

---

# Fornitura e posatura di davanzali: quale aliquota IVA applicare?

---

di [Commercialista Telematico](#)

Pubblicato il 2 Novembre 2013

l'applicazione dell'IVA nel mondo dell'edilizia è estremamente complessa: oggi analizziamo il dubbio sull'aliquota IVA da applicare alla fornitura e posa di davanzali durante una ristrutturazione

## QUESITO

Un cliente esercita l'attività di marmista e deve fornire e posare dei davanzali nell'ambito di una manutenzione straordinaria (il cliente è

in possesso della SCIA comunale).

Il dubbio è: considero i davanzali dei beni significativi ed applico proporzionalmente l'Iva al 10% ed al 22% oppure i davanzali non sono considerati beni significativi ed applica l'Iva al 10% sull'intera fornitura con posa in opera?

## RISPOSTA

In merito al quesito posto, premettiamo che i davanzali in marmo non sono considerati beni significativi non rientrando nelle categorie individuate dal Dm 29/12/1999 (ascensori e montacarichi, infissi esterni e interni, caldaie, videocitofoni, apparecchiature di condizionamento e riciclo dell'aria, sanitari e rubinetteria da bagno, impianti di sicurezza).

D'altra parte non sono considerati neppure beni finiti, ossia quei beni che per definizione generale anche successivamente al loro impiego nella costruzione o nell'intervento di recupero, non perdono la loro individualità, pur incorporandosi nell'immobile (risultano ancora attuali, a questo proposito, le circolari ministeriali nn. 25/1979 e 14/1981). Sono state fornite anche esemplificazioni pratiche nel corso del tempo (in particolare, nelle circolari nn. 14/1981 e 1/1994), indicando quali beni finiti, per esempio, gli ascensori, i montacarichi, gli infissi esterni e interni, i sanitari per il bagno, i prodotti per impianti idrici, per impianti di riscaldamento, nonché le relative prestazioni accessorie di posa in opera. *“Trattasi, infatti, di beni aventi caratteristiche tali da poter essere sostituiti in modo assolutamente autonomo dalla struttura della quale fanno parte e che conservano, quindi, la propria individualità”* (risoluzione 39/1996).

Per esclusione, **tutti gli altri materiali (che quindi non hanno le caratteristiche sopra elencate) sono da considerarsi materie prime** e, a titolo esemplificativo, la circolare ministeriale n. 142/1994 ha elencato: materiali e prodotti dell'industria lapidea in qualsiasi forma e grado di lavorazione; materiali inerti, quali polistirolo liquido o in granuli; leganti e loro composti; laterizi quali tegole, mattoni, tavelle, tabelloni e comignoli; manufatti e prefabbricati in gesso, cemento, laterocemento, ferrocemento, fibrocemento; materiali per pavimentazione interna o esterna e per rivestimenti, quali moquette, pavimenti in gomma, pavimenti in Pvc, piastrelle di grès, marmo, maiolica, ceramica, lastre di marmo, listoni e doghe in legno, perline, pannelli di legno per rivestimenti, linoleum, carte da parati, piastrelle da rivestimento murale in sughero, battiscopa; materiale di coibentazione, impermeabilizzanti, quali isolanti flessibili in gomma per tubi.

La cessione delle materie prime, e anche la vendita con posa in opera se la prevalenza è data dal valore del bene rispetto alla prestazione, sconta pertanto l'aliquota propria del bene che nel caso del marmo è l'aliquota ordinaria (oggi tale aliquota è fissata al 22%).

Per qualificare un contratto come appalto (piuttosto che vendita con posa in opera), occorre verificare la concreta volontà delle parti ovvero verificare se prevale l'obbligazione di fare rispetto a quella di dare.

Laddove si tratta di appalto, è possibile applicare l'eventuale aliquota Iva ridotta anche in presenza di materie prime o semilavorate impiegate per la realizzazione dell'opera commissionata dal cliente.

## Conclusione

Riepilogando, quindi, le semplici cessioni di materie prime devono sempre essere effettuate applicando l'aliquota IVA prevista per la tipologia di beni oggetto di cessione, mentre è consentita l'applicazione dell'aliquota IVA ridotta nel caso in cui il contratto (identificato o meno come cessione con posa in opera) si possa configurare, a tutti gli effetti, come una vera e propria prestazione di servizi dipendente da contratto di appalto, in quanto prevale l'obbligazione di "fare", anziché quella di "dare". Più precisamente, nel caso delle pavimentazioni (come avviene normalmente) l'accordo fra le parti deve presentare le caratteristiche del cosiddetto "contratto di risultato", in cui il cedente si impegna non semplicemente a consegnare uno o più prodotti, ma a garantire la realizzazione di un risultato finale (i.e. pavimentazione "a regola d'arte") che richiede l'impiego di una "organizzazione straordinaria del lavoro" con conseguente assunzione del rischio e garanzia nei confronti del cliente.

2 novembre 2013

Marco Giorgetti e Luca Bianchi