

## Consulenza immobiliare n. 47/2023

# La figura del *general contractor* negli appalti col *superbonus*

Valerio Sangiovanni – avvocato e *Rechtsanwalt*

## Appaltatore e *general contractor*

Fino all'anno 2020, i committenti – per la realizzazione di opere – si affidavano ad appaltatori. Negli ultimi anni, invece, sono fiorite le figure di sedicenti “*general contractor*”. L'esplosione dell'edilizia negli ultimi 3-4 anni è dovuta ai *bonus* fiscali che vengono riconosciuti in relazione a certi lavori di efficientamento energetico. Il riferimento è soprattutto al c.d. “*superbonus*”, che assegna un credito d'imposta nella misura del 110%, ossia addirittura superiore agli esborsi avuti per le opere realizzate. I benefici fiscali hanno spinto numerosi proprietari di immobili a stipulare dei contratti per la realizzazione dei necessari lavori. In modo corrispondente, sono sorte imprese che si presentano come contraenti generali, e assumono l'incarico di svolgere non solo i lavori edili, ma anche di dirigere e progettare i lavori nonché – talvolta - di occuparsi degli adempimenti fiscali dell'operazione.

La realizzazione dell'opera di efficientamento energetico, che può godere dei benefici fiscali, presuppone la conclusione (anche in modo implicito: non vi è un obbligo di forma scritta a pena d'invalidità) dei seguenti contratti:

1. il contratto di appalto fra committente e appaltatore (oppure, in alternativa, il contratto fra il committente e il *general contractor*);
2. il contratto di prestazione d'opera intellettuale fra il committente e i professionisti, quali architetti e ingegneri, coinvolti nella progettazione e/o direzione dei lavori (oppure, in alternativa, il contratto fra il committente e il *general contractor*).

La caratteristica del contratto con il *general contractor* è che cumula gli elementi del contratto di appalto (= realizzare l'opera) con gli elementi del contratto di prestazione d'opera intellettuale (= progettazione e direzione dei lavori). Una clausola del contratto con il *general contractor*, per fare un possibile esempio, potrebbe avere il seguente tenore:

*“il general contractor si obbliga nei confronti del committente alla realizzazione, a regola d'arte, degli interventi indicati nel presente contratto. Le attività affidate al general contractor includono la progettazione, la compilazione della documentazione autorizzativa, la fornitura dei componenti (es.:*

*caldaia, impianto fotovoltaico, collettori solari, colonnina di ricarica, sistema di accumulo, schermature solari, infissi, ecc.), di cui è prevista l'installazione, la posa in opera nonché l'esecuzione di tutte le opere edili necessarie al completamento degli interventi oggetto del presente contratto”.*

Come si può notare, questa clausola descrive come oggetto del contratto sia obbligazioni che sono proprie dell'appaltatore (realizzare l'opera) sia obbligazioni che sono proprie del prestatore d'opera intellettuale (progettazione e direzione lavori). Nel nostro ordinamento nulla vieta che un unico testo contrattuale contenga elementi che lo riconducono a 2 distinti tipi contrattuali. Di norma, nell'ambito delle costruzioni, le controparti del committente sono diverse, secondo il seguente schema: nel contratto di appalto, il committente ha come controparte l'appaltatore; nel contratto di prestazione d'opera intellettuale, il committente ha come controparte l'architetto/l'ingegnere. Nel caso di contraenza generale, invece, il committente ha come controparte l'unica e distinta figura del contraente generale, che svolge le mansioni sia dell'appaltatore sia del prestatore d'opera intellettuale.

Si badi, poi, che non è necessario che il *general contractor* curi direttamente la realizzazione dell'opera: essa potrà essere subappaltata, in tutto o in parte. Allo stesso modo, non è detto che il *general contractor* curi personalmente l'attività di progettazione e direzione lavori: anche questa attività potrà essere affidata a professionisti tecnici.

