

**IVA**

---

***Modalità di vendita dei “pacchetti turistici”***

di Marco Peirolo

L'applicazione del regime speciale ai pacchetti turistici venduti dalle agenzie di viaggio deve essere esaminato distinguendo una **triplice situazione**:

- vendita diretta al viaggiatore;
- vendita al viaggiatore tramite un'agenzia intermediaria;
- vendita al viaggiatore tramite un'agenzia che agisce in nome proprio.

Nella prima ipotesi (

**vendita diretta al viaggiatore**), i soggetti che intervengono nell'operazione sono l'agenzia organizzatrice e il viaggiatore.

Il

**contratto di viaggio** è sottoscritto dall'agenzia organizzatrice e dal viaggiatore e, ai fini della fatturazione, l'agenzia organizzatrice emette la fattura nei confronti del viaggiatore:

- **senza separata esposizione dell'IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l'eventuale indicazione della norma (comunitaria o nazionale) di riferimento;
- al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell'inizio del viaggio o del soggiorno.

Nella seconda ipotesi (

**vendita al viaggiatore tramite un'agenzia intermediaria**), i soggetti che intervengono nell'operazione sono l'agenzia organizzatrice, l'agenzia intermediaria e il viaggiatore. Nel caso considerato, l'agenzia organizzatrice vende il pacchetto turistico direttamente al viaggiatore attraverso l'intermediazione di un'altra agenzia che s'impegna ad acquistare il pacchetto **in nome e per conto del viaggiatore** e ad un

**prezzo “al lordo” della provvигione** alla medesima riconosciuto dall’agenzia organizzatrice.

Ai fini della fatturazione, quest’ultima emette la fattura nei confronti del viaggiatore, domiciliato presso l’agenzia intermediaria:

- **senza separata esposizione dell’IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l’eventuale indicazione della norma, comunitaria o nazionale, di riferimento;
- **entro il mese successivo** al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell’inizio del viaggio o del soggiorno.

La provvигione che l’agenzia organizzatrice riconosce all’agenzia intermediaria deve essere documentata da un’**autofattura**, che va emessa **entro il mese successivo al pagamento** della provvигione stessa. Nel suddetto documento riepilogativo vanno indicati, **separatamente**, i compensi soggetti a Iva da quelli non soggetti, laddove:

- i primi sono quelli relativi ai viaggi effettuati nell’Unione europea e ai viaggi cd. “misti”;
- i secondi sono quelli relativi ai viaggi effettuati al di fuori dell’Unione europea.

Infine, nella terza ipotesi (**vendita al viaggiatore tramite un’agenzia che agisce in nome proprio**), i soggetti che intervengono nell’operazione sono l’agenzia organizzatrice, l’agenzia intermediaria e il viaggiatore. Nel caso in esame, l’agenzia organizzatrice vende il pacchetto turistico al viaggiatore e l’**agenzia intermediaria** può operare, in via alternativa:

- **in nome e per conto proprio**, cioè come agenzia venditrice in proprio;
- **in nome proprio, ma per conto dell’agenzia organizzatrice**, cioè come mandataria senza rappresentanza.

In entrambe le ipotesi, ai fini della fatturazione, l'agenzia organizzatrice emette la fattura nei confronti del viaggiatore:

- **senza separata esposizione dell'IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l'eventuale indicazione della norma (comunitaria o nazionale) di riferimento;
- al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell'inizio del viaggio o del soggiorno.

Se l'agenzia intermediaria agisce in veste di mandataria senza rappresentanza, la base imponibile deve essere calcolata

**al netto della provvigione** ad essa riconosciuta.

A sua volta, l'agenzia intermediaria, a prescindere dalla circostanza che operi come venditrice in proprio o come mandataria senza rappresentanza, emette fattura al viaggiatore secondo le modalità in precedenza indicate, cioè senza esposizione dell'Iva e al momento di effettuazione dell'operazione.

*Per approfondire le problematiche delle agenzie di viaggio ti raccomandiamo questo seminario di specializzazione:*