

Edizione di sabato 2 agosto 2014

LAVORO E PREVIDENZA

[Il Ministero del Lavoro spiega il Jobs Act](#)

di Luca Vannoni

CONTABILITÀ

[I criteri contabili di imputazione delle provvigioni](#)

di Viviana Grippo

IMPOSTE SUL REDDITO

[Bonus arredi, mobili ed elettrodomestici: casi particolari - I parte](#)

di Fabio Pauselli

IVA

[Ai fini Iva per le lavorazioni intracomunitarie conta la destinazione dei beni lavorati](#)

di Marco Peirola

CASI CONTROVERSI

[Costruzioni da demolire: aree o fabbricati?](#)

di Giovanni Valcarenghi

LAVORO E PREVIDENZA

Il Ministero del Lavoro spiega il Jobs Act

di **Luca Vannoni**

Dopo lunga attesa, il Ministero del Lavoro ha emanato la [circolare 30 luglio 2014, n. 18](#), relativa alle novità introdotte dal DL 34/2014, convertito dalla Legge 78/2014, in materia di **lavoro a termine, somministrazione e apprendistato**.

Partendo dal **contratto a termine**, in primo luogo il Ministero evidenzia come, pur essendo state abrogate le causali per la legittimità del termine, le ragioni tecniche, organizzative, produttive e sostitutive, è opportuno indicare, in particolare nel caso di assunzioni a termine stagionali o in sostituzione di lavoratori assenti, le **ragioni dell'assunzione** così da poter beneficiare di **disposizioni favorevoli**, come l'esclusione da limitazioni quantitative, contrattuali o legali (20%), ovvero l'esonero dal versamento del contributo addizionale dell'1,4%.

La parte più corposa e interessante dell'intervento riguarda l'applicazione dei **limiti quantitativi**.

Il D.L. n.34 ha infatti introdotto, quasi a compensazione della sostanziale liberalizzazione esistenziale del contratto a termine, un **limite legale**, pari al **20%** in riferimento ai lavoratori a tempo **indeterminato** in forza l 1° gennaio dell'anno di assunzione. È subito opportuno precisare che tale limite non si stratifica con gli eventuali limiti previsti dalla contrattazione collettiva, ma risulta **applicabile solo in assenza di disposizioni della contrattazione collettiva**: pertanto, ha natura cedevole rispetto alla contrattazione.

Il limite, da intendersi come **proporzione** e non come limite fisso annuale, deve essere **calcolato tra lavoratori stabili e lavoratori a termine**, cosicché tra i primi devono essere conteggiati i lavoratori intermittenti a tempo indeterminato con indennità di disponibilità, i dirigenti e gli apprendisti (anche se, dopo averne espressamente previsto l'inclusione nel calcolo, rimane misterioso l'inciso "*Inoltre l'esclusione degli apprendisti nasce, anche nell'ambito del D.Lgs. 167/2011, quale disposizione per favorirne l'assunzione e, pertanto, un diverso orientamento finirebbe per disincentivarne il ricorso*").

Riguardo agli eventuali **decimali**, il datore di lavoro potrà procedere con **arrotondamento** all'unità superiore qualora il decimale sia uguale o superiore a 0,5: l'applicazione di diversi criteri di arrotondamento all'unità superiore per decimali inferiori, nelle more dell'applicazione della circolare, **non darà vita all'applicazione di sanzioni amministrative** da

parte degli organi del Ministero del Lavoro.

In caso di **superamento del limite** legale o contrattuale, sarà applicabile la sanzione amministrativa pari al **20%** della retribuzione, per ciascun mese o frazione di mese superiore a 15 giorni, se il numero di lavoratori in eccedenza è pari a uno, che diventa il 50% per un numero superiore. La **retribuzione** da prendere come **riferimento**, spiega il Ministero, in assenza di riferimenti legali certi, è la **retribuzione lorda mensile** riportata nel singolo contratto di lavoro. La sanzione non è diffidabile in quanto non regolarizzabile.

Nel caso in cui la contrattazione collettiva preveda un **limite cumulativo** tra termine e somministrazione, tali clausole, perfettamente efficaci, precludono l'applicazione del limite legale del 20% e il personale ispettivo verificherà come è avvenuto il superamento e con quale contratto, riservandosi la possibilità di applicare la **sanzione** amministrativa se la violazione è legata al contratto a termine.