Ma siamo certi che il rapporto fra il committente e il *general contractor* sia effettivamente da qualificarsi in termini di contratto di appalto? La legge definisce l'appalto come segue:

*“l'appalto è il contratto col quale una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio, il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in danaro”*  
[\(articolo 1655, cod. civ.\)](#)

La figura del *general contractor* è atipica, come risulta già dal fatto che si utilizzi un'espressione in lingua inglese. L'utilizzo dei termini di “*general contractor*” nell'ambito dei contratti di appalto privati è solo una modalità per indicare che chi esegue i lavori si fa carico anche di compiere attività accessorie, e in particolare si fa carico di coordinare i professionisti coinvolti. La corretta qualificazione di detto contratto va ricercata nell'ambito del diritto civile, e non nel contesto del diritto pubblico. Lo schema logico è il seguente:

1. se il *general contractor* esegue tutti i lavori edili, è un appaltatore;
2. se il *general contractor* non esegue alcun lavoro edile (in quanto subappalta integralmente), non è un appaltatore (e probabilmente è un mandatario, come vedremo sotto);
3. se il *general contractor* esegue in parte i lavori edili, è sotto questo profilo un appaltatore (anche se solo parziale);

4. se il *general contractor* nomina e coordina i professionisti tecnici, è verosimilmente un mandatario.

### La contraenza generale come possibile contratto di mandato

Come si accennava, la differenza fra la figura del *general contractor* e quella dell'appaltatore è che il contraente generale assume nei confronti del committente non solo l'obbligo di realizzare l'opera, ma anche quello di nominare e/o coordinare le varie figure professionali che intervengono nel corso dei lavori. Dalla prassi contrattuale sui *bonus* edilizi emerge che, talvolta, il contraente generale si obbliga a selezionare i professionisti coinvolti e concludere con essi i necessari contratti. Non è detto che ciò avvenga sempre, in quanto – alcune volte – il *general contractor* si limita a selezionare i professionisti tecnici, ma poi i contratti vengono conclusi direttamente fra il committente e i professionisti tecnici.

In alcuni casi, indipendentemente da chi nomini i professionisti tecnici (ossia, se la nomina avvenga da parte del *general contractor*, oppure, del committente), è il *general contractor* a pagare i professionisti, salvo poi rivalersi sul committente per gli importi pagati ai professionisti. La questione del pagamento attiene però alla fase esecutiva del rapporto contrattuale, e non a quella “*costitutiva*”, oggetto della presente analisi.

Ma se l'attività del *general contractor* non è solo “*materiale*” (= realizzazione dell'opera), ma è anche giuridica (= conclusione di contratti), il rapporto contrattuale potrebbe essere qualificato come contratto di mandato. Secondo la definizione che ne dà il codice civile, “*il mandato è il contratto col quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra*” ([articolo 1703](#), cod. civ.).

La Corte di Cassazione, seppure in una decisione molto risalente nel tempo, ha avuto modo di stabilire che la differenza che intercorre tra il mandato e l'appalto va ravvisata nella diversa funzione e nel diverso contenuto dei 2 tipi contrattuali: tale differenza consiste in ciò che, mentre la prestazione del mandatario si esplica essenzialmente in un'attività deliberativa, cioè in atti di formazione e manifestazione di volontà, quella dell'appaltatore ha per oggetto un'attività meramente esecutiva rivolta al compimento di un'opera o di un servizio, che l'appaltatore pone in essere con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio<sup>1</sup>.

Nel caso del *general contractor*, si possono verificare nella prassi situazioni molto diverse, i cui estremi – come si accennava sopra - sono i seguenti:

1. il *general contractor* esegue in proprio tutti i lavori (e in questo caso ricorrono certamente elementi dell'appalto);

---

<sup>1</sup> Cassazione n. 2022/1961.

2. il *general contractor* si limita a subappaltare totalmente i lavori e a concludere i contratti con i professionisti (a queste condizioni il contratto potrebbe essere qualificato come mandato, mancando qualsiasi elemento di *facere*, che caratterizza invece il contratto di appalto).

