



# Euroconference

NEWS

L'INFORMAZIONE QUOTIDIANA DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA

Direttori: Sergio Pellegrino e Giovanni Valcarenghi

## Edizione di lunedì 24 novembre 2014

### EDITORIALI

[Redditi esigui e spese “folli”, atteggiamenti da dimenticare](#)

di Maurizio Tozzi

### LAVORO E PREVIDENZA

[Videosorveglianza sui luoghi di lavoro](#)

di Ernesto Russo, Guido Martinelli

### OPERAZIONI STRAORDINARIE

[Cessione di azienda: “valore” e “prezzo” sono concetti diversi](#)

di Fabio Landuzzi

### IVA

[Non imponibilità IVA per i trattamenti sui beni in temporanea importazione](#)

di Marco Peirolo

### IMPOSTE SUL REDDITO

[Detrazione IRPEF per oneri di intermediazione immobiliare](#)

di Cristoforo Florio

### ORGANIZZAZIONE STUDIO

[Mai mollare ...](#)

di Michele D'Agnolo

## EDITORIALI

---

### ***Redditi esigui e spese “folli”, atteggiamenti da dimenticare***

di Maurizio Tozzi

Se ne parla da tempo, ma la giurisprudenza continua ad evidenziare che i casi di contribuenti con dichiarazioni totalmente inattendibili sono oltremodo diffusi.

Appare ormai anacronistico il comportamento **palesemente antieconomico**, soprattutto quando nella sfera privata si manifestano ricchezze notevoli rispetto al dichiarato. Eppure le esperienze concrete dimostrano che tale basilare e semplicissimo concetto tarda ad essere recepito e metabolizzato da alcuni, che pensano ancora di vivere in una sorta di “limbo”, lontano dall’evoluzione della realtà fiscale e accertativa nostrana.

Sia chiaro, trattasi di posizioni della giurisprudenza assolutamente condivisibili e ben vengano accertamenti di tal guisa, soprattutto quando i comportamenti adottati sono a dir poco esagerati.

Il tanto invocato articolo **53 della Costituzione**, baluardo insuperabile in sede accertativa, in quanto non può determinarsi un reddito sovrastimato nei confronti del contribuente, è altrettanto insuperabile in sede dichiarativa, posto che ognuno deve contribuire secondo criteri di progressività alle spese statali.

A ricordare tale assunto provvede indirettamente la Corte di Cassazione, con due recenti sentenze, la n. **24313** depositata in cancelleria il **14 novembre 2014** e la n. **24586 del 19 novembre 2014**, che affrontano due casi emblematici.

La prima sentenza riguarda una contestazione di antieconomicità dei risultati conseguiti. Trattasi in particolare di un imprenditore con un reddito attestato addirittura **al di sotto della soglia di povertà** di 5 mila euro.

La Cassazione rimarca che nulla vieta che il contribuente possa registrare risultati non elevati o addirittura in perdita, altrimenti dovendosi disconoscere la validità delle disposizioni del Tuir che consentono l’utilizzo delle perdite fiscali. Allo stesso tempo è evidente che risultati anomali, se rapportati agli ulteriori dati dichiarati e/o emergenti dalla contabilità, consentono al fisco l’attività accertativa, concretizzandosi **un’inversione dell’onere probatorio** e spettando al contribuente la dimostrazione logica dei risultati dichiarati. Nel caso analizzato, invero, il riscontro delle numerose anomalie caratterizzanti il contribuente, dal reddito irrisorio dichiarato, all’anomala rotazione del magazzino, alla differente valorizzazione del costo del venduto, conduce ad un’unica conclusione possibile: **sussiste una maggiore capacità contributiva**, a nulla valendo la regolarità formale dei dati contabili.

Con la sentenza n. 24586 del successivo 19 novembre, invece, la Cassazione si esprime in materia di redditometro.

In tale ipotesi, potendosi attenere a quanto riportato proprio nella sentenza, a determinare l'inattendibilità del contribuente è non solo lo **scarso reddito dichiarato** a fronte del rilevante investimento conseguito, ma anche **l'impossibilità del contribuente di far fronte al pagamento del mutuo** ottenuto.

Particolari sembrano essere state le motivazioni difensive addotte: si passa da un presunto intervento di un familiare, comprovato da una semplice fotocopia di un assegno, privo di data e di ulteriore documentazione attestante il reale utilizzo dell'importo, ad un'assunta percezione di redditi all'estero, anche questi non documentati. In sincerità, a fronte di documentazione così scarna e inattendibile, sembra quasi di potersi affermare che sia andata bene la sola condanna tributaria.

Le due sentenze illustrano una verità che appare assolutamente insindacabile: non sono più tollerati simili atteggiamenti sul versante fiscale.

Ancora oggi si assiste alle prese di posizione di qualche contribuente che, appellandosi alla oggettiva oppressione fiscale, non decide soltanto una, seppur deprecabile, "ordinaria" disobbedienza (spesso e volentieri dettata dalla necessità di far quadrare i conti), ma vira verso la totale "anarchia".