Riguardo alla **proroga del contratto a termine**, il numero massimo di proroghe, 5 (e solo per i contratti conclusi a decorrere dal 21 marzo 2014), trova applicazione indipendentemente dal numero di rinnovi, con **contatore legato alle mansioni equivalenti** (contatore legato al limite dei 36 mesi per la successione di contratti): l'interpretazione fornita, sicuramente la più vicina al dato letterale della norma, lascia aperto un dubbio, sui cui il Ministero nulla dice: **come si applica** il limite della proroga ai contratti stagionali, esclusi dal limite dei 36 mesi? In questo caso, l'interpretazione letterale determinerebbe l'impossibilità di prorogare oltre a 5, pur essendo rinnovabile il contratto.

Sul punto, per evitare di incorrere in situazioni sfavorevoli, è opportuno intervenire mediante la **contrattazione aziendale**, nel caso in cui il contratto di settore non sia d'aiuto.

Il limite del 20% non può riferirsi alle assunzioni a termine effettuate dalle agenzie di somministrazione per lo svolgimento della propria attività.

Riguardo al **contratto di apprendistato**, i contratti collettivi potranno intervenire sulle **clausole di stabilizzazione** solo in riferimento ai datori di lavoro che occupano almeno 50 dipendenti: sotto tale soglia non si avrà mai la trasformazione del contratto in caso di violazione della disciplina contrattuale.

CONTABILITÀ

I criteri contabili di imputazione delle provvigioni

di **Viviana Grippo**

Come sappiamo ogni ricavo e costo di esercizio soggiace al principio della **competenza**.

Con riferimento al rapporto di agenzia il problema della corretta imputazione dei costi e dei ricavi deve essere analizzato sotto due diversi profili:

1. la corretta individuazione del momento in cui l'agente deve assoggettare a tassazione le provvigioni maturate;
2. l'individuazione del momento in cui la casa mandante può dedurre dal proprio reddito le provvigioni maturate in capo all'agente medesimo.

La casa mandante deve correlare le **provvigioni** dovute ai ricavi che la stessa consegue dalla vendita dei propri prodotti.

Il diritto alla provvigione è disciplinato dal comma 1 dell'art. 1748 cc, il quale prevede: *“Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.”*

E dal comma 4 del medesimo: *“Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo”.*

Considerando i due commi appare evidente che il diritto alla provvigione sembra poter sorgere, anche in funzione di specifici accordi definiti tra agente e preponente, in tre diversi momenti:

1. quello della conclusione del contratto tra preponente e suo cliente, essendo stata promossa dall'agente la conclusione di tale contratto;
2. quello dell'esecuzione della prestazione da parte del preponente, vale a dire la consegna della merce o la resa del servizio;
3. quello del pagamento al preponente da parte del cliente.

La questione, in dottrina, è ampiamente dibattuta e, tra tutte, anche per esigenze di sintesi, può essere utile ricordare la posizione di **Assonime**, portata dalla circolare n. 10 del 2006 che, pur in modo piuttosto cauto, porta a dire che la disciplina va interpretata nel senso di

riconoscere all'autonomia privata la possibilità di intervenire sul momento di insorgenza del diritto alla provvigione con apposite pattuizioni contrattuali.

In particolare, secondo Assonime, se la regola generale è quella di individuare il diritto alla provvigione al momento della conclusione del contratto, è pur sempre possibile che le parti decidano di posticipare la spettanza delle provvigioni ad un momento successivo, che potrebbe essere l'esecuzione da parte del preponente fino, e comunque non oltre, il momento del pagamento da parte del cliente.

Secondo la Cassazione Sezione Lavoro n. 5467 del 2000:

- il **momento di acquisizione del diritto alla provvigione** è quello in cui l'operazione promossa dall'agente è stata conclusa tra le parti, quindi la conclusione del contratto;
- il **momento di esigibilità** è il momento in cui il preponente ha eseguito, o avrebbe dovuto eseguire, la prestazione, e fatta salva ulteriore deroga esplicita.

Si potrebbe quindi concludere che:

- \ddot{Y} per l'agente la provvigione matura alla conclusione del contratto;
- \ddot{Y} l'esecuzione da parte del preponente e il pagamento da parte del cliente sono due momenti cui si può ricollegare il solo aspetto finanziario del pagamento della provvigione, come detto già maturata.