Se una delle parti del contratto è stata denominata “*general contractor*”, non si può per questa ragione subito concludere per l’applicazione delle disposizioni sull’appalto oppure di quelle sul mandato. Bisogna di volta in volta studiare il contratto e comprendere se gli elementi che lo caratterizzano (e, ancor più, il modo in cui il contratto viene attuato) lo avvicinano all’appalto oppure al mandato. La giurisprudenza mostra come il *nomen iuris* usato dalle parti sia irrilevante, o – al più – possa essere solo indicativo della natura del contratto, mentre la corretta qualificazione finale spetta al giudice. Esistono ovviamente nel nostro ordinamento anche i contratti atipici. L'[articolo 1322](#), comma 2, cod. civ. prevede che

“le parti possono anche concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l’ordinamento giuridico”.

Il contratto che prevede la figura del *general contractor* si configura, già per la denominazione in lingua inglese, come atipico. Il problema è dove rinvenire la sua disciplina, questione particolarmente rilevante nel caso in cui sorgano contenziosi fra le parti. Secondo la giurisprudenza, in caso di contratti che contengono elementi riconducibili a 2 diversi tipi, si applica la disciplina del tipo prevalente<sup>2</sup>. E così, se nel contratto concluso fra le parti con cui il committente si affida al *general contractor* vi sono elementi sia dell’appalto sia del mandato, bisogna comprendere di volta in volta se prevalgono gli elementi dell’appalto oppure quelli del mandato. Una risposta a questa domanda fissa e valida per ogni caso non esiste: bisogna analizzare e interpretare il singolo contratto (e vedere come esso è stato attuato), per qualificarlo correttamente come appalto oppure come mandato<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Cassazione n. 17450/2020 ha deciso che - in tema di contratto misto - la relativa disciplina giuridica va individuata in quella risultante dalle norme del contratto tipico nel cui schema sono riconducibili gli elementi prevalenti (c.d. teoria dell’assorbimento o della prevalenza), senza escludere ogni rilevanza giuridica degli altri elementi, che sono voluti dalle parti e concorrono a fissare il contenuto e l’ampiezza del vincolo contrattuale, ai quali si applicano le norme proprie del contratto cui essi appartengono.

<sup>3</sup> Non si può nemmeno escludere a priori la possibile qualificazione del rapporto fra proprietario dell’immobile e *general contractor* come mero contratto d’opera. Secondo Cassazione n. 12519/2010, il contratto d’appalto e il contratto d’opera si differenziano per il fatto che nel primo l’esecuzione dell’opera commissionata avviene mediante un’organizzazione di media o grande impresa cui l’obbligato è preposto, mentre nel secondo con il prevalente lavoro di quest’ultimo, pur se coadiuvato da componenti della sua famiglia o da qualche collaboratore, secondo il modulo organizzativo della piccola impresa.

## Il diverso regime di responsabilità nell'appalto e nel mandato

La questione che si è sopra tratteggiata (ossia, il problema della corretta qualificazione del contratto intercorso fra le parti) diventerà importante nel contenzioso che sta sorgendo nell'ambito dei lavori edili connessi ai vari *bonus* fiscali. Mentre difatti nella disciplina dell'appalto vi sono disposizioni articolate in tema di responsabilità dell'appaltatore, la regolamentazione del mandato è più generica. Nel contesto del contratto di appalto, gli articoli [1667](#), [1668](#) e [1669](#), cod. civ., disciplinano in dettaglio la responsabilità dell'appaltatore. Non è questa la sede per approfondire i singoli aspetti della responsabilità dell'appaltatore. Basteranno pochi rilievi.

In primo luogo, la legge prevede una garanzia *ex lege* per le difformità e i vizi (articolo 1667, cod. civ.). La tutela del committente è offerta sia per le mere difformità sia per i veri e propri vizi. La disposizione peraltro fissa dei termini di decadenza (60 giorni dalla scoperta) e di prescrizione (2 anni dalla consegna dell'opera), termini il cui superamento viene spesso eccepito dall'appaltatore per sottrarsi a responsabilità.