Sentirsi affermare che la pressione fiscale è elevata da parte di coloro che hanno redditi dichiarati cui corrispondono imposte pari a zero sembra essere una vera presa in giro: sicuramente la pressione fiscale è elevata, ma non per coloro che l'aggirano in toto. Allo stesso tempo, se poi lo stesso contribuente afferma che con i soldi che ha guadagnato intende farci "quel che vuole", se da un lato appare sacrosanto, dall'altro è bene ricordare che deve trattarsi di soldi legittimi e che nel concetto di legittimità rientra anche **la regolarità fiscale**.

Il tutto, peraltro, dovendo anche sottolineare a tali persone che simili atteggiamenti non solo non sono tollerati, ma sono anche (per fortuna) oggetto di facili riscontri e controlli, appartenendo a miti **falsissimi** le dicerie da bar, secondo cui è sufficiente invocare l'intervento di un familiare e tutto si risolve.

Sul tema, la giurisprudenza da tempo è chiara: il familiare non solo deve avere solide capacità per intervenire, ma deve anche fare ciò con modalità tracciata. E la semplice produzione di una fotocopia di un assegno mai incassato è, ovviamente, carta straccia. Forse è il caso che anche questi "contribuenti" (si fa per dire) cambino atteggiamento.

## LAVORO E PREVIDENZA

---

### **Videosorveglianza sui luoghi di lavoro**

di Ernesto Russo, Guido Martinelli

Tra i rilievi che gli ispettori del lavoro stanno effettuando con sempre maggiore frequenza negli accertamenti a centri sportivi e palestre, ve ne è uno che è stato sin qui sottovalutato ma che ha **rilievo penale** e che, come tale, coinvolge direttamente e personalmente i legali rappresentanti dei soggetti gestori (ivi comprese associazioni e società sportive dilettantistiche). Si tratta della violazione delle norme in materia di installazione di apparecchiature di videosorveglianza.

E' bene ricordare che lo Statuto dei Lavoratori (art. 4, L. n. 300/1970) vieta l'uso di impianti audiovisivi e di altre apparecchiature per finalità di controllo a distanza dell'attività dei lavoratori. Gli impianti e le apparecchiature di controllo che siano richiesti da **esigenze organizzative e produttive**, ovvero dalla **sicurezza del lavoro**, ma dai quali derivi anche la **possibilità di controllo a distanza** dell'attività dei lavoratori, possono essere installati soltanto previo accordo con le rappresentanze sindacali aziendali (è sufficiente la sottoscrizione da parte delle RSA che esprimano la maggioranza del personale). In assenza di accordo, su istanza del datore di lavoro, provvede la Direzione Territoriale del Lavoro, stabilendo eventuali modalità per l'uso di tali impianti.

Anche il **Codice della Privacy** (art. 114, d.lgs. n. 196/2003) richiama integralmente la disciplina posta dall'art. 4 della L. 300 *cit.* e, pertanto, si pone quale regolamentazione aggiuntiva rispetto a quella settoriale di limitazione del potere di controllo del datore e impone una lettura integrata dei due sistemi normativi (si veda Provv. Garante Privacy 29 aprile 2004).

Laddove, dunque, si abbia l'intenzione di installare all'interno di un centro sportivo delle telecamere che inquadrino luoghi dove viene abitualmente svolta attività lavorativa da parte di dipendenti dell'azienda, è necessario stipulare un accordo sindacale o ricevere la preventiva autorizzazione all'installazione da parte della DTL. Peraltro è d'obbligo evidenziare che per la Cassazione (sent. n. 1490/86 e 4331/2014) la condotta illecita del datore non è esclusa se le apparecchiature benché installate non siano ancora funzionanti, ma poste per soli fini di deterrenza e se tale controllo sia discontinuo perché installato in locali ove i lavoratori si rechino saltuariamente.

Espletata la procedura prescritta, e prima di installare un impianto di videosorveglianza, il datore di lavoro deve (Provv. Garante Privacy 8 aprile 2010):

- informare i lavoratori della presenza delle telecamere con appositi **cartelli**;
- nominare un **incaricato della gestione dei dati videoripresi**;

- posizionare le **telecamere verso le zone a rischio**, evitando di collocarle in maniera unidirezionale sui lavoratori impegnati nella loro attività;
- conservare le immagini raccolte solo per un massimo di **24 ore** dalla rilevazione (salvo speciali esigenze).

Ove in occasione di una verifica ispettiva venisse riscontrata la violazione delle norme sopra richiamate, la DTL prescriverà (ex art. 15, d.lgs. 124/2004) al contravventore – nel termine di 30 giorni – di stipulare un accordo con le RSA o ottenere autorizzazione dalla DTL competente o, in alternativa, rimuovere l'apparecchiatura. Contestualmente, ai sensi dell'art. 347 c.p.p., verrà inviata comunicazione di reato alla competente Procura della Repubblica. Nell'ipotesi in cui il contravventore eliminasse la violazione nei tempi e con le modalità prescritte sarà ammesso al pagamento in sede amministrativa di una somma pari al quarto del massimo dell'ammenda stabilita per la contravvenzione che ne determinerà l'estinzione con conseguente richiesta di archiviazione del procedimento penale.

