

## General contractor Superbonus: il margine d'appalto resta detraibile

### SINTESI OPERATIVA

*La detrazione Superbonus può comprendere il margine del general contractor quando il rapporto è un vero appalto: il soggetto assume verso il committente un'obbligazione di risultato ai sensi dell'articolo 1655 del Codice civile e il corrispettivo conserva natura di spesa per lavori, anche se l'esecuzione è affidata a subappaltatori. Resta escluso il compenso di chi svolge soltanto coordinamento amministrativo o gestisce lo sconto in fattura. La risoluzione 17/E/2026 non sana ogni posizione: la detraibilità va dimostrata con contratto, fatture e documentazione coerente.*

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Con la risoluzione n. 17/E del 29 aprile 2026, l'Agenzia delle Entrate ha segnato un cambio di rotta rispetto alla posizione restrittiva tenuta in sede di controllo – e in parte avallata dalla prassi previgente, inclusa la circolare n. 30/E del 2020 – sul trattamento fiscale del margine applicato dal general contractor negli interventi Superbonus. Il punto centrale è una distinzione di natura sostanziale, non formale: quando il general contractor agisce come vero appaltatore, assumendo verso il committente un'obbligazione di risultato ai sensi dell'art. 1655 del codice civile, il corrispettivo da lui fatturato – compreso il margine rispetto ai costi di subappalto – conserva natura di corrispettivo d'appalto ed è detraibile nei limiti di legge. Diversa è la situazione del soggetto che svolge esclusivamente attività di coordinamento amministrativo o di gestione dello sconto in fattura: in quel caso il compenso non rientra tra le spese agevolabili. La risoluzione non equivale a una sanatoria generalizzata, ma corregge un automatismo accertativo diffuso che non aveva base probatoria sufficiente. Per il contribuente, la tenuta difensiva passa dalla qualità della documentazione contrattuale, non dalla sola citazione del nuovo documento di prassi.

### IL CONTESTO: DA DOVE VIENE QUESTO CHIARIMENTO

Il tema non è emerso improvvisamente con la risoluzione del 29 aprile 2026. Il percorso che ha portato al chiarimento formale è durato mesi e ha visto protagonisti diversi attori.

La posizione ufficiale previgente era contenuta nella circolare n. 30/E del 2020, che aveva stabilito come non ammesso alla detrazione "alcun margine funzionale alla remunerazione dell'attività posta in essere dal general contractor, in quanto esso costituisce un costo non incluso tra quelli detraibili". Questa impostazione era stata adottata da numerosi uffici territoriali come base per contestare il margine dell'appaltatore principale, ogni volta che i lavori fossero stati affidati, anche integralmente, a imprese subappaltatrici.

Tra febbraio e marzo 2026, la pressione esercitata dall'ANCE – con un parere pro-veritate e un documento di posizione formale – ha indotto la Direzione Centrale Piccole e Medie Imprese, Settore Controllo dell'Agenzia delle Entrate, a emanare una nota operativa interna destinata a tutte le Direzioni Provinciali e Regionali, anticipando la correzione poi formalizzata nella risoluzione. Il documento ufficiale del 29 aprile 2026 consolida quel cambio di rotta e ne fissa i confini.

Va precisato, per completezza, che il Superbonus al 110% riguarda spese sostenute prevalentemente nel periodo 2020-2023 (con percentuali decrescenti per il 2024 e il 2025, pari rispettivamente al 70% e al 65% ai sensi dell'art. 119 del D.L. 34/2020 come modificato nel tempo). I controlli oggi in corso, e sui quali la risoluzione incide direttamente, si riferiscono dunque a interventi già conclusi in quel periodo.

### IL PUNTO DELLA RISOLUZIONE

La questione ruota intorno a una distinzione che, nella prassi dei cantieri Superbonus, non sempre è stata letta con la dovuta precisione. Da una parte c'è il general contractor che assume verso il committente l'obbligo di eseguire l'opera.

Dall'altra c'è il soggetto che si limita a tenere insieme imprese, tecnici, documenti, asseverazioni, visti e adempimenti fiscali.

La differenza non è formale. È sostanziale.

