di un costo iniziale senza la certezza di risultare successivamente idonei in ordine all'ottenimento del finanziamento. «Se il cliente, come spesso accade, non dispone di risorse proprie per effettuare gli interventi, potrebbe dover anticipare dei costi che potrebbero risultare non più recuperabili» spiega Alessandro Carlesso di Heron Advisory. «È il caso in cui vi siano abusi edilizi non sanabili, oppure in cui la banca decida di non accordare il finanziamento non per la bontà del progetto di riqualificazione energetica bensì per il reddito netto limitato o per la presenza di ulteriori indebitamenti del cliente». Quest'ultimo punto rappresenta una concreta criticità: sebbene l'Agenzia delle Entrate non possa richiedere alle banche cessionarie la restituzione dei crediti acquisiti in buona fede anche se, successivamente, dovessero risultare illegittimi, le banche stesse sono prudenti non escludendo a priori la possibile insorgenza di imprevisti che possono compromettere il buon esito dell'intervento, la formazione del credito fiscale e quindi il rimborso del finanziamento. Di conseguenza, l'istituto di credito valuta una pluralità di fattori inerenti la bancabilità del soggetto richiedente. Per cui l'esecuzione di interventi in ambito Superbonus risulterà improbabile per quei cittadini o quelle aziende più deboli patrimonialmente e finanziariamente. Lo conferma anche Melone di Intesa Sanpaolo: «Per quanto concerne il finanziamento, concedibile in abbinamento alla cessione del credito, le motivazioni di esito negativo solo riconducibili alle consuete valutazioni di merito creditizio, mentre per la cessione del credito fiscale l'eventuale esito negativo è essenzialmente da ricondurre ad interventi non rientranti nel perimetro previsto dalla normativa di riferimento o dal target market individuato dalla Banca». Nel caso di

esempio non è stato definito un tetto massimo finanziabile, dal momento che l'istituto eroga un prestito in linea con quanto il cliente cederà poi alla banca sotto forma di credito d'imposta maturato. Questo però nel caso di clienti privati o condomini. Se infatti la richiesta di finanziamento ponte arriva da un'azienda, Unicredit concede solo una percentuale sugli importi dei lavori da realizzare. Tuttavia, dal momento che la formula studiata dalle banche prevede la richiesta di un prestito ponte (oltre alla cessione stand-alone) ed è prevista per legge la possibilità di due stati avanzamento lavori al 30% e al 60% della realizzazione delle opere, si innesca un meccanismo rotativo. «Nella pratica, se la richiesta di prestito ponte viene da un'azienda, Unicredit le concederà un finanziamento pari al 60% del totale dei lavori da effettuare», spiega Fabio Mucci, head of small business & financing products di Unicredit. «Predispone tutta la documentazione per lo stato avanzamento lavori, se anche il 60% concesso dalla banca venisse esaurito, con il meccanismo dei SAL fiscali la linea di finanziamento si ripristinerebbe. Per cui, attraverso gli step di stato avanzamento lavori, l'impresa ha la possibilità di coprire l'intero valore dei lavori da eseguire».

Diversa è la proposta di Intesa Sanpaolo che si propone come acquirente di crediti generati non solo da Superbonus ma anche da Ecobonus e altri bonus fiscali edilizi ponendo però dei tetti massimi per il prestito ponte. In particolare, gli importi massimi richiedibili sulla base del preventivo lavori vanno da 2.000 a 250.000 euro se il cliente è una persona fisica e da 10.000 a 1.000.000 euro se il cliente è un condominio. Per le aziende installatrici, invece, Intesa Sanpaolo non prevede limiti di importo. Questo istituto inoltre garantisce la liquidazione dell'importo entro cinque giorni lavorativi dall'accettazione del credito nel cassetto fiscale del gruppo bancario. Intesa Sanpaolo propone un servizio gratuito e facoltativo erogato con Deloitte che supporta il cliente nella raccolta della documentazione ed è finalizzato al rilascio del visto di conformità e alla gestione del



HANNO DETTO



Claudio Conti, general manager di MC Energy

«Chi non si è configurato e non pratica lo sconto in fattura, sta lasciando la gestione del credito al cliente con la sensazione di scaricare un problema ad altri. Nella realtà, questi operatori si troveranno quasi sempre in una fase di attesa e molto rallentati perché sotto scacco, dipendendo in toto dalle tempistiche delle banche e dei loro partner per la valutazione dalla bancabilità dei lavori e dei clienti».