In secondo luogo, la legge identifica i rimedi di cui dispone il committente (articolo 1668, cod. civ.). Al committente viene lasciata la scelta fra l'eliminazione di difformità e vizi a spese dell'appaltatore oppure la diminuzione del prezzo. Nei casi più gravi, il committente può chiedere la risoluzione del contratto.

In terzo luogo, la legge regola *ad hoc* la responsabilità dell'appaltatore in caso di beni immobili (articolo 1669, cod. civ.). Quest'ultima disposizione è di grande rilievo pratico, poiché il termine per far valere la responsabilità è particolarmente lungo (10 anni dal compimento dell'opera).

L'articolo 1669, cod. civ., potrebbe diventare la disposizione cardine che consentirà di agire in giudizio contro la controparte contrattuale del committente, qualunque sia la corretta qualificazione (appalto o mandato) del rapporto. La norma prevede che:

*“quando si tratta di edifici o di altre cose immobili destinate per loro natura a lunga durata, se, nel corso di dieci anni dal compimento, l'opera, per vizio del suolo o per difetto della costruzione, rovina in tutto o in parte, ovvero presenta evidente pericolo di rovina o gravi difetti, l'appaltatore è responsabile nei confronti del committente e dei suoi aventi causa, purché sia fatta la denuncia entro un anno dalla scoperta”.*

Questa disposizione è molto probabilmente applicabile alle opere di efficientamento energetico. Se si tratta di cappotto termico, esso costituisce una *“altra cosa immobile destinata per sua natura a lunga durata”*. Se si tratta dei sistemi di riscaldamento/raffreddamento, essi rientrano nella nozione di *“grave difetto”*. La giurisprudenza qualifica come grave difetto ciò che altera le funzioni essenziali

dell'immobile: riscaldamento, raffreddamento, insonorizzazione acustica, impianto idraulico, impianto elettrico, coibentazione, etc..

Il vantaggio principale del rimedio previsto dall'[articolo 1669](#), cod. civ. risiede nel fatto che esso viene considerato dalla giurisprudenza come “*extracontrattuale*”. La considerazione potrebbe sorprendere, trattandosi di disposizione contenuta nell'ambito della disciplina del contratto di appalto. Tuttavia, l'articolo 1669, cod. civ., mira a garantire la buona costruzione e la buona efficienza degli edifici, e dunque a soddisfare interessi che travalicano il rapporto committente/appaltatore. Si tratta di assicurare, nell'interesse della collettività, che gli edifici siano costruiti a regola d'arte.

La qualificazione della responsabilità *ex* articolo 1669, cod. civ., come *extracontrattuale* implica che essa possa essere attivata non solo nei confronti del committente, ma anche nei confronti di chiunque abbia dato il proprio contributo alla realizzazione dell'opera. L'azione in giudizio può dunque essere esperita contro i subappaltatori nonché contro i professionisti tecnici: progettista e direttore dei lavori. Si può conseguentemente ipotizzare che anche i *general contractor* possano essere citati in giudizio ai sensi dell'articolo 1669, cod. civ.. Ciò può avvenire sicuramente se i contraenti generali sono anche appaltatori, nel senso che hanno realizzato almeno una parte dell'opera. Se il *general contractor* si è limitato a una attività di coordinamento degli appaltatori e dei professionisti tecnici potrebbe risultare più difficile invocare l'articolo 1669, cod. civ.<sup>4</sup>. Allo stato non si è reperita giurisprudenza specifica sulla responsabilità dei contraenti generali ai sensi dell'articolo 1669, cod. civ..