Per l'inosservanza delle disposizioni in materia di apparecchi di controllo (art. 4 e 38, L. 300/70; artt. 114 e 171 d.lgs. 196/2003), a meno che il fatto non costituisca un più grave reato, è prevista l'**ammenda da € 154 a € 1.549**, oppure l'arresto da 15 giorni ad un anno. Nei casi più gravi le pene sono applicate congiuntamente ed inoltre, qualora la pena dell'ammenda sia inefficace, il giudice può quintuplicarla. Per il mancato rispetto delle prescrizioni in materia di videosorveglianza è prevista anche la **sanzione amministrativa da € 30.000 a € 180.000** (art. 162, comma 2 ter d.lgs. 196/2003).

La fattispecie non presenta particolari dubbi interpretativi in presenza di personale alle dipendenze di associazioni e società sportive dilettantistiche. Va detto, invece, che a stretto rigore l'obbligo autorizzativo non sussisterebbe nel caso in cui l'ASD/SSD si avvalesse unicamente di **personale retribuito ex art. 67, comma 1, lett. m) TUIR** (per esercizio diretto di attività sportive dilettantistiche o co.co.co. amministrativo-gestionale). La nota difficoltà nell'inquadramento "lavoristico" di tale tipologia di collaboratori unita alla possibilità di una riqualificazione del rapporto in sede di accertamento suggerisce, però, in via prudenziale, di richiedere comunque l'autorizzazione alla DTL in caso di installazione di sistemi di videosorveglianza con possibilità di controllo di aree in cui tali soggetti operano.

Si evidenzia, da ultimo, che nel testo della delega sul lavoro (c.d. "**Jobs Act**") attualmente in discussione in Parlamento è prevista la *"revisione della disciplina dei controlli a distanza, tenendo conto dell'evoluzione tecnologica e contemporando le esigenze produttive ed organizzative dell'impresa con la tutela della dignità e della riservatezza del lavoratore"*. Possibili novità in arrivo, dunque.

## OPERAZIONI STRAORDINARIE

---

### **Cessione di azienda: “valore” e “prezzo” sono concetti diversi**

di Fabio Landuzzi

La questione dell'**estensione ai fini delle imposte sul reddito**, e quindi agli effetti della determinazione della **plusvalenza imponibile** per il cedente, del **valore del ramo di azienda** oggetto di trasferimento che viene **definito** – vuoi con sentenza passata in giudicato o vuoi nel contesto di un qualche istituto deflattivo (acquiescenza, accertamento con adesione o conciliazione giudiziale) – **ai fini dell'imposta di registro**, è fonte di una produzione piuttosto copiosa di liti fra fisco e contribuente e di conseguente giurisprudenza.

L'**orientamento della Cassazione** sembra però essersi fatto di recente abbastanza definito. Viene riconosciuto, da una parte, il **diritto dell'Amministrazione finanziaria** a procedere all'**accertamento induttivo** mediante l'integrazione della imposizione sulla plusvalenza, ai fini del reddito dichiarato dal cedente, in modo da **uniformare** quanto è stato definito nel procedimento avviato rispetto all'**imposta di registro (il valore dell'azienda ceduta)** con quanto dichiarato nella determinazione dell'imponibile ai fini dell'**imposta sul reddito (il prezzo pagato)**.

Nel contempo, viene riconosciuto il **diritto del contribuente** che intenda opporsi ad una siffatta equivalenza induttiva, contestando l'**inesattezza della correzione o integrazione della plusvalenza** dichiarata, di **produrre qualsiasi elemento utile**, anche di natura indiziaria, a **superare la presunzione** di corrispondenza fra il prezzo incassato ed il valore del compendio aziendale ceduto; questi dovrà quindi presentare **ogni tipo di prova** che sia funzionale a dimostrare di avere venduto ad un **prezzo reale corrispondente a quanto dichiarato** e rilevato nelle proprie scritture contabili, seppure **inferiore al valore dell'azienda** così come cristallizzato ai fini dell'imposta di registro.

Questi principi hanno trovato recente conferma nella **sentenza della Suprema Corte n. 21632/14**, la quale ha accolto il ricorso del contribuente, cassando la sentenza precedentemente emessa dalla CTR Basilicata.

In particolare, i giudici della Cassazione hanno stigmatizzato le conclusioni a cui era giunto il **giudice di appello**, laddove questi **aveva ritenuto di essere vincolato agli accertamenti compiuti nel procedimento relativo all'imposta di registro**, senza quindi tenere in considerazione gli elementi che erano stati prodotti dal contribuente e la loro concreta rilevanza ai fini del **superamento della presunzione semplice** di corrispondenza fra il valore rilevante ai fini dell'imposta di registro ed il prezzo rilevante ai fini della formazione della plusvalenza imponibile.