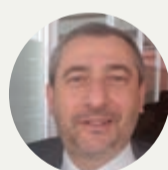
Alessandro Carlesso, managing partner di Heron Advisory

«In base a sondaggi che abbiamo effettuato interpellando alcune banche, senza voler quindi fornire dati di valenza generale, le richieste di finanziamenti ponte sono ricomprese all'interno dell'intervallo 20-25% del totale dei lavori di efficientamento programmati. Notiamo che la maggior parte delle pratiche di cessione di crediti ad oggi non è legata al Superbonus ma alle altre agevolazioni edilizie».



Fabio Mucci, head of small business & financing products di UniCredit

«Negli scorsi mesi si è assistito a un forte concentrazione delle richieste nel perimetro dei privati. I condomini stanno valutando ora i possibili interventi, che possono risultare anche complessi, mentre sul fronte imprese si è assistito a una forte accelerazione delle richieste soprattutto nelle ultime settimane».



Paolo Melone, responsabile coordinamento marketing e business development di Intesa Sanpaolo

«Dal nostro osservatorio, dato dal censimento delle richieste che vengono veicolate sulla piattaforma Deloitte per Intesa Sanpaolo, ad oggi sono state registrate più di 50mila richieste tra privati, condomini e imprese. La richiesta di supporto finanziario è riferita a lavori per un importo medio di circa 85mila euro nel caso di privati e di circa 125mila euro nel caso di aziende».

aziende che vogliono offrire ai propri clienti lo sconto in fattura, può aiutare il fatto che la società abbia già completato con proprie risorse l'intervento in alcuni cantieri e abbia portato a termine autonomamente il processo di maturazione del credito. In questo caso l'istituto vedrà di buon occhio il buon esito dei primi lavori e, nella valutazione creditizia, potrà aumentare il castelletto finanziario per supportare l'atteso incremento di business dell'azienda.

LE TEMPISTICHE

La valutazione del merito creditizio del richiedente comporta un'ulteriore problematica, ovvero la tempistica. Claudio Conti, general manager della società di consulenza attiva in ambito fotovoltaico MC Energy, commenta al proposito: «Quando una banca deve erogare dei finanziamenti, segue specifiche procedure di analisi e questo, considerando l'eccezionale mole di lavoro che gli istituti stanno gestendo post Covid-19, ha portato in breve tempo a un sovraccarico di pratiche».

Risulta infatti che la delibera da parte della banca richiama diverso tempo, nell'ordine compreso tra uno e due mesi a seconda della documentazione prodotta

dal cliente.

Nel caso di Unicredit, ad esempio, se il richiedente ha già tutta la documentazione necessaria alla verifica del progetto e dei lavori da finanziare, la banca procede alla valutazione della pratica con successiva apertura della linea di credito in breve tempo. In assenza della documentazione propedeutica per l'avvio della pratica di superbonus 110 i tempi potrebbero allungarsi. C'è anche da aggiungere che attualmente questa situazione, sebbene già critica, non è totalmente ingestibile perché la gran parte delle pratiche avviate per accedere al Superbonus si trova in fase autorizzativa e di studio di fattibilità. Una volta però che queste pratiche supereranno questo primo step, si assisterà a un potenziale ulteriore rallentamento da parte degli istituti di credito perché la loro mole di lavoro aumenterà ancora di più.

POSSIBILI SCENARI

Il tema delle tempistiche necessarie per l'istruttoria dell'istituto di credito è importante e attuale e rallenta in maniera significativa il processo di cantierizzazione delle pratiche. Prima di proporre delle potenziali soluzioni, è importante analizzare i possibili scenari

in cui si trova a operare la banca. Il primo scenario contempla un cliente privato che debba gestire personalmente l'importo dei lavori e i crediti da essi generati e quindi necessiti di un prestito ponte con successivi finanziamenti a Stato Avanzamento Lavori. In questo caso si ha una pluralità di soggetti tutti sottoposti a valutazione creditizia e ciascuno con il proprio progetto da presentare in istruttoria, il che comporta ovviamente un'enorme mole di lavoro per le banche, che dialogano con tanti clienti diversi, con inevitabili conseguenze sulle tempistiche di delibera. Questo, per le aziende installatrici, si traduce in un fermo lavori che dipende dalle tempistiche della banca. Non solo: l'azienda dipende anche dal profilo del cliente che si rivolge all'istituto di credito, per cui non ha la possibilità di gestire il progetto, la cui realizzazione è totalmente legata alla bancabilità dei lavori e alla valutazione creditizia del cliente.

