

Conto Termico 3.0 e filiera commerciale per l'efficientamento energetico in Italia

Il **Conto Termico 3.0**, entrato in vigore il **25 dicembre 2025** con il D.M. 7 agosto 2025 del MASE, offre incentivi fino al **65% delle spese ammissibili** (PG Casa) e introduce novità significative rispetto alla versione precedente: soglia per erogazione in rata unica elevata a **15.000€**, (Altieri Service +2) termine per la presentazione domanda esteso a **90 giorni**, (Altieri Service) e apertura a nuovi soggetti come le Comunità Energetiche Rinnovabili. Per GRM Solution SRL, la struttura operativa proposta—con commissione del 30% da Solar Italia Group e provvigione del 10% ai consulenti—è giuridicamente sostenibile operando come **procacciatore d'affari occasionale e mandatario**, evitando così gli obblighi ENASARCO tipici del contratto di agenzia.

Quadro normativo del Conto Termico 3.0

Il nuovo decreto ha introdotto modifiche sostanziali al meccanismo incentivante. Il budget annuale complessivo è di **900 milioni di euro**, suddivisi in 400 milioni per le Pubbliche Amministrazioni e 500 milioni per i privati (Fisco e Tasse) (Ministero dell'Ambiente) (di cui 150 milioni riservati alle imprese). (Climamarket) Le Regole Applicative del GSE, approvate il 19 dicembre 2025, disciplinano nel dettaglio le procedure operative. (Lavoripubblici +2)

Le principali innovazioni riguardano gli interventi ammessi: per la prima volta sono incentivabili gli **impianti fotovoltaici con accumulo e colonnine di ricarica**, purché abbinati a pompe di calore elettriche. (Ediltecnico) (BibLus) Sono state introdotte le **pompe di calore "add-on"**, installabili in aggiunta all'impianto a gas esistente, (Ediltecnico) e i **sistemi bivalenti** che combinano pompa di calore con caldaia a condensazione o generatore a biomassa. (Enel) Per gli edifici pubblici è ammessa anche la demolizione e ricostruzione in standard NZEB con incremento volumetrico fino al 25%. (Fiscal-focus)

I soggetti beneficiari si sono ampliati significativamente. Oltre a Pubbliche Amministrazioni e privati, possono ora accedere le **CER** (Comunità Energetiche Rinnovabili), gli **Enti del Terzo Settore** (BibLus) (Infobuildenergia) iscritti al RUNTS, le cooperative sociali e di abitanti, e le società in-house delle PA. (Infobuildenergia) Per i privati, l'accesso è esteso anche agli edifici terziari non residenziali, (Certimac) non più limitato al solo residenziale.

Le percentuali di incentivo raggiungono il **100% delle spese ammissibili** per edifici pubblici in Comuni fino a 15.000 abitanti, scuole, ospedali e strutture sanitarie pubbliche (Ministero dell'Ambiente) incluse le RSA. (Enpal) È prevista una maggiorazione del 10% per componenti prodotti nell'Unione Europea. Le imprese beneficiano di percentuali base del 25-30% con maggiorazioni per PMI: +20% per piccole imprese e +10% per medie imprese.

Come operano ESCO e mandatari nel nuovo meccanismo

Il **Soggetto Responsabile** è la figura centrale del Conto Termico: sostiene le spese, presenta la domanda al GSE, firma il contratto e riceve gli incentivi. Solar Italia Group, se certificata **UNI CEI 11352**, può operare come Soggetto Responsabile stipulando contratti EPC (Energy Performance Contract) (Mimit) con le PA o contratti di Servizio Energia con i privati. (Lavoripubblici) La certificazione deve restare valida per l'intero periodo di incentivazione più cinque anni successivi.

Per gli interventi residenziali esistono limitazioni rilevanti: le ESCO possono assumere il ruolo di Soggetto Responsabile solo per impianti di climatizzazione superiori a **70 kW** o impianti solari termici superiori a **20 m²**. [Lavoripubblici](#) Per interventi sotto queste soglie—la stragrande maggioranza nel segmento residenziale—occorre utilizzare il **mandato irrevocabile all'incasso**: il privato rimane Soggetto Responsabile ma conferisce alla ESCO o al fornitore il mandato per incassare direttamente l'incentivo netto dal GSE. Questo meccanismo consente di fatto lo "sconto in fattura".

GRM Solution può operare efficacemente in tre modalità: come **segnalatore puro**, limitandosi a identificare e trasmettere i lead a Solar Italia; come **delegato per la pratica GSE**, gestendo la compilazione della scheda-domanda e i rapporti con il GSE per conto del cliente; oppure combinando le due funzioni. In nessuno di questi casi è richiesta la certificazione UNI CEI 11352, che resta necessaria solo per chi eroga direttamente servizi di efficientamento energetico.