Appare quindi chiaro che il momento di rilevazione del ricavo per l'agente è da ricondurre alla conclusione del contratto tra preponente e cliente del medesimo, poiché proprio questo evento è l'obiettivo dell'attività di agenzia. Sono sostanzialmente irrilevanti i fatti che riguardano l'esecuzione del contratto, vale a dire la consegna del bene o la prestazione del servizio da parte del preponente ovvero il pagamento da parte del suo cliente.

Dal punto di vista del preponente, il momento di rilevazione del costo per provvigioni è legato non tanto all'imputazione della provvigione attiva da parte dell'agente, quanto all'**esecuzione del contratto**, quindi al momento in cui si consegna la merce o si presta il servizio, il che può avvenire o nell'esercizio in cui si è concluso il contratto, o in un esercizio successivo.

Volendo schematizzare:

- se il contratto si conclude nell'anno n, e l'esecuzione si ha altrettanto nell'anno n, l'agente rileverà un ricavo per provvigioni attive come componente di competenza dell'anno n e il preponente rileverà un ricavo di vendita e un costo per provvigioni altrettanto nell'anno n.
- se il contratto, concluso nell'anno n, ha esecuzione nell'esercizio n+1, l'approccio deve necessariamente cambiare. Infatti, non vi è dubbio che, se il contratto ha, ad esempio, ad oggetto una fornitura di merci, il preponente rileva il ricavo di vendita nell'esercizio di consegna o spedizione, quindi nell'esercizio n+1. E, per il principio di correlazione

tra costi e ricavi – i costi vanno imputati all'esercizio nel quale sono imputati i ricavi conseguiti grazie al sostenimento di detti costi – il preponente dovrà rilevare il costo per provvigioni nell'esercizio n+1, poiché il ricavo di vendita, conseguito grazie al sostenimento del costo per provvigioni passive, è di competenza di detto esercizio.

Affrontiamo ora il **problema contabile** della provvigione dovuta all'agente da parte della casa mandante, quando l'esecuzione del contratto avvenga nell'esercizio successivo a quello di conclusione.

Assonime propone di adottare due possibili metodi alternativi per realizzare tale differimento:

1. rilevare il costo per le provvigioni e sospenderne l'imputazione al conto economico fino a che non siano realizzati i corrispondenti ricavi;
2. rinviare *tout court* la contabilizzazione di tale costo all'esercizio in cui si manifestino i relativi ricavi.

Questo comporta, nel secondo caso la mancanza di rilevazioni contabili, mentre nel primo caso sarà necessario fare le seguenti scritture:

all'atto della maturazione della provvigione a favore dell'agente

Costi per provvigioni a Debiti vs. agenti

Alla chiusura del bilancio, visto che per il preponente il costo non è di competenza:

Costi anticipati a Costi per provvigioni

All'esercizio successivo, si imputerà il costo per competenza:

Costi per provvigioni a Costi anticipati

Seppur oggetto di condivisione da parte **dell'Agenzia delle Entrate** nella ris. 91/2006, nonché della dottrina maggioritaria, deve ritenersi che le soluzioni proposte presentano comunque un margine di incertezza nella misura in cui ricondurre il momento di maturazione del diritto alla provvigione a favore dell'agente, non sembra essere l'unica soluzione che deriva dall'art. 1748 c.c..

IMPOSTE SUL REDDITO

Bonus arredi, mobili ed elettrodomestici: casi particolari - I parte

di **Fabio Pauselli**

Con questo intervento si intendono analizzare dettagliatamente i chiarimenti più salienti in merito alla **detraibilità delle spese per gli interventi di recupero del patrimonio abitativo e per la riqualificazione energetica degli edifici**, forniti dall'Agenzia delle Entrate con la [Circolare n. 11/E/2014](#). Si rimanda ad un intervento successivo l'analisi dei chiarimenti forniti nella medesima circolare in merito al *bonus* per l'acquisto di mobili ed elettrodomestici.

Condominio senza amministratore

Al fine di beneficiare della detrazione per i lavori di ristrutturazione delle parti comuni, i condomini che, non avendone l'obbligo, **non abbiano nominato un amministratore, dovranno obbligatoriamente richiedere il codice fiscale** ed eseguire tutti gli adempimenti previsti a nome del condominio stesso. I documenti giustificativi delle spese relative alle parti comuni devono essere intestati al condominio mentre i pagamenti dovranno essere effettuati con bonifico bancario indicando, oltre al codice fiscale del condominio, anche quello del condomino che effettua il pagamento.