La **Cassazione** afferma, infatti, che **deve essere del tutto escluso che il giudice**, chiamato a verificare la legittimità dell'accertamento emesso dall'Amministrazione finanziaria in relazione alla plusvalenza realizzata sulla cessione dell'azienda sulla sola base dell'esito del precedente procedimento avviato ai fini dell'imposta di registro, **sia vincolato in modo univoco** a questa determinazione. **Non si tratta affatto di un "giudicato interno"**, quando si ha riguardo al rapporto fra imposta di registro e imposte sul reddito, relativamente al rapporto che intercorre fra l'accertamento di valore ai fini del registro e la quantificazione della plusvalenza imponibile.

Di conseguenza, viene confermato che **il giudice deve disporre una doverosa attività di verifica** sulla consistenza di **tutti gli elementi addotti dal contribuente**; nel caso di specie, ad esempio, venivano citati, fra gli altri i **criteri** con cui era stato valutato il ramo di azienda ceduto, la **determinazione dei costi non ammortizzati dei beni** inclusi nel compendio aziendale, il fatto che si trattasse di un'**impresa familiare**, ecc.

Viene quindi confermata, con questo recente arresto giurisprudenziale, da un lato, la legittimità dell'operato dell'Amministrazione finanziaria sotto il profilo accertativo ma, dall'altro lato, la **necessità che il giudizio ai fini delle imposte sul reddito sia svolto tenendo conto di tutti gli elementi che il contribuente produce** al fine di dimostrare la differenza esistente fra il valore riconosciuto ai fini dell'imposta di registro ed il prezzo concretamente riscosso e che deve concorrere alla formazione della plusvalenza imponibile.

## IVA

---

### ***Non imponibilità IVA per i trattamenti sui beni in temporanea importazione***

di Marco Peirolo

L'art. 9, comma 1, n. 9), del D.P.R. n. 633/1972 prevede la non imponibilità IVA per i **trattamenti** di cui all'art. 176 del D.P.R. n. 43/1973 (Testo unico delle disposizioni in materia doganale) eseguiti su **beni di provenienza estera non ancora definitivamente importati**, nonché su **beni nazionali, nazionalizzati o comunitari destinati ad essere esportati**.

I trattamenti ai quali fa riferimento la norma sono:

- la **lavorazione**, compresi il montaggio, l'assiemaggio e l'adattamento ad altre merci;
- la **trasformazione**;
- la **riparazione**, compresi il riattamento e la messa a punto;
- l'utilizzazione, con conseguente consumo parziale o totale, come catalizzatori, acceleratori o rallentatori di reazioni chimiche per facilitare la fabbricazione di prodotti da esportare o riesportare, esclusa l'utilizzazione delle fonti di energia, dei lubrificanti e degli attrezzi ed utensili.

Dal punto di vista territoriale, la non imponibilità in esame si applica alle sole operazioni che si considerano **effettuate in Italia**.

Dal 1° gennaio 2010, a seguito delle novità introdotte dal D. Lgs. n. 18/2010, di recepimento della Direttiva n. 2008/8/CE, ciò significa che il committente deve essere un **soggetto passivo stabilito in Italia**; nell'ambito dei rapporti "B2B", infatti, le prestazioni di lavorazione, riparazione e trasformazione sono **servizi "generici"**, come tali territorialmente rilevanti nel **Paese del committente** (Circolari dell'Agenzia delle Entrate 29 luglio 2011, n. 37, § 3.2.4, e 31 dicembre 2009, n. 58, § 1).

Sono, pertanto, **irrilevanti** agli effetti dell'IVA le prestazioni rese nei confronti di un **committente non stabilito nel territorio dello Stato**, ancorché la fattispecie sia presa in considerazione dall'art. 9 del D.P.R. n. 633/1972. Le stesse operazioni non possono quindi essere considerate ai fini della verifica dello *status* di soggetto abilitato ad effettuare acquisti e importazioni senza pagamento dell'imposta (cd. "esportatore abituale") e della determinazione del *plafond* a tal fine spendibile (Circolare n. 37/E/2011, § 5).

Riguardo ai trattamenti eseguiti su **beni di provenienza estera non ancora definitivamente importati**, dalla formulazione del citato art. 9, comma 1, n. 9), del D.P.R. n. 633/1972 non è

chiaro se la possibilità di applicare il beneficio della non imponibilità sia ammessa anche nell'ipotesi in cui sussista solo **la possibilità e non la concreta intenzione di riesportare i "prodotti compensatori"**, vale a dire i beni ottenuti dai suddetti trattamenti. Del resto, il richiamato art. 176 del D.P.R. n. 43/1973, nell'individuare le condizioni per la temporanea importazione, dispone che i prodotti ottenuti dai predetti trattamenti predetti devono ricevere una delle destinazioni previste dall'art. 186; sicché, in buona sostanza, devono essere riesportati.

Secondo l'impostazione più "liberista", deve ritenersi **ininfluente la successiva destinazione dei beni** rispetto al momento di ultimazione della prestazione, siccome il richiamo all'art. 176 del D.P.R. n. 43/1973, operato dalla norma in materia di IVA, è finalizzato esclusivamente ad identificare i trattamenti che possono essere eseguiti sui "beni di provenienza estera non ancora definitivamente importati", per i quali – da parte delle Autorità doganali – sia stata già accertata la sussistenza dello *status di merce in temporanea importazione*.