Procedure di accesso e documentazione richiesta

L'accesso agli incentivi avviene attraverso due modalità: l'**accesso diretto**, disponibile per tutti i soggetti dopo la conclusione dei lavori, e la **prenotazione**, riservata esclusivamente a PA ed Enti del Terzo Settore. [Ista](#)

La procedura standard di accesso diretto prevede la registrazione sull'Area Clienti GSE tramite SPID o CIE, il caricamento dei dati tecnici e della documentazione sul PortalTermico, la compilazione e firma della scheda-domanda, e l'upload con documento di identità. [Dipartimento per la programma...](#) [Sky TG24](#) Il GSE conduce l'istruttoria entro 60 giorni. La domanda deve essere presentata **entro 90 giorni** dalla conclusione dell'intervento [Certimac](#) [Studiolamberti](#) (termine perentorio che comporta inammissibilità se superato). I pagamenti possono essere dilazionati fino a 120 giorni dalla fine lavori.

La prenotazione per le PA consente di ottenere un **acconto del 50%** all'avvio dei lavori, [Dipartimento per la programma...](#) con tempistiche vincolanti: avvio entro 18 mesi dall'accettazione e conclusione entro 12 mesi dall'avvio (36 mesi per interventi NZEB). [Sky TG24](#) Le imprese devono invece presentare una **richiesta preliminare** prima dell'avvio lavori, contenente denominazione, descrizione progetto, ubicazione e quadro economico.

La documentazione base richiede: scheda-domanda firmata, documento identità del Soggetto Responsabile, fatture e **bonifici ordinari** (mai con causale per detrazioni fiscali), schede tecniche prodotti, certificazioni energetiche ante/post se richieste, asseverazione del tecnico abilitato, e documentazione fotografica completa. Quest'ultima è particolarmente critica: le foto ante-operam devono mostrare chiaramente **targhe e matricole** dell'impianto esistente, elemento la cui mancanza costituisce una delle principali cause di rigetto.

Struttura contrattuale ottimale per la filiera

La distinzione tra procacciatore d'affari e agente di commercio è fondamentale per GRM Solution. Il **procacciatore** opera in via occasionale ed episodica, senza obbligo di promuovere affari e con piena autonomia. L'**agente** ex art. 1742 c.c. ha invece un rapporto stabile e continuativo, con obbligo di promozione, zona territoriale determinata [Mantelli](#) e diritto all'indennità di fine rapporto. [Fisco Imprese](#) La conseguenza pratica più

relevante: l'agente è soggetto all'obbligo contributivo **ENASARCO** (Enasarco) (Fisco Imprese) (17% sulle provvigioni, ripartito al 50%), il procacciatore no. (Enasarco)

La Cassazione (sentenze n. 19161/2017 Sezioni Unite e n. 11558/2024) ha chiarito che un procacciatore che operi in modo stabile può essere **riqualificato come agente** con applicazione retroattiva degli obblighi ENASARCO fino a cinque anni. Per evitare questo rischio, i contratti di GRM Solution devono prevedere: nessun obbligo di promuovere affari, attività episodica senza vincolo di stabilità, assenza di esclusiva territoriale rigida, libertà di operare per più committenti, e nessun vincolo di orario o modalità operative.

Il **contratto tra GRM Solution e Solar Italia Group** dovrebbe configurarsi come accordo quadro di collaborazione commerciale con elementi di procacciamento e mandato. Le clausole essenziali includono: oggetto (segnalazione opportunità commerciali e gestione pratiche GSE), natura del rapporto (occasionale, senza vincolo di stabilità, nessun rapporto di subordinazione o agenzia), (Blog di Letizia Grec) commissione del 30% calcolata sul valore netto dei lavori eseguiti con maturazione a buon fine dell'affare, obblighi reciproci dettagliati, durata con preavviso di recesso, e clausole specifiche per il settore efficientamento relative alla responsabilità in caso di rigetto pratiche GSE.

Per i **consulenti esterni**, il contratto di procacciamento occasionale deve specificare: provvigione del 10% calcolata sulla commissione percepita da GRM (quindi 3% sul valore totale lavori), maturazione solo ad affare concluso e incassato, (Wonder.Legal) e soprattutto elementi che preservino l'occasionalità—nessun pagamento periodico fisso, fatture con indicazione specifica del singolo affare, compensi annui preferibilmente inferiori a 5.000 euro. (Tassinarisestini)

Trattamento fiscale di commissioni e provvigioni

Le provvigioni sono soggette a **ritenuta d'acconto del 23%** ai sensi dell'art. 25-bis DPR 600/73, ma la base imponibile varia. Per i percettori senza dipendenti o collaboratori, la ritenuta si applica sul **50% della provvigione** (Fisco e Tasse) (Procacciatori) (ritenuta effettiva: 11,50%). Per chi ha dipendenti e presenta apposita dichiarazione, la base scende al **20%** (Fisco e Tasse) (Quivenditori) (ritenuta effettiva: 4,60%). Le **società di capitali** (SRL, SPA) non subiscono alcuna ritenuta.