Immobile del coniuge

Il coniuge convivente del proprietario dell'immobile può portare la detrazione nella propria dichiarazione dei redditi sostenendo le spese e indicando il proprio codice fiscale e la detrazione.

Familiari conviventi

Nel caso in cui la fattura e il bonifico siano intestati a un solo comproprietario, mentre la spesa di ristrutturazione è sostenuta da entrambi, la detrazione spetta anche al soggetto che non risulti indicato nei predetti documenti, **a condizione che nella fattura sia annotata la percentuale di spesa da quest'ultimo sostenuta**. Tale annotazione deve essere effettuata fin dal primo anno di fruizione del beneficio e il comportamento dei contribuenti deve essere coerente con detta annotazione. È esclusa, inoltre, la possibilità di modificare, nei periodi d'imposta successivi, la ripartizione della spesa sostenuta. Infine l'amministrazione finanziaria chiarisce che l'obbligo di indicare il codice fiscale nell'apposito campo dei modelli 730/2014 e Unico 2014 è limitato al solo caso dei lavori su parti comuni condominiali.

Spese sostenute a mezzo finanziamento

Se il pagamento delle spese per gli interventi fatti su opere del patrimonio edilizio di interventi, a condizione che, al contribuente, quest'ultimo può avere la detrazione per gli

- La **società che eroga il finanziamento paghi il corrispettivo al soggetto fornitore con un bonifico bancario o postale** recante tutti i dati previsti dalle disposizioni di riferimento, in modo da consentire di operare la ritenuta del 4%;
- Il **contribuente abbia copia della ricevuta del bonifico.**

Bonifico con causale errata

Nell'ipotesi in cui nella causale del bonifico vengano indicati i riferimenti normativi della detrazione per la riqualificazione energetica degli edifici in luogo di quelli per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio, e ciò sia dovuta a un mero errore materiale che non ha pregiudicato l'applicazione della ritenuta d'acconto del 4%, **la detrazione può comunque essere riconosciuta**, nel rispetto degli altri presupposti di legge.

Interventi in economia

La detrazione per le spese di riqualificazione energetica compete anche alle imprese individuali e società per gli interventi realizzati in economia, con riferimento ai costi direttamente imputabili all'intervento.

IVA

Ai fini Iva per le lavorazioni intracomunitarie conta la destinazione dei beni lavorati

di **Marco Peirolo**

Nell'ambito delle **lavorazioni intracomunitarie di beni** può accadere che l'**ordine di vendita** sia **anteriore o successivo al trasferimento dei beni nel Paese del terzista**.

Ipotizziamo che un'impresa francese incarichi il **terzista italiano** di lavorare i beni inviati in Italia dalla Francia.

Stando al tenore letterale dell'art.38, comma 5, lett. a), del D.L. n. 331/1993, **non dà luogo ad un acquisto intracomunitario**, soggetto a IVA in Italia, *“l'introduzione nel territorio dello Stato di beni oggetto di perizie o di operazioni di perfezionamento o di manipolazioni usuali (...), se i beni sono successivamente trasportati o spediti al committente, soggetto passivo d'imposta, nello Stato membro di provenienza o per suo conto in altro Stato membro ovvero fuori del territorio della Comunità”*.

La norma in esame deve essere interpretata alla luce del corrispondente art. 17, par. 2, lett. f), della Direttiva n. 2006/112/CE, secondo cui il trasferimento a destinazione dell'Italia non configura un acquisto intracomunitario alla condizione che *“il bene, al termine della perizia o dei lavori, sia rispedito al soggetto passivo nello Stato membro a partire dal quale era stato inizialmente spedito o trasportato”*.

La sentenza resa dalla Corte di Giustizia nelle cause riunite C-606/12 e C-607/12 del 6 marzo 2014 ha, infatti, messo in luce l'**illegittimità della disposizione interna**, oltre che di quella – speculare – contenuta nell'art. 41, comma 3, del D.L. n. 331/1993, che esclude la configurabilità di una cessione intracomunitaria in caso di invio di beni *“in altro Stato membro, oggetto di perizie o delle operazioni di perfezionamento o di manipolazioni usuali indicate nell'art. 38, comma 5, lettera a) (...)”*.