L'Agenzia delle Entrate ha risolto il dubbio con la Risoluzione n. 47 del 13 aprile 2001.

Come già indicato dalla C.M. 3 agosto 1979, n. 26/411138, l'art. 9, comma 1, n. 9), del D.P.R. n. 633/1972 prevede la non imponibilità IVA per i trattamenti (di cui all'art. 176 del D.P.R. n. 43/1973) eseguiti su:

- beni di provenienza estera non ancora definitivamente importati;
- beni nazionali, nazionalizzati o comunitari destinati ad essere esportati da o per conto del prestatore del servizio o del committente non residente nel territorio dello Stato.

Sulla base della suddetta interpretazione della norma, il **collegamento** tra il beneficio della non imponibilità e l'evento successivo dell'esportazione dei prodotti compensatori è richiesto solo per i **beni di cui al secondo punto**.

Al contrario, per i **beni di cui al primo punto**, oggetto della presente disamina, l'agevolazione è **riconosciuta in via oggettiva**, senza che assuma alcuna rilevanza il successivo invio all'estero dei beni stessi.

In ragione di quanto esposto, può concludersi che il richiamo all'art. 176 del D.P.R. n. 43/1973, operato dall'art. 9, comma 1, n. 9), del D.P.R. n. 633/1972, ha il solo fine di identificare la **natura delle operazioni** che possono essere eseguite sui beni di cui trattasi, risultando **ininfluente**, ai fini della non imponibilità, la **successiva destinazione dei beni** temporaneamente introdotti nel territorio dello Stato.

Ad ulteriore conferma dell'indicazione ministeriale, può osservarsi che l'art. 159 della Direttiva n. 2006/112/CE si limita a stabilire la detassazione delle prestazioni di servizi relative ai beni vincolati ad un regime doganale sospensivo (qual è la temporanea importazione), senza tuttavia subordinare il riconoscimento della non imponibilità alla successiva esportazione dei prodotti compensatori.



## IMPOSTE SUL REDDITO

### **Detrazione IRPEF per oneri di intermediazione immobiliare**

di Cristoforo Florio

L'art. 15, comma 1, lett. b-bis), del Tuir prevede, ai fini IRPEF, la **detrattabilità al 19%** dei "compensi, comunque denominati" pagati agli intermediari immobiliari in relazione all'acquisto dell'abitazione principale, **per un importo non superiore ad € 1.000** per ciascuna annualità.

La detrazione in esame è stata introdotta con **decorrenza dal 1° gennaio 2007** dalla L. n. 248/06, in connessione con l'obbligo di indicazione negli atti di compravendita immobiliare dell'importo eventualmente corrisposto da parte acquirente e/o venditrice a titolo di spese di intermediazione immobiliare (D.L. n. 223/06).

Lo "sconto" fiscale in esame spetta unicamente in caso di spese di mediazione sostenute per **l'acquisto dell'abitazione principale**, ovvero l'abitazione nella quale, ai sensi dell'art.10, comma 3-bis, del Tuir, **dimorano abitualmente** il proprietario (o il titolare di altro diritto reale sull'immobile) oppure i suoi familiari (coniuge, parenti entro il terzo grado, gli affini entro il secondo grado). Non rileva dunque la sussistenza dei requisiti previsti per l'agevolazione "prima casa" (prevista per l'imposta di registro o l'IVA dovuta in fase di acquisto) ma l'aver **adibito l'immobile ad abitazione principale entro un anno dall'acquisto** (Circolare n. 19/E/2012). Giova rilevare che, in alcuni casi, la dimora abituale **potrebbe non coincidere con la residenza anagrafica** (Circolare n. 15/E/2005); in tale ipotesi, tramite un'autocertificazione resa dal contribuente ai sensi del d.P.R. n. 446/00 finalizzata ad attestare l'abitualità della dimora, si potrà comunque fruire della detrazione, ferme restando le conseguenze penali in caso di dichiarazione mendace ai sensi del citato decreto.

Qualora la **destinazione dell'immobile ad abitazione principale divenga impossibile**, ad esempio perché non sia stato stipulato il contratto definitivo di compravendita, verrà meno il diritto ad avvalersi della detrazione in riferimento alla provvigione pagata al mediatore immobiliare (Circolare n. 34/E/2008). Alla luce di quanto precede, è agevole dedurre che **non spetta alcuna detrazione** in relazione alla provvigione pagata per l'acquisto di **abitazioni secondarie**.

Soggetto legittimato a **fruire della detrazione** in questione è, evidentemente, **l'acquirente dell'immobile** successivamente destinato ad abitazione principale. Resta quindi **esclusa qualsiasi detrazione per il venditore** in relazione alla provvigione eventualmente corrisposta

all'intermediario immobiliare.