Per GRM Solution SRL questo significa: sulle commissioni del 30% ricevute da Solar Italia Group non subisce ritenuta (è una SRL), ma deve operare ritenuta dell'11,50% sulle provvigioni pagate ai consulenti persone fisiche con partita IVA. Se il consulente è una ditta individuale con dipendenti e ha presentato la dichiarazione, la ritenuta scende al 4,60%. L'IVA sulle provvigioni è al **22%** con aliquota ordinaria. (Fiscomania)

Gli obblighi del committente comprendono: operare la ritenuta all'atto del pagamento, (Studio Cataldi) (Quivenditori) versamento con F24 entro il 16 del mese successivo, rilascio della **Certificazione Unica** al percipiente (Studio Cataldi) entro marzo dell'anno successivo, e trasmissione all'Agenzia delle Entrate. I costi per provvigioni sono interamente deducibili come costi d'esercizio.

Quanto all'**ENASARCO**, l'obbligo non sussiste per i procacciatori d'affari occasionali (Enasarco) né per le società di capitali che operano come mandatarie. Il rischio di riqualificazione come agenzia va monitorato attentamente: indizi di stabilità come fatture periodiche "provvigioni trimestre X", pagamenti regolari mensili,

contratti pluriennali con preavviso, o esclusiva di zona stringente possono comportare l'obbligo contributivo retroattivo. **Lavoro Facile**

Workflow operativo dalla segnalazione alla chiusura pratica

Il processo completo si articola in otto fasi con tempistiche e responsabilità definite.

Fase 1 - Acquisizione lead (1-3 giorni): GRM Solution effettua il primo contatto, raccoglie informazioni preliminari su edificio, impianto esistente ed esigenze, verifica sommariamente l'ammissibilità al Conto Termico. Output: scheda cliente con dati base.

Fase 2 - Qualifica e sopralluogo (3-7 giorni): il tecnico di Solar Italia esegue il sopralluogo con documentazione fotografica obbligatoria ante-operam, particolarmente delle **targhe e matricole** dell'impianto esistente. Questa documentazione è fondamentale per evitare rigetti. Output: relazione di sopralluogo con foto documentali.

Fase 3 - Preventivo (5-10 giorni): Solar Italia elabora il preventivo tecnico-economico con calcolo dell'incentivo stimato. Si presentano al cliente le opzioni: prezzo pieno con incentivo differito oppure sconto in fattura con mandato all'incasso. È cruciale comunicare che l'importo dell'incentivo è una **stima soggetta a conferma GSE**.

Fase 4 - Contrattualizzazione (7-14 giorni): sottoscrizione del contratto cliente-Solar Italia, eventuale mandato irrevocabile all'incasso, raccolta documenti del cliente, delega per pratica GSE.

Fase 5 - Esecuzione lavori (7-60 giorni variabili): ordine materiali verificando presenza nel Catalogo GSE, documentazione fotografica durante i lavori, installazione, smaltimento vecchio generatore con **certificato vidimato**, dichiarazione di conformità e compilazione libretto d'impianto.

Fase 6 - Collaudo (1-5 giorni): verifica funzionamento, foto post-operam con targhe leggibili, compilazione Modello 6 con data fine lavori. La data di fine lavori fa **partire il countdown di 90 giorni** per la presentazione della domanda.

Fase 7 - Pratica GSE (entro 90 giorni perentori): registrazione su PortalTermico, compilazione scheda-domanda, caricamento documenti, accettazione clausole contrattuali. Output: pratica inviata con codice identificativo.

Fase 8 - Istruttoria e pagamento (60-100 giorni): valutazione GSE, eventuali richieste di integrazione da evadere tempestivamente, esito e contratto, erogazione incentivo. Per importi fino a 15.000 euro l'erogazione è in **rata unica** **LOGICAL SOFT** **Infobuildenergia** entro 60 giorni dall'approvazione. **Enpal**

Matrice delle responsabilità e risk management

La ripartizione delle responsabilità nella filiera deve essere cristallina. Solar Italia risponde per: corretta esecuzione lavori a regola d'arte, conformità ai requisiti tecnici del D.M., produzione della documentazione tecnica (DiCo, foto, certificati smaltimento), garanzia postuma per difetti dell'impianto. Il consulente risponde

per: corretta compilazione e invio pratica entro i termini, verifica completezza documentale, gestione tempestiva delle integrazioni richieste dal GSE. GRM Solution risponde per: qualifica corretta del lead, coordinamento del processo, e—se opera come mandatario per l'incasso—corretta gestione dell'incentivo verso il cliente. Il cliente, in quanto Soggetto Responsabile, è **l'unico interlocutore del GSE** e risponde della veridicità dei dati, della conservazione documenti per cinque anni post ultima rata, e della comunicazione di eventuali variazioni.

