

Superbonus general contractor: controlli su lavori e spese tecniche

SINTESI OPERATIVA

Nei controlli sul Superbonus, il general contractor deve dimostrare non solo il margine applicato, ma anche che lavori e SAL siano stati eseguiti nei tempi dichiarati e che le spese tecniche riaddebitate al committente corrispondano a prestazioni effettive. La fattura, da sola, non basta: servono contratto e mandato, stati di avanzamento, pagamenti, asseverazioni e tracciabilità delle attività. Un fascicolo incompleto può mettere in discussione la spettanza della detrazione e trasformare il credito in un rischio fiscale per imprese e condomini.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

I controlli sul Superbonus stanno cambiando direzione. Dopo il chiarimento sul margine del general contractor, l'attenzione si sposta su due punti molto concreti: quando i lavori sono stati davvero eseguiti e come sono state riaddebitate le spese tecniche al committente.

La stagione del Superbonus non è finita con la chiusura dei cantieri. Anzi. Per molte imprese, soprattutto quelle che hanno applicato lo sconto in fattura, la parte più complessa arriva adesso. L'Agenzia delle Entrate sta analizzando fascicoli, SAL, fatture dei subappaltatori, documenti di trasporto, scambi mail e riaddebiti delle parcelle professionali.

La novità non riguarda solo il merito delle spese. Riguarda il metodo. I controlli, nella prassi, sembrano concentrarsi sulle imprese esecutrici e sui contraenti generali. Molto meno, almeno in questa fase, sui singoli beneficiari della detrazione. La scelta ha una logica operativa, specie nei condomini. Ma sul piano giuridico apre un tema non piccolo: chi è il vero destinatario del recupero quando il credito è ritenuto non spettante?

CONTROLLI SUPERBONUS GENERAL CONTRACTOR: IL PUNTO

La parola chiave è **Superbonus general contractor**. Non tanto per l'etichetta commerciale usata nei contratti, quanto per il ruolo assunto dall'impresa. In molti interventi il contraente generale ha accentrato rapporti, fatturazione, pagamenti, coordinamento tecnico e applicazione dello sconto in fattura.

Questo modello, nella prassi, ha funzionato perché il committente voleva un unico interlocutore. Il condominio, per esempio, non sempre era in grado di gestire separatamente impresa, termotecnico, direttore lavori, asseveratore e professionista del visto. Il general contractor ha raccolto tutto in un'unica filiera.

La Circolare n. 23/E/2022 dell'Agenzia delle Entrate aveva già tracciato un confine. Gli schemi contrattuali usati tra committente e general contractor non sono decisivi in sé. Ciò che conta è la documentazione della spesa, il suo collegamento con l'intervento agevolato e il fatto che sia rimasta a carico del beneficiario.

Lo stesso documento di prassi ha chiarito anche un altro punto. Il compenso autonomo per il mero coordinamento, o per l'applicazione dello sconto in fattura, non rientra tra le spese agevolabili. Diverso è il caso del corrispettivo per l'appalto, anche quando l'impresa utilizza subappaltatori.

La Risoluzione n. 17/E del 29 aprile 2026 ha corretto, o almeno ridimensionato, una lettura troppo rigida. Il fatto che l'appaltatore affidi a terzi alcune lavorazioni non trasforma automaticamente il suo margine in un costo di mero coordinamento. Se l'impresa resta obbligata verso il committente all'esecuzione dell'opera, quel margine appartiene al corrispettivo dell'appalto.

IL NODO DELLA RESPONSABILITÀ FISCALE

Il primo punto critico riguarda la responsabilità. L'art. 121, comma 6, del D.L. n. 34/2020 prevede che il recupero della detrazione non spettante avvenga nei confronti del soggetto beneficiario. Il fornitore che ha applicato lo sconto e i cessionari rispondono in solido solo se concorrono nella violazione.

Dopo le modifiche intervenute negli anni, il perimetro della responsabilità solidale va letto con particolare cautela. Non basta dire che il fornitore ha applicato lo sconto. Occorre verificare se ha partecipato alla violazione, e con quale grado di consapevolezza o colpa.

Qui nasce una possibile frizione. Il controllo documentale sull'impresa è legittimo e, in molti casi, inevitabile. L'impresa ha emesso le fatture, ha generato lo sconto e può avere utilizzato o ceduto il credito. Però altro è chiedere documenti. Altro è spostare in modo automatico su di essa il recupero di una detrazione ritenuta non spettante al beneficiario.