In caso di **acquisto congiunto** da parte di più soggetti, la detrazione sarà ripartita tra gli stessi in **misura proporzionale alle quote di acquisto**, a condizione che la fattura emessa dall'intermediario riporti i dati di tutti gli acquirenti (Circolare n. 20/E/2011). La prassi da ultimo citata ha inoltre chiarito che, in caso di **acquisto congiunto** e fattura emessa nei confronti di un solo soggetto, quest'ultimo potrà usufruire della detrazione integralmente (non andrà quindi persa la quota virtualmente riferibile agli altri acquirenti), a condizione che **sul documento sia annotato che l'onere è stato interamente sostenuto** dal soggetto indicato in fattura.

Giova ricordare che **la detrazione spetta anche per l'acquisto di diritti reali** diversi dalla piena proprietà (ad es. l'usufrutto), sempre a condizione che l'immobile sia adibito ad abitazione principale (Circolare n. 34/E/2008).

In relazione all'intermediario, si evidenzia che la disposizione normativa conferisce rilevanza alle **somme corrisposte ai "soggetti di intermediazione immobiliare"**. Per tali devono intendersi gli esercenti attività di mediazione nel ramo degli immobili (c.d. "agenti immobiliari"), iscritti negli appositi ruoli (ormai soppressi) tenuti presso le Camere di commercio, ai sensi della L. n. 39/89. Esulano dalla norma in esame, e, pertanto, **non danno diritto ad alcuna detrazione le somme pagate ai mediatori creditizi** per l'attività di intermediazione nella stipula dell'eventuale contratto di mutuo tra l'acquirente e l'istituto di credito.

Con riguardo alla quantificazione della detrazione spettante, la norma del Tuir – con formula molto poco chiara – prevede la **misura del 19% "per un importo non superiore ad € 1.000" per ciascuna annualità**. L'Amministrazione finanziaria ha chiarito che il predetto importo rappresenta il limite massimo cui commisurare la detrazione del 19%, in relazione all'intera spesa sostenuta per il compenso versato ai mediatori immobiliari per l'acquisto dell'unità immobiliare da adibire ad abitazione principale (Circolare n. 28/E/2006). Pertanto, **la detrazione massima spettante è pari a € 190**. Con riferimento alla locuzione "ciascuna annualità" si pensi alla seguente ipotesi: contribuente che, a fronte dell'acquisto dell'abitazione principale, sia debitore verso l'agenzia immobiliare dell'importo di una provvigione di euro 4.000 (IVA inclusa) e che, per patto scritto tra le parti, tale importo venga dilazionato in due pagamenti di importo uguale, uno nel 2014 e l'altro nel 2015. A ben vedere, atteso che la detrazione si commisura al periodo d'imposta, in tale ipotesi si dovrebbe poter fruire della detrazione di € 190 sia nell'anno 2014 che nel 2015. In senso contrario sembra invece andare l'impostazione adottata dalla Circolare n. 28/E/2006, nella quale si afferma che "*l'importo di € 1.000 costituisce il limite massimo cui commisurare la detrazione in relazione all'intera spesa sostenuta per il compenso versato agli intermediatori immobiliari per l'acquisto dell'unità immobiliare da adibire ad abitazione principale*".

Sotto il profilo dell'imputazione temporale, è opportuno ricordare che, in caso di contratto preliminare di compravendita, anche il promissario acquirente potrà **usufruire della detrazione**

**relativa alla provvigione pagata nell'anno di stipula del compromesso**, indipendentemente dal fatto che l'atto di compravendita definitivo sia stipulato nell'anno successivo (Risoluzione n. 26/E/2009). A tal fine, il contratto preliminare dovrà naturalmente risultare regolarmente registrato ai sensi di legge.

Sia consentita una riflessione critica a chiusura della sintesi sulla detrazione testè esaminata: ponendo a confronto l'importo massimo detraibile (€ 190) con le provvigioni di intermediazione mediamente richieste (variabili, a seconda dei casi e in funzione della tipologia dell'immobile, dall'1% al 4% del prezzo di compravendita), non si può non ragionare rileggendo i lavori preparatori della norma in esame, nei quali veniva specificato che “*(...) l'unico strumento in grado di far emergere compiutamente e in tempi rapidi l'imponibile sottratto al fisco è la previsione della detraibilità delle spese di intermediazione (...)*”, al fine di “*(...) innescare quel conflitto di interessi tra gli operatori economici in grado di rendere conveniente, anche dal punto di vista tributario, la dichiarazione integrale del valore economico delle transazioni (...)*”. È evidente che l'efficacia della norma, così come strutturata, è – ad oggi – fortemente ridotta, per non dire del tutto inutile e, pertanto, sarebbe opportuna una sua rivisitazione, con un incremento della quota detraibile.

## ORGANIZZAZIONE STUDIO

---

### ***Mai mollare ...***

di Michele D'Agnolo

Qualche tempo fa uno studio di una città del centro Italia mi ha affidato l'incarico di reperire dei **colleghi interessati a cedere il proprio pacchetto clienti**.

L'idea fu quella di consultare gli albi degli ordini professionali di tutte le città viciniori ed estrarre da ciascuno i professionisti con maggiore anzianità di iscrizione. Esclusi già in origine quegli studi in cui i colleghi risultavano associati o nella cui sede figuravano operare altri colleghi meno esperti.