I **principali rischi** da gestire comprendono: mancata approvazione della pratica (cause principali: carenza documentale, bonifico con riferimento errato a detrazioni fiscali, sovradimensionamento impianto, [Edilportale](#) superamento termine 90 giorni, mismatch tra Soggetto Responsabile e ordinante bonifici); [Ing. Cristian Angeli](#) [Edilportale](#) ritardi nei pagamenti GSE per richieste di integrazione; insolvenza del cliente prima del ricevimento dell'incentivo; variazioni normative sopravvenute.

Le **clausole contrattuali di tutela** devono prevedere: per l'esecutore, che l'importo dell'incentivo è una stima non vincolante soggetta ad approvazione GSE e che in caso di rigetto per cause non imputabili all'esecutore il cliente rimane obbligato al pagamento integrale; per il cliente, che l'esecutore garantisce la corretta esecuzione conforme ai requisiti tecnici e risponde dei danni in caso di rigetto per errori tecnici a lui imputabili.

Le **coperture assicurative** raccomandate includono: per Solar Italia, RC Terzi (minimo 2,5 milioni), RC Prestatori d'Opera, e soprattutto **RC Postuma** per 5-10 anni (copre danni manifestati dopo l'installazione); per il consulente, RC Professionale; per GRM Solution, RC Terzi se opera presso i clienti.

Cumulabilità con altri incentivi e calcolo del vantaggio

Il Conto Termico 3.0 **non è cumulabile** con altre detrazioni fiscali statali sullo stesso intervento: [Infobuildenergia](#) sono esclusi Bonus Casa 50%, Ecobonus 65%, Superbonus residuo, e detrazioni 36%. È invece **cumulabile** con: fondi di garanzia, fondi di rotazione, contributi in conto interesse, [ReteAgevolazioni.it](#) incentivi regionali e locali (nei limiti degli aiuti di Stato), PNRR, e incentivi MASE per le CER.

Per le PA e gli ETS non economici, il cumulo è ammesso fino al 100% delle spese ammissibili, includendo anche contributi in conto capitale statali per edifici pubblici ad uso pubblico.

Il **vantaggio ottimale** per il cliente dipende dalla sua situazione fiscale. Il Conto Termico eroga fino al 65% a fondo perduto [Rmserramenti](#) [Enpal](#) in tempi rapidi (2-3 mesi per importi fino a 15.000 euro); il Bonus Casa 50% offre il 50% in 10 anni; l'Ecobonus 65% (in esaurimento dal 2025) il 65% in 10 anni. Per clienti con **scarsa capienza fiscale** o necessità di liquidità immediata, il Conto Termico è generalmente più conveniente. Per clienti con alta capacità fiscale e orizzonte temporale lungo, le detrazioni possono risultare preferibili su interventi di maggiore entità.

Conclusioni operative per GRM Solution

La struttura proposta è giuridicamente solida a condizione di rispettare alcuni elementi chiave. GRM Solution deve operare come **procacciatore d'affari occasionale**, evitando qualsiasi elemento che possa configurare un rapporto di agenzia: nessun obbligo di promuovere affari, nessuna esclusiva territoriale rigida, fatturazione per

singoli affari anziché periodica. (Studiorobazza) Il margine netto del 20% (30% da Solar Italia meno 10% ai consulenti) è realistico e fiscalmente corretto.

La certificazione UNI CEI 11352 è necessaria solo per Solar Italia Group se intende operare come Soggetto Responsabile con contratti EPC; (Lavoripubblici) (Bureauveritas) per GRM Solution come segnalatore e gestore pratiche non è richiesta alcuna certificazione specifica. L'iscrizione ordinaria al Registro Imprese con codice ATECO appropriato per intermediazione commerciale è sufficiente.

Il successo operativo dipende dalla qualità della documentazione fotografica ante-operam (targhe e matricole leggibili), dalla corretta gestione dei bonifici (mai con causale per detrazioni fiscali), dal rispetto tassativo del termine di 90 giorni per la presentazione della domanda, e dalla chiarezza contrattuale con i clienti circa la natura stimata dell'incentivo e la non cumulabilità con le detrazioni fiscali. Il sistema di controllo qualità deve prevedere checklist rigorose, doppia verifica prima dell'invio della pratica, e alert automatici per le scadenze.