Con la risoluzione n. 17/E del 29 aprile 2026, l'Agenzia delle Entrate chiarisce che, quando il general contractor è anche appaltatore, il corrispettivo fatturato al committente conserva natura di corrispettivo d'appalto. Questo vale anche se l'esecuzione materiale dei lavori viene affidata, in tutto o in parte, a imprese subappaltatrici. Il margine tra costo del subappalto e prezzo praticato al cliente non diventa, solo per questo, compenso di coordinamento.

È un passaggio non banale. Alcuni uffici territoriali avevano seguito una linea più rigida: se l'impresa principale non eseguiva direttamente le lavorazioni, il differenziale tra quanto pagato ai subappaltatori e quanto fatturato al committente veniva trattato come costo non detraibile – quasi fosse una commissione gestionale. La risoluzione frena proprio questo automatismo, correggendo un'applicazione distorta del principio già contenuto nella circolare n. 30/E del 2020.

## ■ QUANDO IL MARGINE SEGUE L'APPALTO

Nel contratto di appalto, secondo l'art. 1655 c.c., l'appaltatore assume l'obbligo di compiere un'opera o un servizio verso un corrispettivo, con organizzazione dei mezzi necessari e gestione a proprio rischio. Il punto decisivo è qui: il rischio dell'esecuzione e l'obbligazione di risultato restano in capo all'appaltatore anche quando questi ricorre al subappalto.

Il subappalto non cancella l'appalto principale. Non trasforma l'appaltatore in un semplice passacarte, né in un intermediario fiscale. Se il committente ha affidato l'intervento a un'impresa che risponde dell'opera, dei tempi, dell'organizzazione del cantiere e del risultato, quella impresa resta appaltatrice.

Da qui la conseguenza fiscale: il prezzo fatturato per i lavori agevolati, se congruo e riferito a interventi ammessi al Superbonus, rappresenta la spesa sostenuta dal beneficiario. Dentro quel prezzo può esserci anche il normale margine industriale dell'appaltatore – margine che, nella logica economica di qualunque appalto, remunera organizzazione, responsabilità, rischio e struttura.

La risoluzione, però, non apre una zona franca. Non dice che tutto ciò che viene fatturato da un general contractor sia sempre detraibile. Dice una cosa più precisa: non si può riqualificare automaticamente una quota del corrispettivo d'appalto in compenso per coordinamento solo perché esiste un subappalto.

## ■ LA LINEA CHE SEPARA APPALTO E COORDINAMENTO

La distinzione era già presente nella prassi dell'Agenzia. Le risposte a interpello n. 254, n. 261 e n. 480 del 2021, poi riprese dalla circolare n. 23/E del 2022, avevano riconosciuto la possibilità di concentrare presso un unico soggetto una serie di rapporti e adempimenti collegati al Superbonus.

Allo stesso tempo, quella prassi aveva posto un limite: non sono agevolabili i compensi pagati per attività di mero coordinamento amministrativo, né quelli collegati alla gestione dello sconto in fattura. Sono costi che non si riferiscono direttamente alla realizzazione dell'intervento agevolato.

Il problema nasce quando questa regola viene applicata male. Il coordinamento tecnico e realizzativo dei subappaltatori rientra nella fisiologia dell'appalto. Un'impresa appaltatrice coordina maestranze, fornitori e lavorazioni perché deve consegnare l'opera. Altra cosa è il coordinamento amministrativo dei professionisti esterni, dei flussi di fatturazione o dell'opzione prevista dall'art. 121 del D.L. 34/2020.

In pratica, la parola "coordinamento" non basta. Occorre capire che cosa viene coordinato, per quale obbligazione e con quale remunerazione.

## ■ IL NODO DEL SUBAPPALTO INTEGRALE NEI CONTROLLI

Il chiarimento incide soprattutto sui casi di subappalto integrale. Nella prassi, molte imprese hanno assunto verso condomini e privati il ruolo di referente unico. Hanno contrattualizzato i lavori, applicato lo sconto in fattura, gestito i rapporti con tecnici e imprese operative. Spesso, poi, hanno affidato l'esecuzione materiale a soggetti terzi.