Un direttore di rivista, su questo passaggio, taglierebbe le frasi troppo nette. Dire che l'Agenzia "non può" controllare l'impresa sarebbe sbagliato. Può farlo. Il punto vero è diverso: l'accertamento deve distinguere tra controllo istruttorio, credito inesistente, concorso nella violazione e recupero della detrazione non spettante.

TEMPI DEI LAVORI E SAL SOTTO OSSERVAZIONE

Il secondo fronte riguarda la tempestività dei lavori. Non basta avere una fattura emessa entro la scadenza. Non basta nemmeno una dichiarazione generica di avanzamento. Il Fisco cerca la prova che le opere fossero effettivamente eseguite nel periodo agevolato.

Il tema è sensibile per i cantieri a cavallo delle scadenze. Il 31 dicembre 2023 segnava, per molte fattispecie, il confine del 110%. Il 31 dicembre 2024 quello del 70%. Il 31 dicembre 2025 quello del 65%. Ogni passaggio di aliquota rende delicata la prova della data reale di esecuzione.

Per gli stati di avanzamento, l'art. 121 del D.L. n. 34/2020 richiedeva il rispetto della soglia minima del 30% dell'intervento complessivo. Non era una formalità. Era il presupposto per esercitare l'opzione in relazione al SAL.

Nella prassi dei controlli, l'Agenzia non si ferma alla documentazione principale. Vengono acquisiti messaggi di posta elettronica, fatture dei subappaltatori, ordini, DDT, rapportini di cantiere e comunicazioni tra impresa e professionisti. Il controllo cerca incoerenze.

Si pensi a un condominio che dichiara un SAL al 30 dicembre 2023. La fattura del subappaltatore riporta però la dicitura "acconto". Alcuni materiali risultano consegnati il 10 gennaio 2024. Il direttore lavori ha firmato lo stato di avanzamento prima dell'arrivo di quei materiali. Una singola anomalia può avere una spiegazione. Tutte insieme diventano un problema serio.

LA PROVA NON PUÒ VIVERE SOLO NELLA FATTURA

La fattura è un documento fiscale. Non sempre è la prova piena dell'esecuzione materiale dell'opera. Questo è il punto che molte imprese rischiano di sottovalutare.

Un'impresa può avere emesso regolarmente la fattura entro fine anno. Può avere applicato lo sconto in fattura. Può avere trasmesso la comunicazione dell'opzione. Se però il fascicolo tecnico racconta un'altra storia, il credito diventa vulnerabile.

Nella difesa servono documenti coerenti. Non documenti perfetti, perché i cantieri non sono mai perfetti. Ma coerenti sì. Verbal di SAL, libretti delle misure, contabilità lavori, fotografie datate, DDT, rapportini, ordini ai subappaltatori e corrispondenza devono parlare la stessa lingua.

È opportuno notare un aspetto pratico. Una fattura di acconto del subappaltatore non dimostra da sola che i lavori non fossero eseguiti. Può essere una formula usata male. O una fatturazione parziale. Ma se manca la contabilità lavori, quella parola diventa un appiglio per la contestazione.



DOCUMENTO VERIFICATO	RISCHIO CHE PUÒ EMERGERE
Fatture dei subappaltatori	Dicitura "acconto", descrizioni vaghe o importi non allineati al SAL dichiarato;
Documenti di trasporto	Consegna dei materiali successiva alla data indicata come fine lavori o avanzamento;
Corrispondenza mail	Messaggi che fanno emergere ritardi, lavorazioni non ultimate o materiali ancora da ordinare;
Asseverazioni tecniche	Dati formalmente corretti ma non coerenti con la documentazione di cantiere;
Contabilità lavori	Assenza di misurazioni, libretti o registrazioni capaci di sostenere il 30% del SAL.

■ SPESE TECNICHE RIADDEBITE: IL FRONTE PIÙ DELICATO

Il terzo fronte riguarda le spese tecniche. Qui rientrano, tra le altre, asseverazioni, attestazioni, progettazione, direzione lavori, sicurezza e visto di conformità. Sono spese agevolabili quando hanno un collegamento immediato con l'intervento e sono correttamente documentate.

Il problema nasce quando queste spese non sono fatturate direttamente al committente. In molti cantieri il professionista ha fatturato al general contractor, oppure il general contractor ha pagato il professionista per conto del condominio. Poi l'impresa ha riaddebitato l'importo al beneficiario, spesso con sconto in fattura.

La Circolare n. 23/E/2022 richiede una descrizione puntuale del servizio e l'indicazione del soggetto che lo ha reso. Non basta scrivere "spese tecniche". Serve capire chi ha fatto cosa, per quale intervento e con quale collegamento al bonus.