Per finire il ragionamento, in alternativa alle disposizioni sull'appalto, a voler invece qualificare il rapporto fra committente e *general contractor* come mandato, troverebbe applicazione al contraente generale l'[articolo 1710](#), comma 1, cod. civ., secondo cui “*il mandatario è tenuto a eseguire il mandato con la diligenza del buon padre di famiglia*”. Si tratta, all'evidenza, di una disciplina scarna della responsabilità del mandatario.

Bisognerà attendere i primi sviluppi giurisprudenziali per comprendere meglio quale sia la corretta qualificazione giuridica del rapporto intercorrente fra il committente e il *general contractor*. E, se si tratta di un mandato, il “*committente*” (ossia, chi conferisce l'incarico di eseguire i lavori) andrebbe più precisamente denominato come “*mandante*”.

---

<sup>4</sup> Interessanti a questo riguardo i principi enunciati da Cassazione n. 4055/2018, secondo cui la responsabilità *ex* articolo 1669, cod. civ. trova applicazione, oltre che nei casi in cui il venditore abbia provveduto alla costruzione con propria gestione di uomini e mezzi, anche nelle ipotesi in cui, pur avendo utilizzato l'opera di soggetti estranei, la costruzione sia comunque a lui riferibile in tutto o in parte, per avere a essa partecipato in posizione di autonomia decisionale, mantenendo il potere di coordinare lo svolgimento delle altrui attività o di impartire direttive o di sorveglianza, sempre che la rovina o i difetti dell'opera siano riconducibili all'attività da lui riservatasi.

## La risoluzione del rapporto con il *general contractor*

L'esperienza pratica di questi anni del c.d. *superbonus* mostra che la cessione dei crediti si è rivelata difficoltosa e che, in alcuni casi, i cantieri sono stati abbandonati dalle imprese, che non riuscivano a ottenere la necessaria liquidità. Di quali rimedi dispone il committente, a fronte dell'abbandono del cantiere? Astrattamente, le forme di tutela per il committente sono di 2 tipi: la risoluzione del contratto, oppure, il recesso dal contratto.

La risoluzione può essere invocata se vi è un inadempimento, mentre il recesso può essere esercitato liberamente dal committente, prescindendo da eventuali inadempimenti. L'altra differenza di fondo tra i 2 rimedi è che, in caso di risoluzione, è il *general contractor* a dover pagare i danni, mentre - in caso di recesso - è il committente a dover pagare un'indennità al contraente generale.

Iniziando a esaminare l'istituto della risoluzione, si ipotizzi che il *general contractor* abbia abbandonato il cantiere, ad esempio in quanto non riesce a recuperare liquidità a causa delle difficoltà nel cedere i crediti d'imposta maturati. In questo caso, assumendo che vi sia un inadempimento sul lato del contraente generale, il committente potrà chiedere la risoluzione del contratto. Al fine di ottenere la risoluzione del contratto, esistono le seguenti possibilità:

1. la presenza di una clausola risolutiva espressa nel contratto ([articolo 1456](#), cod. civ.);
2. l'invio di una diffida ad adempiere al contraente generale ([articolo 1454](#), cod. civ.);
3. l'avvio di una causa volta a ottenere la declaratoria giudiziaria di risoluzione ([articolo 1453](#), cod. civ.).

Qualunque sia la strada percorsa, se interviene la risoluzione, il contratto si scioglie. L'efficacia della risoluzione è retroattiva ([articolo 1458](#), cod. civ.), con la conseguenza che le prestazioni eventualmente già effettuate dalle parti devono essere restituite: l'appaltatore deve restituire i pagamenti già ricevuti e deve liberare il cantiere.