Qui alcuni controlli hanno letto il margine dell'appaltatore come un surplus non collegato alle opere. L'Agenzia, con la risoluzione del 29 aprile 2026, corregge questa lettura: se il general contractor è appaltatore, e la fattura reca corrispettivi dovuti per l'esecuzione dell'appalto, non basta guardare ai costi sostenuti verso i subappaltatori per isolare un presunto compenso non detraibile.

La prova richiesta all'ufficio deve essere specifica. Non può fondarsi, da sola, su medie di settore, percentuali standard, margini ritenuti "troppo alti" in modo generico o sulla semplice differenza tra prezzo al committente e costo del subappalto. Serve dimostrare che una quota determinata del corrispettivo non remunera l'appalto, ma un'attività autonoma di coordinamento amministrativo o di gestione dello sconto.

Questa precisazione cambia il baricentro del confronto. Non basta più dire: "hai subappaltato, dunque il tuo margine non è detraibile". Occorre provare perché quel margine non sarebbe prezzo dell'opera.

ESEMPIO PRATICO

Si consideri un condominio che affida a un'impresa, qualificata contrattualmente come appaltatrice e general contractor, un intervento Superbonus per 900.000 euro. L'impresa fattura al committente l'intero corrispettivo per opere edilizie agevolate, con asseverazione della congruità della spesa rispetto ai prezziari applicabili e nel rispetto dei massimali. Per eseguire i lavori, la stessa impresa subappalta lavorazioni per 760.000 euro. La differenza di 140.000 euro rappresenta il margine lordo dell'appaltatore. Dentro quel margine rientrano struttura, rischio, responsabilità contrattuale, gestione del cantiere, garanzie e ordinaria remunerazione dell'attività d'impresa.

In questa situazione, secondo l'impostazione accolta dalla risoluzione, non sarebbe corretto disconoscere automaticamente la detrazione sulla quota di 140.000 euro. Il prezzo rilevante, per il committente, resta quello dell'appalto. Naturalmente, resta fermo il controllo sulla congruità dei costi e sull'effettiva riferibilità delle opere agli interventi agevolati.

Scenario diverso: la fattura o il contratto prevedono, accanto alle opere, un compenso separato di 25.000 euro per "gestione dello sconto in fattura" o per "coordinamento amministrativo della pratica". Quella voce non segue il trattamento delle opere. È una remunerazione distinta e, come tale, non rientra tra le spese ammesse al Superbonus.

IL QUADRO RIEPILOGATIVO

| SITUAZIONE                                                        | TRATTAMENTO FISCALE                                                | NOTA OPERATIVA                                                                |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| General contractor che assume l'appalto e fattura opere agevolate | Spesa detraibile, nei limiti di legge e di congruità               | Il margine ordinario dell'appaltatore non va scorporato in automatico         |
| Appalto eseguito tramite subappalto parziale o integrale          | Il corrispettivo d'appalto resta il riferimento per il committente | Il subappalto non trasforma l'appaltatore in mero coordinatore                |
| Compenso separato per coordinamento amministrativo                | Non detraibile                                                     | Serve distinguere le attività meramente gestionali dalle opere                |
| Compenso per applicazione dello sconto in fattura                 | Non detraibile                                                     | La gestione dell'opzione ex art. 121 D.L. 34/2020 non è costo dell'intervento |
| Riqualificazione del margine da parte dell'ufficio                | Ammissibile solo con prova specifica                               | Non bastano presunzioni generiche o medie di marginalità                      |

IL PROFILO IVA: UN ASPETTO DA NON TRASCURARE

L'analisi del corrispettivo del general contractor non si esaurisce sul piano delle detrazioni dirette. Nei contratti di appalto relativi a interventi edilizi su abitazioni, si applica l'aliquota IVA agevolata del 10% ai sensi del n. 127-septiesdecies della Tabella A, parte III, allegata al D.P.R. 633/1972. Questa agevolazione si estende all'intero corrispettivo d'appalto, incluso il margine dell'appaltatore principale, purché le prestazioni rientrino nelle tipologie edilizie agevolate.