Il nuovo profilo contestato sarebbe più severo. Secondo questa linea, il riaddebito sarebbe detraibile solo se, al momento della fattura al committente, il general contractor avesse già pagato il professionista. In caso contrario, la spesa tecnica e il relativo credito verrebbero qualificati come inesistenti.

Questa impostazione, presa in termini assoluti, non convince. O almeno, non convince sempre. Il momento in cui il beneficiario sostiene la spesa, in caso di sconto integrale, coincide di norma con l'emissione della fattura da parte del fornitore. In caso di sconto parziale, si guarda anche al pagamento della quota residua con bonifico parlante.

Però c'è un punto che non va rimosso. Il tipo di mandato conta. E conta molto.

■ MANDATO CON RAPPRESENTANZA E SENZA RAPPRESENTANZA

Nel mandato con rappresentanza, il professionista fattura al committente. Il general contractor può pagare in nome e per conto del beneficiario. Il riaddebito può assumere la forma di anticipazione esclusa da IVA, ai sensi dell'art. 15, comma 1, n. 3, del DPR n. 633/1972, se ricorrono le condizioni.

In questo schema, parlare di somme "anticipate" presuppone una cautela maggiore. Se il general contractor non ha ancora pagato nulla, la qualificazione come anticipazione può diventare fragile. La fattura intestata al committente, il mandato, la prova del pagamento e la documentazione analitica diventano centrali.

Nel mandato senza rappresentanza, invece, il professionista può fatturare al general contractor. Quest'ultimo riaddebita poi il costo al committente, in base agli accordi. Qui il pagamento immediato al professionista non dovrebbe essere l'unico elemento decisivo. Contano il contratto, l'effettività della prestazione, la fattura ricevuta o da ricevere, la corretta contabilizzazione del debito e l'assenza di ricarichi non agevolabili.

Ecco il punto pratico. Se il tecnico ha svolto la prestazione, il contratto esiste, la parcella è determinata e il general contractor registra correttamente il debito, il pagamento differito non basta da solo a cancellare la spesa. Diverso è il caso in cui manchino fattura, preavviso, incarico, relazione tecnica e imputazione contabile.

Nella prassi, come spesso accade, la linea di confine non è elegante. È documentale. Una spesa non pagata ma certa e contabilizzata è una cosa. Una spesa solo annunciata, non fatturata e non registrata è un'altra.

QUANDO IL CREDITO RISCHIA DI DIVENTARE INESISTENTE

La qualificazione del credito come “inesistente” è molto pesante. Non può essere usata come scorciatoia lessicale per ogni errore documentale. Serve una mancanza sostanziale del presupposto costitutivo del credito, non una mera irregolarità formale.

Se la prestazione tecnica è stata davvero resa, il professionista è identificato, la spesa è congrua e il rapporto contrattuale è provato, il tema diventa quello della corretta imputazione e fatturazione. Non automaticamente quello dell'inesistenza.

Se invece il riaddebito al committente riguarda servizi non individuabili, professionisti non indicati, importi forfettari o margini mascherati da spese tecniche, la contestazione cambia natura. In quel caso il Fisco può sostenere che non si tratta di spesa agevolabile.

Si consideri un esempio. Il general contractor riaddebita € 40.000 per “pratiche Superbonus”. Nessun dettaglio. Nessun professionista indicato. Nessun contratto allegato. Nessuna fattura da ricevere. Qui la difesa è debole.

Altro caso. Il general contractor riaddebita € 38.500 per progettazione, APE, asseverazione e visto. Indica i professionisti, allega gli incarichi, riceve le fatture entro la chiusura del bilancio e registra le fatture da ricevere. Il pagamento avviene trenta giorni dopo. Qui la contestazione basata solo sul mancato pagamento immediato appare molto meno solida.

LA DIFESA PASSA DAL FASCICOLO INTEGRATO

Per le imprese il fascicolo non deve essere solo fiscale. Deve essere tecnico, contabile e contrattuale insieme. Un fascicolo spezzato, con documenti conservati da soggetti diversi, diventa difficile da difendere.

La parte tecnica deve provare la realtà dei lavori. La parte fiscale deve provare l'esercizio corretto dell'opzione. La parte contabile deve spiegare perché una spesa riaddebitata era già certa, documentata e rimasta a carico del committente.

Per le spese professionali, una buona difesa dovrebbe contenere almeno incarichi, fatture, eventuali preavvisi, relazioni, asseverazioni, visto, mandato, fattura di riaddebito e scritture contabili. Nei casi di pagamento successivo, la registrazione delle fatture da ricevere può diventare decisiva.