Il secondo scenario si ha invece quando la parte economica degli interventi viene gestita da un'azienda installatrice che pratica sconto in fattura al committente. È l'azienda a essere sottoposta a valutazione creditizia e questo avviene una volta sola. Significa che, superata questa fase, ogni pratica che l'azienda sottoporrà all'attenzione della banca per la richiesta di prestiti ponte partirà da uno step avanzato. L'iter è in questo caso più sicuro perché si basa sull'affidabilità dell'azienda installatrice e non sul profilo del privato. È inoltre più veloce perché in questo caso la banca non dialoga con una pluralità di soggetti privati ma con un'unica azienda che si fa portavoce di diversi committenti. La problematica in questo scenario è che l'installatore ha una bancabilità minore rispetto al volume che potrebbe generare perché, una volta raggiunto il tetto massimo del prestito ponte erogato dalla banca, deve attendere la maturazione e successiva cessione dei crediti di imposta per sbloccare ulteriori finanziamenti con i quali sostenere le spese di apertura di altri cantieri.

QUALI SOLUZIONI

Tra tempistiche e valutazioni creditizie, il sistema di accesso agli strumenti finanziari messi a disposizione di banche e istituti di credito appare ingolfato indipendentemente dalla prospettiva da cui lo si guardi (sia essa quella del privato, del condominio o dell'azienda installatrice). Da un punto di vista sistemico quindi, sarebbe auspicabile «aumentare sensibilmente la durata dell'agevolazione del Superbonus e della cessione del credito semplificandone i requisiti di accesso, mantenere l'agevolazione al 110% su interventi che generano un miglioramento di almeno 4 o 5 classi energetiche e diminuire la percentuale di agevolazione sotto il 100% nel caso di miglioramento di 2 classi energetiche», commenta Alessandro Carlesso di Heron Advisory.

Ma, allo stato attuale, per uscire da questa empassa che limita l'accesso agli strumenti finanziari occorre migliorare la fluidità. Secondo Claudio Conti di MC Energy è indispensabile cercare di smarcare gli interventi di efficientamento dai problemi di liquidità, concentrando sulla gestione del credito maturato, che è decisamente più veloce. Inoltre secondo Conti ci saranno sempre più soluzioni che abatteranno le tempistiche. Un esempio è proprio il portale MC Smart ideato da MC Energy, che guida gli operatori del Superbonus nel corretto svolgimento di tutte le pratiche e nella gestione dei rispettivi crediti. La piattaforma accompagna l'installatore alla cessione del credito limando le tempistiche grazie a valutazioni e controlli effettuati prima e durante la realizzazione dei lavori per step: nel momento in cui l'installatore presenta crediti da cedere, la due diligence (ovvero l'analisi della pratica da parte della banca e dei suoi partner) risulta così già effettuata. «Più in dettaglio, l'utente con la piattaforma trasferisce il credito avanzando per step, partendo dalla semplice analisi del progetto. Il portale reagisce in maniera interattiva fornendo una guida e un controllo istantaneo della correttezza. Il nostro portale effettua contemporaneamente un controllo sia sull'immobile che sulla conformità del beneficiario, solo in un secondo momento effettua l'analisi dei lavori di efficientamento. Tutto ciò per ottimizzare i tempi. La guida e i controlli per step infatti impediscono che vengano portati avanti progetti che non creerebbero la possibilità di cedere il credito e al tempo stesso bloccano la presentazione di pratiche sbagliate. Questo permette



agli acquirenti del credito di ridurre i tempi per la fase di analisi», spiega Conti di MC Energy. **Altra possibile soluzione è la dilazione di pagamento che si basa su un imprescindibile rapporto di fiducia impresa-fornitore. Alessandro Carlesso di Heron Advisory sostiene che «le imprese installatrici, in appoggio o come alternative agli affidamenti bancari, spesso si finanziano ricorrendo a dilazioni di pagamento con i propri fornitori di materiali partendo dal presupposto che il saldo arrivi non appena si porti a termine la cessione del credito da parte del committente. Questo risulta percorribile a piccoli passi e con adeguati accordi contrattuali».**

GLI ACCORDI CON LE BANCHE

Vanno in questa direzione anche gli accordi che fornitori e produttori del mercato fotovoltaico stringono direttamente con gli istituti di credito, che consentono agli installatori partner di perfezionare la cessione del credito e la richiesta di finanziamento seguendo corsie privilegiate e riducendo drasticamente tempi e rischi di diniego.

Tra i più recenti spicca quello tra Banca Monte dei Paschi di Siena ed Estra Clima, società del gruppo Estra che opera nel settore del risparmio energetico. La partnership include anche una convenzione con MPS Leasing & Factoring, che consente ai fornitori di Estra Clima di accedere a un plafond creditizio messo a disposizione da MPS Leasing & Factoring per smobilizzare i crediti commerciali. L'operazione permette di ottimizzare la gestione del fabbisogno finanziario aziendale.

Sempre Banca Monte dei Paschi di Siena ha stretto accordi anche con Federesco al fine di agevolare agli associati l'accesso al Superbonus 110% e agli altri bonus edilizi. Il pacchetto di misure predisposto dalla Banca include, a condizioni competitive, un'apertura di credito della durata massima di 18 mesi. Il finanziamento potrà essere erogato a fronte dell'impegno alla cessione del credito di imposta.