Una corretta qualificazione del contratto come appalto d'opera – e non come prestazione di servizi di gestione e coordinamento – è quindi rilevante anche ai fini IVA: un'errata classificazione potrebbe comportare l'applicazione dell'aliquota ordinaria del 22% sull'intero importo o su parte di esso, con conseguenze significative sulla posizione sia del cedente sia del cessionario.

## ■ COSA CAMBIA NEI PVC GIÀ AVVIATI

---

La risoluzione ha un effetto pratico anche sui processi verbali di constatazione e sui contraddittori in corso. Se il rilievo si basa sulla sola differenza tra corrispettivo fatturato al committente e costo del subappalto, la contestazione appare fragile sul piano motivazionale.

L'art. 7, comma 1, della L. 212/2000 (Statuto del Contribuente) impone che gli atti dell'Amministrazione finanziaria siano motivati, indicando i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche che li determinano. Se l'unico fondamento del rilievo è il delta tra prezzo al committente e costo del subappalto, senza una prova specifica che quella quota remunererà un'attività autonoma di coordinamento, la motivazione dell'atto risulta carente rispetto allo standard ora richiesto dalla risoluzione.

Il contribuente, nella prassi, dovrebbe verificare almeno tre profili: la qualifica effettiva dell'impresa come appaltatrice, la descrizione delle prestazioni in contratto e in fattura, la presenza di asseverazioni di congruità coerenti con prezziari e massimali. Nei procedimenti ancora aperti, la risoluzione può essere richiamata nelle memorie difensive e nelle osservazioni al PVC. Nei casi già sfociati in atto impositivo, andrà valutata la coerenza della motivazione con il nuovo indirizzo centrale dell'Agenzia.

## ■ LA DOCUMENTAZIONE DA TENERE PRONTA

---

La partita non si vince solo citando la risoluzione. Sarebbe un errore – e nemmeno piccolo. Il chiarimento dell'Agenzia aiuta, ma non sostituisce la prova documentale del rapporto.

Nella verifica andrebbero raccolti e ordinati: contratto di appalto, eventuali subappalti, computi metrici, SAL, fatture, asseverazioni tecniche, visto di conformità, delibere condominiali, comunicazioni di opzione e ogni documento utile a dimostrare che il general contractor ha assunto un'obbligazione realizzativa verso il committente.

Va controllata anche la coerenza lessicale. Se nei contratti compaiono formule ambigue – come “gestione integrale della pratica” o “coordinamento complessivo” – occorre capire se si tratta di descrizioni commerciali generiche o di vere prestazioni autonome. La forma non decide tutto. Però pesa, soprattutto in sede di accertamento.

## ■ IL RISCHIO CHE RESTA FUORI DALLA RISOLUZIONE

---

Il punto cieco, per molte imprese, è credere che la risoluzione sani ogni contestazione. Non è così. La risoluzione protegge il margine fisiologico dell'appaltatore, non le strutture contrattuali costruite male, le fatture confuse, le voci non congrue o i costi non direttamente collegati agli interventi agevolati.

Un prezzo d'appalto può essere detraibile solo se resta dentro il perimetro dell'art. 119 del D.L. 34/2020 e delle regole sulla congruità. Se il corrispettivo supera i limiti, se le opere non sono agevolabili, se i documenti non reggono o se una parte del prezzo remunera davvero servizi amministrativi autonomi, la contestazione può restare in piedi.

La novità, quindi, non è una sanatoria. È una correzione di metodo. Gli uffici non possono prendere il margine del general contractor, separarlo dal prezzo dell'appalto e renderlo indetraibile senza una base probatoria puntuale. Ma il contribuente deve dimostrare, con carte ordinate e coerenti, che quel margine appartiene davvero all'appalto.

Per chi assiste imprese e condomini, il messaggio operativo è abbastanza netto: meno slogan sul “general contractor” e più analisi del contratto. Perché, alla fine, non conta l'etichetta commerciale usata nelle brochure. Conta l'obbligazione assunta, il contenuto della fattura, la congruità del prezzo e la prova che il corrispettivo riguarda lavori agevolati.





**Sede:** via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)  
**Contatti:** info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (30/04/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*