Non è un dettaglio da commercialisti pignoli. È il ponte tra spesa effettiva e riaddebito al beneficiario. Senza quel ponte, l'Agenzia trova spazio per sostenere che il costo non esisteva al momento della fattura.

SCENARIO	LETTURA DIFENSIVA POSSIBILE
Professionista pagato prima del riaddebito	Posizione più lineare, se servizio e soggetto sono descritti con precisione;
Professionista non ancora pagato ma fattura ricevuta	Difesa sostenibile, se debito certo, prestazione resa e corretta contabilizzazione;
Solo preavviso o proforma del professionista	Serve prudenza. Occorrono incarico, prestazione già resa e successiva fattura coerente;
Nessuna fattura e nessuna imputazione contabile	Rischio elevato. La spesa può apparire non documentata o non effettiva;
Riaddebito con margine sulle parcelle	Il margine non è agevolabile, salvo diversa qualificazione come vero corrispettivo d'appalto.

IL PUNTO DEBOLE DELLA TESI PIÙ RIGIDA

La tesi secondo cui il pagamento preventivo del professionista sarebbe sempre indispensabile ha un punto debole. Confondere il rapporto tra general contractor e professionista con il rapporto tra beneficiario e fornitore che applica lo sconto.



Il committente sostiene la spesa verso il soggetto che gli fattura l'intervento o il riaddebito agevolabile. Se il fornitore applica lo sconto, il committente non paga quella quota. Ma la spesa, fiscalmente, si considera sostenuta per effetto della fattura scontata, se gli altri presupposti esistono.

Ciò non significa che il general contractor possa riaddebitare qualsiasi costo futuro. Significa solo che il pagamento al professionista non può diventare, da solo e in ogni caso, il criterio assoluto di esistenza del credito.

La lettura più equilibrata dovrebbe verificare tre elementi. Primo: la prestazione tecnica è stata resa. Secondo: la spesa è determinata e documentata. Terzo: gli effetti per il committente sono equivalenti a quelli che si sarebbero prodotti con fatturazione diretta e sconto diretto del professionista.

Se questi tre elementi ci sono, la contestazione deve essere molto precisa. Se mancano, la difesa si indebolisce in fretta.

■ COSA DOVREBBERO FARE IMPRESE E CONDOMINI

La fase difensiva non può partire quando arriva l'atto di recupero. Deve partire dalla ricostruzione ordinata del fascicolo. Anche oggi, a cantieri chiusi, si può intervenire. Non per creare documenti retrodatati, naturalmente. Ma per ordinare ciò che esiste e spiegare le apparenti incoerenze.

Le imprese dovrebbero separare con chiarezza i corrispettivi d'appalto, i riaddebiti professionali e gli eventuali compensi non agevolabili. Mischiare tutto in una sola descrizione generica è stato comodo nel 2021. Nel 2026 può diventare un errore costoso.

I condomini, dal canto loro, non dovrebbero considerarsi fuori partita. Anche se i controlli iniziano dall'impresa, il beneficiario resta il titolare dell'agevolazione. Se manca il requisito sostanziale, la norma individua proprio lui come primo destinatario del recupero.

La prospettiva più realistica è questa: il Fisco cerca la filiera corta, perché è più efficiente. Ma la difesa deve riportare ogni contestazione al suo binario corretto. Tempi dei lavori, SAL, spese tecniche, margini, responsabilità solidale e concorso nella violazione non sono la stessa cosa.

■ LA STRETTA NON È FINITA

Il chiarimento sul margine del general contractor ha chiuso solo una parte della discussione. La parte più insidiosa resta aperta. Riguarda la prova dei lavori eseguiti entro le scadenze e la tenuta dei riaddebiti tecnici.

Il punto, alla fine, non è difendere ogni pratica Superbonus. Sarebbe ingenuo. Alcuni fascicoli sono deboli, altri forse indifendibili. Il punto è impedire che una contestazione corretta su casi patologici diventi una regola generale applicata anche ai casi documentati.

Per questo la risposta non può essere solo giuridica. Deve essere anche contabile e tecnica. Chi ha un fascicolo solido deve saperlo raccontare. Chi ha un fascicolo incompleto deve capire subito dove si trova il vuoto. Perché nei controlli Superbonus, ormai, il vuoto documentale vale quasi quanto un indizio.

SP | STUDIO PIZZANO | STUDIO SABATINO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

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 (08/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.