A ciascuno di questi *senior* della professione inviai una mia lettera riservata e personale dove spiegavo l'incarico affidatomi e descrivevo l'opportunità di poter monetizzare immediatamente il valore della clientela dello studio, opportunamente valorizzato, e di lavorare in affiancamento allo studio acquirente per tanto tempo quanto ritenuto utile dal professionista cedente. Massima attenzione e rispetto anche all'attuale personale dello studio, proprio per assicurare la migliore continuità e per tener conto del rapporto affettivo che spesso il professionista nutre nei loro confronti.

Indovinate quanti contatti è stato possibile fare. Nessuno. **Nessun professionista apparentemente si è rivelato interessato**. Uno di questi inviò perfino un fax minaccioso in cui dichiarava che ad ulteriori mie molestie (sic) si sarebbe rivolto al garante della *privacy*, noncurante del fatto che i dati ordinistici sono pubblici *ope legis*. Un altro mise la lettera dentro lo *scanner* e me la mandò per e-mail non prima di aver vergato di suo pugno a caratteri cubitali la scritta "non mi interessa".

Un altro collega mi telefonò dicendomi che ormai da anni aveva soltanto incarichi *intuitus personae*, e che li avrebbe venduti volentieri ma si rendeva conto per primo di quanto poco fossero cedibili.

Un altro paio mandarono educati e disinteressati ringraziamenti.

Pensai che forse la stagione scelta per gli invii fosse sbagliata e che questo fosse il motivo di tanta freddezza. Durante la stagione di "fermo biologico", quella dei bilanci e dei dichiarativi per intenderci, i colleghi non hanno neppure tempo di rispondere al telefono. È come cercare un notaio alla fine di dicembre o un avvocato quando riaprono le udienze dopo la sospensione feriale.

Allora convinsi una mia collaboratrice a riprendere in mano il telefono e a verificare se gli altri

destinatari delle lettere le avessero almeno ricevute ed eventualmente esaminate. Altro buco nell'acqua. Alla fine, sconsolato, dovetti comunicare al mio cliente che non c'era alcuna possibilità di raggiungere colleghi interessati alla valorizzazione del proprio studio.

Decisi allora di consultarmi con soggetti specializzati a livello italiano che si occupano professionalmente di cessione di studi, e mi diedero più o meno la stessa chiave di lettura. Incappai successivamente in un professionista di altra parte d'Italia, che per suo conto aveva fatto una ricerca simile, traendone gli stessi deludenti risultati.

Allora cominciai a chiedermi **perché i colleghi anziani non vogliono vendere lo studio**. Anzi, non vogliono neppure sapere quanti soldi può valere.

La Federazione Internazionale dei Commercialisti, **IFAC**, nella sua **Guida alla Gestione dei Piccoli e Medi Studi Professionali**, edita in Italia dal CNDCEC, ha dedicato l'intero ottavo capitolo dell'opera al problema della successione generazionale tra professionisti. È un problema di carattere mondiale.

I professionisti sono estremamente refrattari ad una reale cessione della clientela, anche quando sono organizzati in strutture associate o aggregate e questa circostanza porta ad una perdita di valore sia per i soggetti cedenti che per i potenziali cessionari.

Col senso di poi è molto semplice darsene una ragione.

Partiamo dalla **differenza** che c'è tra un **lavoro e una professione**, come la spiego di solito ai giovani che si avvicinano alla professione. Ricordatevi che **un lavoro comincia e finisce, mentre una professione comincia... e basta!** Non si finisce mai di sbagliare, di imparare, di crescere, di approfondire e questo svuotare il mare con il cucchiaino ci fa sempre sentire inadeguati, in debito di ossigeno. E tuttavia una volta che la professione ti entra nel sangue, non te ne liberi più. Diventa come una droga, non puoi più farne a meno. Soprattutto se ti sei abituato a farne il punto centrale della tua vita, la tua stessa ragione di esistere. A quel punto, non puoi più tornare indietro. Hai bisogno di sentirsi indispensabile per i tuoi clienti. Per decenni hai magari trascurato te stesso, la famiglia, gli amici. Magari non hai nemmeno più un granché di *hobbies*. Arriva la pensione, meritatissima, e la medaglia di cinquant'anni di iscrizione all'albo, ma a casa ci si annoia un sacco. La moglie, se non ci ha già lasciati, ha imparato ad arrangiarsi. Va con le amiche a giocare alla canasta e ci lascia da soli a portare il cane e la spazzatura. Era meglio fare la fila all'Agenzia delle Entrate. Ma anche i mariti delle professioniste *senior* hanno trovato sollievo andando al dopolavoro a giocare alle boccine invece di aspettare semiaddormentati davanti alla TV il rientro della coniuge in piena campagna dichiarativa.