Altro accordo è quello tra SMA Italia e Poste Italiane: i clienti SMA Italia potranno decidere di cedere il credito d'imposta maturato a seguito di interventi rientranti nel Superbonus richiedendo lo sconto in fattura ai professionisti partner SMA Italia per l'installazione dell'impianto fotovoltaico. L'installatore potrà quindi cedere a sua volta il credito d'imposta ad altri soggetti, tra cui appunto Poste Italiane, con condizioni ad essi dedicate nell'ambito della soluzione SMA 110 Energy Solution.

Anche Viessmann Italia si è mossa in questa direzione con un accordo con Banco BPM per la cessione in forma pro soluto dei crediti fiscali generati da Superbonus 110% ed Ecobonus offrendo ai propri installatori partner un servizio che li facilita nella proposta di soluzioni sfruttando le opportunità degli incentivi.

Alcuni di questi accordi non sono finalizzati ad agevolare installatori partner ma direttamente il cliente finale. Ne è un esempio la partnership tra E.ON e BNL Gruppo BNP Paribas. I privati interessati a realizzare interventi di efficientamento energetico potranno rivolgersi a E.ON avvalendosi dei servizi di progettualità e della consulenza sugli aspetti tecnici, fiscali e normativi per la gestione delle pratiche. Sul fronte economico-finanziario, i privati potranno ottenere l'immediato smobilizzo dei crediti d'imposta derivanti dalle agevolazioni fiscali previste nell'ambito di tali lavori.

Altro accordo simile è quello tra Sorgenia Green Solutions e Intesa Sanpaolo con l'obiettivo di aiutare i cittadini nella cessione del credito d'imposta derivante dal Superbonus alla banca, con la sicurezza di essere accompagnati dalla ESCo durante tutte le fasi del processo. Sorgenia Green Solutions, infatti, gestirà l'intero pacchetto di lavori, dalla diagnosi energetica all'installazione delle soluzioni più idonee e seguirà tutto il processo relativo al finanziamento. Sulla stessa scia, anche l'ampliamento della partnership tra UniCredit, Eni Gas e Luce e Harley&Dickinson. UniCredit in concreto mette a disposizione le proprie soluzioni di finanziamento per sostenere condomini, privati e aziende nella fase di esecuzione dei lavori, mentre i clienti della banca possono avvalersi dei servizi di progettualità e di consulenza, forniti da Eni Gas e Luce con l'ausilio di Harley&Dickinson, sugli aspetti tecnici e di natura fiscale



ACCANTO ALLA CESSIONE DEL CREDITO TOUT COURT CHE AVVIENE QUANDO IL CLIENTE ANTICIPA L'INTERO IMPORTO DEI LAVORI E CEDE POI ALLA BANCA I CREDITI D'IMPOSTA MATURATA, I PRINCIPALI ISTITUTI DI CREDITO OFFRONO LA SOLUZIONE DEL PRESTITO PONTE. COSÌ FACENDO PRIVATI, CONDOMINI E AZIENDE INSTALLATRICI CHE VOGLIONO PRATICARE LO SCONTO IN FATTURA AI PROPRI CLIENTI HANNO A DISPOSIZIONE UN SUPPORTO FINANZIARIO PER AVVIARE I LAVORI

del progetto, nonché della realizzazione degli interventi di riqualificazione energetica previsti dalla normativa. Insomma, la situazione non è rosea e c'è il rischio che con il passare del tempo si complichino ulteriormente. Ma da parte degli operatori del mer-

cato dell'efficientamento energetico c'è sicuramente l'intenzione di trovare soluzioni che agevolino l'accesso a strumenti finanziari messi a disposizione dalle banche ai propri installatori partner così come al cliente finale. Non resta che stare a vedere.



Moduli KuPower Classici

PER UNA FACILE SOSTITUZIONE PLUG-AND-PLAY E REPOWERING



Progettati per corrispondere alle dimensioni ed ai parametri elettrici dei Moduli fotovoltaici di vecchia generazione



Pensati per ridurre gli sforzi di installazione ed i costi del BoS



Aumento del rendimento energetico fino al 15%



Sostituzione sulla stringa del singolo pannello di qualsiasi Marca



CS5AH-M

Per sostituire:
72 x 5" full-cell
Pmax(W) Mono: 185-205
Dimensioni:
1595 x 801 x 35/40 mm

CS6XH-P / CS6XH-M

Per sostituire:
72 x 6" full-cell
Pmax (W) Poly: 295 - 340
Pmax (W) Mono: 345 - 375
Dimensioni:
1954 x 982 x 35/40 mm