
Superbonus 110%: la rivendita agevola gli sconti fiscali

Autore: economysicilia

Data: 09 Novembre 2020

Immagine in evidenza

«Il più poderoso strumento che un governo repubblicano abbia messo a disposizione per riqualificare il patrimonio immobiliare esistente». Così definisce il Superbonus 110% Luca Rollino, ingegnere e architetto ceo di C2R Energy Consulting tra i protagonisti del workshop “Superbonus: la rivendita agevola gli sconti fiscali” che Sercomated e Federcomated hanno dedicato all’incentivo al centro del dibattito.

All’interno del Digital Forum, summit online dedicato alla filiera delle costruzioni promosso da Edilportale, Sercomated e Federcomated hanno riunito **mondo della produzione e della distribuzione, nonché della progettazione**, per sottolineare come la **partnership** tra queste realtà sia quanto mai **strategica per sfruttare al meglio l’opportunità di riqualificazione del patrimonio edilizio** italiano messa in campo dal Governo.

Una sinergia che vede da un lato il comparto produttivo fornire soluzioni costruttive complete e certificate, in linea con le richieste previste per ottenere lo sgravio fiscale, e dall’altro lato il segmento delle rivendite edili che funge da centro nevralgico di informazione, competenze e selezione delle soluzioni tecniche più innovative con assistenza pre e post-vendita, sia per i professionisti sia per i clienti privati.

E proprio **le competenze sono uno degli elementi indispensabili** per districarsi nella complessità che caratterizza il Superbonus, come ha sottolineato Rollino, ponendo l’accento sulla necessità di possedere capacità trasversali, da quelle più tecniche legate alla progettazione a quelle in materia economico-finanziaria e giuridica per ciò che concerne invece l’aspetto fiscale.

Uno strumento la cui complessità rappresenta un’importante e stimolante occasione per la filiera edile e in particolare per le imprese costruttrici **«per organizzarsi e strutturarsi non come un’azienda artigianale ma come un’azienda con una struttura industriale** con competenze non solo operative ma anche finanziarie. Uno stimolo che rappresenta però, allo stesso tempo, una criticità perché il Superbonus richiede un lavoro ineccepibile non solo dal punto di vista tecnico ma anche documentale, burocratico. Molto spesso nell’edilizia l’abitudine è stata quella di gestire la componente burocratica a conclusione dei lavori, un approccio ora impensabile perché il meccanismo del Superbonus richiede un controllo meticoloso dell’intero processo che prevede un alto livello di professionalità per strutturare un flusso di lavoro che renda l’edilizia molto più simile a un processo industriale».

IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE

In questo scenario articolato e apparentemente insidioso giocano **un ruolo chiave le rivendite edili** che hanno messo a punto diversi modelli per garantire un'assistenza quanto più puntuale ed esaustiva alla clientela professionale e privata.

Così ad esempio il gruppo nazionale di rivenditori **Gruppo Made** si è attivato fin da subito per offrire una consulenza mirata sul tema del Superbonus sfruttando sia le opportunità del web, con il portale Ristruttura con Made, dove poter accedere a tutte le informazioni relative all'incentivo, sia quelle dell'incontro fisico in punto vendita con un team di lavoro che comprende anche degli architetti a disposizione per la parte di progettazione, verifiche e certificazione. «È fondamentale – precisa **Gianluca Bellini, direttore generale di Gruppo Made** – creare una rete di collaborazione con i diversi professionisti affinché i distributori possano percorrere l'intero processo per il raggiungimento del bonus ponendosi come interlocutori privilegiati e qualificati per chi desidera beneficiare dell'incentivo».

Riferimento articolo: <https://www.economysicilia.it/superbonus-110-la-rivendita-agevola-gli-sconti-fiscali/>

Generato il 07/03/2026