In tema di risoluzione del contratto di appalto per opere di efficientamento energetico si può segnalare un primo precedente giurisprudenziale: il Tribunale di Torre Annunziata ha affrontato il ricorso d'urgenza di un proprietario di immobile con cantiere abbandonato dall'appaltatore<sup>5</sup>. La vicenda può essere così riassunta. Viene concluso un contratto di appalto nell'aprile 2022. Viene poi realizzato il primo stato di avanzamento lavori, ma a luglio 2022 il cantiere viene abbandonato dall'appaltatore. Il committente invia una diffida ad adempiere, che rimane tuttavia lettera morta. Essendosi risolto il contratto con il decorso del termine, il committente invita l'appaltatore a liberare il cantiere. Poiché

<sup>5</sup> Tribunale di Torre Annunziata, 3 dicembre 2022.

l'appaltatore non dà seguito all'invito, il committente si rivolge al giudice con un ricorso d'urgenza per ottenere la liberazione. Il contratto tra le parti prevedeva il pagamento mediante lo sconto in fattura e che i lavori sarebbero terminati a fine novembre 2022. Nel suo ricorso, il committente spiega che l'abbandono del cantiere impedisce di trovare un nuovo appaltatore. Senza un nuovo appaltatore, i lavori non possono essere completati entro fine dicembre 2022: si tratta del termine ultimo previsto dalla normativa per la realizzazione dell'opera al fine di godere dei benefici fiscali (termine, invero, successivamente prorogato per legge). Vi è dunque, secondo il committente, urgenza che il giudice provveda, ordinando all'appaltatore inadempiente l'immediata rimozione del cantiere.

Il Tribunale di Torre Annunziata rigetta il ricorso, in quanto lo ritiene fondato sotto il profilo del *fumus*, ma infondato sotto il profilo del *periculum*. Da un lato sussiste il *fumus*, in quanto l'appaltatore è inadempiente e il contratto di appalto si è risolto: come conseguenza, il cantiere dovrebbe essere rimosso. Tuttavia, il ricorso viene rigettato per difetto del *periculum*. L'[articolo 700](#), c.p.c., stabilisce che il giudice può adottare un provvedimento d'urgenza se vi è un pregiudizio "*imminente e irreparabile*". Secondo il Tribunale di Torre Annunziata, il pregiudizio sarebbe "*imminente*": se i lavori non vengono finiti entro dicembre 2022 si perdono i benefici fiscali. Al contrario, il pregiudizio non sarebbe "*irreparabile*": se difatti venissero persi i benefici fiscali per il decorso del termine previsto dalla legge, comunque il committente potrebbe chiedere il risarcimento del danno all'appaltatore. La circostanza che il danno è di natura solo patrimoniale esclude, secondo il giudice, che il nocumento sia irreparabile. In conclusione, il ricorso d'urgenza viene rigettato.

L'ordinanza del Tribunale di Torre Annunziata, seppure formalmente corretta, si presta a qualche critica. Bisogna difatti considerare che molte imprese che operano nel settore dell'edilizia, a maggior ragione in quello dell'efficientamento energetico, sono microimprese, con una capitalizzazione minima. Sono frequenti Srl con il capitale minimo di 10.000 euro, e addirittura Srls con capitale inferiore. Si tratta di imprese le quali, in caso di soccombenza, non sono in grado di risarcire i danni patiti dalla controparte. Non si può poi nemmeno escludere che un certo numero di queste imprese sparirà in futuro dal mercato, sia sotto modalità di cancellazione dal Registro Imprese sia sotto forma di assoggettamento a procedure concorsuali. Insomma, il rischio è molto forte che il danno patito dal committente non venga affatto ristorato.

### **Il recesso del committente nel rapporto con il *general contractor***

In alternativa alla risoluzione, il committente può ipotizzare di recedere dal contratto, ma si tratta di una via più rischiosa, in quanto potrebbe implicare l'obbligo di pagare determinate somme all'appaltatore/*general contractor*.