In pratica, affinché il trasferimento dei beni dalla Francia all'Italia non si qualifichi come cessione intracomunitaria in Francia e come acquisto intracomunitario in Italia è richiesto che i suddetti beni restino **temporaneamente nel nostro Paese** siccome **destinati ad essere rispediti, successivamente alla lavorazione, in Francia**; in caso contrario, si realizza un **trasferimento intracomunitario a “se stessi”**, imponibile IVA in Italia ai sensi dell'art. 38, comma 3, lett. b), del D.L. n. 331/1993 (corrispondente all'art.17, par. 1, della Direttiva n. 2006/112/CE).

Ipotizzando che la condizione in esame non sia soddisfatta, è dato osservare che il **momento di effettuazione dell'ordine di vendita** dei beni lavorati è **irrilevante** ai fini degli obblighi IVA che l'impresa francese deve adempiere nel territorio dello Stato italiano.

Infatti, che l'ordine di vendita sia **anteriore o successivo al trasferimento dei beni in Italia**, resta fermo l'obbligo, da parte dell'operatore francese, di **identificarsi ai fini IVA** direttamente (ex art. 35-ter del D.P.R. n. 633/1972) o per mezzo di un rappresentante fiscale.

Come anticipato, l'apertura della partita IVA è indispensabile per provvedere all'acquisizione intracomunitaria dei beni trasferiti in Italia e, in definitiva, se i beni da lavorare sono stati ivi trasferiti in sospensione d'imposta si rende necessario **regolarizzare l'acquisto intracomunitario, previa identificazione ai fini IVA** (C.M. 23 febbraio 1994, n. 13-VII-15-464, § B.1.3). In proposito, l'art. 17, par. 3, della Direttiva n. 2006/112/CE dispone che la regolarizzazione deve essere operata rispetto al momento in cui la condizione sospensiva cessa di essere soddisfatta (nella specie, quando è intervenuto l'ordine di vendita, successivamente al trasferimento dei beni in Italia).

Riguardo al **trattamento IVA della vendita dei beni lavorati**, si fa presente che se **l'acquirente è un'impresa italiana**, la partita IVA accesa in Italia dall'impresa francese non può addebitare l'IVA sulla cessione interna posta in essere. In questa ipotesi, l'art. 17, comma 3, del D.P.R. n. 633/1972 impone, infatti, l'applicazione del **reverse charge** da parte del cliente italiano e, sul punto, è utile richiamare la circolare dell'Agenzia delle Entrate 29 luglio 2011 n. 37 (§ 4.2), nella parte in cui viene precisato che, dal 1° gennaio 2010, *“l'IVA relativa a tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi territorialmente rilevanti ai fini dell'imposta in Italia – rese da soggetti non residenti (ad eccezione di quelle rese per il tramite di una stabile organizzazione in Italia) – deve sempre essere assolta dal cessionario o committente, quando questi sia un soggetto passivo stabilito in Italia, mediante l'applicazione del meccanismo del reverse charge, ancorché il cedente o prestatore sia identificato ai fini IVA in Italia, tramite identificazione diretta o rappresentante fiscale”*.

Se, invece, **l'acquirente è un'impresa non italiana**, è la partita IVA italiana dell'impresa francese che deve fatturare l'operazione applicando il **regime di non imponibilità** proprio delle cessioni intracomunitarie o delle cessioni all'esportazione, nonché adempiere agli altri ulteriori obblighi previsti dalla normativa italiana (es. modelli INTRASTAT, dichiarazione IVA annuale, ecc.). In questo caso, infatti, la cessione è territorialmente rilevante in Italia, ai sensi dell'art. 7-bis, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972, per cui gli obblighi IVA vanno adempiuti nel nostro Paese.

CASI CONTROVERSI

Costruzioni da demolire: aree o fabbricati?

di **Giovanni Valcarenghi**

Da poco si è conclusa **l'ennesima campagna di rivalutazione** delle aree e delle quote di partecipazione in società non quotate; se in relazione alle partecipazioni non ci sono particolari problematiche, una *questione assai spinosa* si è sviluppata in **relazione alle aree**. La risposta alla **interrogazione parlamentare 5-03220 del 31 luglio 2014** ci dà allora **l'occasione di tornare sul tema** per approfondire il ragionamento.

Ci vogliamo interessare di coloro che avevano in animo di **cedere un appezzamento di terreno** sul quale **insiste un fabbricato**; per rendere meno problematica la vicenda e riuscire a far apprezzare al meglio la questione, assumiamo anche l'ipotesi che tale fabbricato sia un **rudere**, non utilizzato né utilizzabile, in quanto del tutto fatiscente e che l'area sia **inserita in un piano di recupero**, con possibilità di demolizione e ricostruzione.