E allora cosa c'è di meglio che andare in studio. Conguagliamo la pensione, teniamo la testa in esercizio, non ci deprimiamo, allontaniamo l'Alzheimer. Magari ci possiamo finalmente scegliere le pratiche che ti piacciono di più e possiamo approfittare per toglierci qualche sassolino mandando al diavolo il cliente che non fa quello che gli suggeriamo. Oppure possiamo finalmente dedicare la mattinata alla lettura del Sole 24 Ore. Piccolo particolare,

magari siamo in uno studio associato che quel cliente al quale – complice la liberalizzazione dei farmaci – abbiamo prescritto un blando lassativo lo avrebbe voluto invece tenere stretto. Oppure magari i nostri colleghi più giovani preferirebbero che usassimo il tempo messo in conto allo studio per qualcosa di più immediatamente produttivo.

È in questi momenti che mi rendo conto di quanto una laurea in psicologia mi avrebbe giovato per svolgere il mestiere dell'economista.

A ben vedere, infatti, chiedere a un professionista di vendere il proprio studio, nonostante tutte le delicatezze e i correttivi del caso è come sbattergli in faccia il fatto che è arrivato al capolinea, che è venuto il momento di scendere dall'autobus della vita per accoccolarsi sulla panchina di un parco e aspettare la propria ultima ora.

**E quindi è assolutamente normale e umano che i nostri colleghi e le nostre colleghe preferiscano schiattare sulla scrivania.** Anche magari dopo aver fatto una decina di anni di danni perché l'udito o la vista non sono più quelli di una volta. Molte altre volte peraltro la forza di volontà supplisce alla minor forza fisica e l'esperienza al minore aggiornamento e il professionista navigato può continuare a rimanere assolutamente sul pezzo.

Come in un rodeo, lo scopo del vecchio *cow-boy* diventa quello di resistere cavalcando lo studio il più a lungo possibile. Però nel frattempo i clienti e i dipendenti del vecchio cow boy vanno in pensione, loro sì definitivamente, Fornero permettendo. E a quel punto non c'è un giovane da mandare nell'azienda che una volta giubilato il ragioniere globale di un tempo ha appena assunto come direttore amministrativo un rampante trentacinquenne.

Il passaggio generazionale, peraltro, spesso non riesce a consumarsi utilmente nemmeno quando le strutture degli studi sono articolate.

Alle volte è davvero difficile andare d'accordo in studio con un professionista senior. E' lui che continua a tenere le redini del rapporto con i maggiori clienti, anche se si lamenta che i giovani non lo seguono. L'approccio al cliente è passivo, si agisce solo su chiamata. Il modo di affrontare il problema del cliente è quello monodisciplinare, conta solo il risparmio fiscale. E magari il profilo di rischio sulle operazioni straordinarie è lo stesso degli anni settanta.

Non sono poche poi le leggende di colleghi ultraottuagenari, moderni Highlander della professione, che hanno formato e poi visto allontanarsi generazioni di professionisti. Sono i pischielli e le pischelle che speravano invano di affiancare il rancido bacucco o l'antipatica babbiona fino ad ereditarne la clientela. Ma i nostri eroi con tempra d'acciaio li hanno – professionalmente parlando – sepolti tutti, risorgendo di volta in volta dalle spin-off ancora più forti, come tante Arabe Fenici.

E però **a livello di categoria il fatto che gli anziani non mollino mai non è privo di conseguenze.** Da una parte c'è una perdita di valore dello studio, che si depaupera di clientela e di possibilità, alla quale peraltro gli anziani correttamente rispondono che essendo il parco

clienti una loro pertinenza sono liberi di scialarlo come gli pare e piace. Esternalità negativa, anche se in fin dei conti è la prima volta nella storia dell'umanità che la speranza di vita alla nascita è cresciuta enormemente in pochi decenni e ne siamo ovviamente tutti più che felici.

È altrettanto vero, tuttavia, che i nostri padri professionali hanno ereditato lo studio all'inizio degli anni settanta, quando una serie di colleghi poco meno che sessantenni gettava la spugna di fronte alla introduzione dell'IVA.

Quindi più che di passaggio generazionale, oggi all'interno della professione e degli studi è giusto parlare di una lunga forzata **convivenza generazionale**.

A livello aggregato una professione fatta di soggetti che non sempre riescono a seguire bene la clientela cala complessivamente di credibilità e lascia spazio alle forme più aggressive di concorrenza. Se un giovane non può comprarsi uno studio, necessariamente dovrà soffiare i clienti a qualcuno da sotto il naso, o calando i prezzi o cercando di fargli fare brutta figura.

È un peccato, invece, che questa enorme esperienza di questi colleghi non possa essere sfruttata a vantaggio della categoria stabilendo ad esempio forme di tutoraggio che negli studi si fa fatica a svolgere nei confronti del personale e dei più giovani o forme di monitoraggio del lavoro delle agenzie fiscali, dei tribunali e degli altri enti pubblici con i quali giornalmente ci confrontiamo.

Per mia parte, spero di arrivare in salute all'età della saggezza, in quanto ho seri dubbi che l'apparato di *welfare* oggi vigente sarà in grado di sostenere la pacifica quiescenza della mia generazione.

Con buona pace dei miei *hobbies*.