Nell'ambito della disciplina dell'appalto, l'[articolo 1671](#), cod. civ., disciplina il recesso del committente, mentre nulla dice in merito al recesso dell'appaltatore. Può l'appaltatore recedere liberamente dal contratto di appalto, adducendo – ad esempio – il rifiuto della banca di acquistare il credito? La risposta a questa domanda è, in linea di principio, negativa. L'[articolo 1372](#), comma 1, cod. civ. prevede che *“il contratto ha forza di legge tra le parti. Non può essere sciolto che per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge”*. Recesso dal contratto significa sciogliersi dal vincolo contrattuale. Senza il consenso del committente, l'appaltatore non può recedere dal contratto. Del resto, la disposizione generale che disciplina il recesso unilaterale lo prevede solo se la relativa facoltà è stata attribuita dal contratto. Difatti l'[articolo 1373](#), comma 1, cod. civ. stabilisce che

*“se a una delle parti è attribuita la facoltà di recedere dal contratto, tale facoltà può essere esercitata finché il contratto non abbia avuto un principio di esecuzione”*.

Come si può notare, sono 2 i presupposti per il recesso:

1. l'attribuzione contrattuale della facoltà di recedere;
2. il fatto che il contratto non abbia avuto un inizio di esecuzione.

Se l'attribuzione della facoltà di recedere non è contenuta nel contratto, il recesso non è consentito.

Si ipotizzava sopra che il rapporto intercorrente fra le parti possa essere qualificato, in certi casi, come mandato. Se così fosse, bisogna porre attenzione alle disposizioni sull'estinzione del mandato dettate dal codice civile. A seconda dei casi si può avere:

1. la revoca del mandato (da parte del mandante);
2. la rinuncia del mandatario.

La revocabilità del mandato è disciplinata nell'[articolo 1723](#), comma 1, cod. civ., secondo cui:

*“il mandante può revocare il mandato; ma, se era stata pattuita l'irrevocabilità, risponde dei danni, salvo che ricorra una giusta causa”*.

Applicando questa disposizione al rapporto contrattuale fra mandante e *general contractor*, ne consegue che il condominio o il proprietario dell'abitazione possono senza problemi revocare il mandato. La possibilità di chiedere i danni al mandante è limitata al caso in cui sia stata prevista l'irrevocabilità. Bisogna di volta in volta verificare i singoli contratti per vedere se è stata inserita una clausola di irrevocabilità.

Volgendo invece lo sguardo al *general contractor*, a voler qualificare in termini di mandato il contratto, il mandatario potrebbe rinunciare al mandato. L'[articolo 1727](#), comma 1, cod. civ. prevede che *“il mandatario che rinuncia senza giusta causa al mandato deve risarcire i danni al mandante”*. La principale causa di rinuncia che potrebbe essere adottata è l'impossibilità di cedere i crediti fiscali. I giudici

dovranno stabilire se si tratta di una giusta causa. Si consideri altresì che la legge stabilisce che “*in ogni caso la rinuncia deve essere fatta in modo e in tempo tali che il mandante possa provvedere altrimenti*” ([articolo 1727](#), comma 2, cod. civ.). In base a quest’ultima disposizione, il *general contractor* deve comunicare tempestivamente il fatto che non può più realizzare l’opera.

### SCHEDA DI SINTESI

Meglio l’appaltatore oppure il *general contractor* per il c.d. *superbonus*? Il contraente generale offre il vantaggio di occuparsi di tutti gli aspetti dell’operazione di efficientamento energetico. Dal punto di vista civilistico, tuttavia, la natura del *general contractor* è dubbia.



Se il *general contractor* realizza l’opera è un appaltatore. Se, tuttavia, si limita a nominare/coordinare gli altri soggetti che progettano e realizzano l’opera (appaltatore, progettista e direttore dei lavori), probabilmente va qualificato come mandatario.



Mentre in tema di appalto si hanno precise disposizioni di legge sulla responsabilità dell’appaltatore, nell’ambito del mandato la responsabilità del mandatario viene delineata dalla legge in modo vago.



Il blocco, prima di fatto e ora di diritto, della cessione dei crediti e dello sconto in fattura ha un significativo impatto sui contratti in corso, cosicché le parti debbono ricorrere agli strumenti della risoluzione o del recesso per porre fine ai rapporti contrattuali.