Se **un contribuente** che si trova in questa situazione **si fosse presentato** nei **nostri studi** nei mesi scorsi **chiedendoci** quali **conseguenze fiscali** potessero derivare **da una tale cessione**, avremmo potuto legittimamente fornire la risposta seguendo **due differenti approcci**:

1. ragionare come se **oggetto della futura cessione fosse un fabbricato**, avendo dunque riguardo alla mera risultanza catastale; in tal caso, ove il bene fosse stato posseduto da oltre 5 anni, oppure fosse pervenuto per successione, potevamo assicurare il cliente confermandogli che nessuna plusvalenza tassabile sarebbe stata ritratta dalla cessione, quindi non vi era necessità di ipotizzare una rivalutazione;
2. ragionare come se **oggetto della cessione fosse un'area edificabile**, trascurando le risultanze catastali ed evocando il contenuto della [risoluzione 395/E/2008](#), nella quale l'Agenzia delle entrate riteneva che il reddito ritratto da una siffatta cessione fosse ascrivibile al comparto delle plusvalenze da cessioni di aree edificabili. In tal caso, la rivalutazione poteva essere una buona soluzione, quindi ci saremmo affrettati a consigliargli di trovare un tecnico che gli redigesse e giurasse una perizia, nella quale si andava ad individuare il cespite, considerandolo però come area, stimandone il valore alla data del 01.01.2014, magari al netto dei costi di demolizione e bonifica.

I due approcci, come appare evidente, risultano tra loro agli antipodi e, come noto, nessuno dei due può essere considerato completamente sicuro.

Il primo, osteggiato dalle Entrate, risulta **corroborato da due recenti pronunce della Cassazione**

(4150/2014 e 15629/2014), mediante le quali i supremi Giudici hanno affermato che le **conseguenze fiscali** dell'atto non possono che essere **determinate dalla situazione catastale dell'immobile**, a prescindere da quelle che possono essere le future intenzioni (palesi o celate) delle parti. Qui appare evidente che il rischio di non avere consigliato la rivalutazione risiede nella necessità di mettere in conto un possibile contenzioso fiscale.

Il secondo, sostenuto dall'amministrazione ma, come evidente, contrario alla giurisprudenza sopra richiamata, espone comunque al **rischio di aver consigliato una rivalutazione** che, a posteriori, **potrebbe rivelarsi del tutto inutile**, con conseguente possibile contrasto con il cliente.

A fronte di questo panorama, allora, abbiamo seguito con attenzione **l'interrogazione parlamentare** presentata lo scorso 16 luglio e che ha avuto risposta giovedì scorso; va però da subito anticipato che le **indicazioni fornite non consentono di raggiungere** alcun grado di tranquillità.

Infatti, le Entrate, per bocca del Sottosegretario Enrico Zanetti, hanno fornito una **risposta del tutto interlocutoria**, dalla quale si evincono due concetti:

- da un lato, il fatto che **non si ritiene di aderire alle indicazioni della Cassazione**, rimanendo in attesa di monitorare l'andamento futuro della giurisprudenza;
- dall'altro, invece, **si ritiene necessario dover indagare caso per caso**, in base alle specifiche caratteristiche del bene ceduto, della sua situazione urbanistica e delle peculiarità delle parti cedenti ed acquirenti.

Nulla di fatto, dunque, **con buona pace della certezza del diritto**.

Quali conclusioni ricavare per il professionista ed il suo cliente? Una cosa è certa:

- chi **non ha rivalutato continuerà a temere** di dover pagare le imposte sulla eventuale plusvalenza;
- chi **ha rivalutato**, invece, continuerà a porsi il problema di **avere versato delle imposte probabilmente non dovute**.

Non ci resta che **chiudere con un consiglio**: fermo il fatto che restiamo convinti della bontà delle conclusioni della Cassazione (sostenendo che il trasformismo non può avere cittadinanza nel mondo fiscale), possiamo solo **auspicarci** che, ove l'Agenzia addivenga ad una soluzione in linea con la giurisprudenza, si preoccupi di **affermare a chiare lettere** che **chi ha rivalutato** (indotto a farlo da una posizione delle Entrate poi rivelatasi errata), **può sospendere i versamenti** rateali ancora dovuti ed ha **diritto al rimborso** delle rate già corrisposte.

Questa sarebbe la conferma dell'esistenza di un rapporto leale tra fisco e contribuente.