

Edizione di venerdì 4 Dicembre 2020

CASI OPERATIVI

Investimenti in beni materiali 4.0 concessi in locazione operativa o in noleggio
di **EVOLUTION**

CRISI D'IMPRESA

Perché non convincono le norme sul ruolo dei professionisti nella gestione della crisi
di **Massimo Buongiorno**

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Cessione di singoli beni o di ramo di azienda?
di **Fabio Landuzzi**

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La stabile organizzazione nell'e-commerce
di **Luigi Ferrajoli**

PENALE TRIBUTARIO

Omesso versamento Iva: responsabili tutti i membri del C.d.A.
di **Lucia Recchioni**

HOSPITALITY

Esenzione della seconda rata IMU per alberghi
di **Leonardo Pietrobon**

CASI OPERATIVI

Investimenti in beni materiali 4.0 concessi in locazione operativa o in noleggio

di EVOLUTION

Seminario di specializzazione

IL NUOVO PIANO TRANSIZIONE 4.0

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

A chi spetta il credito d'imposta per investimenti in beni strumentali materiali 4.0 concessi in locazione operativa o in noleggio e quali criteri adottare per la verifica dei requisiti tecnici e di interconnessione?

I documenti di prassi dell'Agenzia delle Entrate, unitamente ai chiarimenti tecnici resi dal Mise, in relazione alla previgente disciplina in materia di super e iper ammortamento, definiscono i criteri da adottare, per continuità di ambito applicativo oggettivo, al nuovo credito d'imposta per investimenti in beni strumentali nel caso di locazione operativa o noleggio.

In base alla circolare AdE-Mise 4/E/2017, in presenza di un investimento in un bene strumentale nuovo concesso in locazione operativa o noleggio, l'agevolazione spetta al locatore operativo o noleggiante purché la locazione operativa o il noleggio costituisca l'oggetto principale dell'attività d'impresa.

L'amministrazione finanziaria, col principio di diritto 2/2020, ha applicato il medesimo criterio al caso di un intermediario finanziario che pone in essere un noleggio o una locazione operativa, subordinando la spettanza dell'iper ammortamento al soddisfacimento congiunto dei seguenti due requisiti:



[CONTINUA A LEGGERE SU EVOLUTION...](#)

CRISI D'IMPRESA

Perché non convincono le norme sul ruolo dei professionisti nella gestione della crisi

di Massimo Buongiorno

Seminario di specializzazione

LE CHIUSURE DI BILANCIO AL TEMPO DEL COVID

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

L'entrata in vigore delle nuove norme contenute nel **Codice della crisi e dell'insolvenza delle Imprese** continua a far discutere. Essa è stata rinviata al **1° settembre 2021 con il Decreto Liquidità (D.L. 23/2020)** ma alcuni istituti potrebbero **entrare in vigore prima**.

La Commissione Affari Costituzionali del Senato ha infatti approvato l'11 novembre 2020 un emendamento al D.L. 123/2020 che **consentirà al tribunale di omologare un accordo di ristrutturazione dei debiti ed un concordato preventivo anche in mancanza di adesione da parte dell'amministrazione finanziaria e degli enti previdenziali**.

Tale norma era **già prevista dall'articolo 48, comma 3 e 5, CCII** ma è chiaro che anticiparne l'entrata in vigore, con possibilità di applicazione a tutte le **procedure pendenti**, può dimostrarsi **particolarmente utile nell'attuale frangente**.

Nell'ultima settimana, poi, **hanno fatto molto rumore le dichiarazioni rese**, a margine del Convegno annuale dell'Associazione Albese di Studi di Diritto Commerciale, **da Mauro Vitiello**, capo dell'Ufficio Legislativo del Ministero della Giustizia e magistrato che molto si è occupato di questioni fallimentari.

Secondo quanto riportato dalle testate nazionali, **il Governo intenderebbe anticipare l'entrata in vigore di ulteriori discipline** contenute nel Codice della Crisi ed introdurre alcune modifiche non previste dallo stesso Codice.

Elementi interessanti di novità riguardano soprattutto gli **accordi di ristrutturazione dei debiti** per i quali si dovrebbero **anticipare gli accordi ad efficacia estesa verso tutte le tipologie dei creditori** e non solamente nei confronti delle banche come oggi previsto dall'**articolo 182-septies L. F.** ed anche la possibilità di dimezzare dal 60% al 30% **la soglia minima di creditori partecipanti all'accordo**. Per i **concordati preventivi in continuità** si anticiperebbero le misure

volte ad **aumentare la moratoria nei pagamenti** ai creditori privilegiati da uno a due anni ([articolo 86 CCII](#)).

Le dichiarazioni più controverse riguardano però i **professionisti** per i quali:

1. è prevista una **riduzione dei compensi del 25%**;
2. la **corresponsione è legata all'esito positivo della procedura**;
3. in caso di **successivo fallimento** (liquidazione giudiziale secondo il Codice della crisi), i **compensi prededucibili sono limitati al 75%** ma solamente per gli accordi omologati dal tribunale e per i concordati preventivi ammessi ([articolo 6 CCII](#)).

I temi ai **punti 1 e 2** ritornano dalle bozze di decreti attuativi della **Legge Delega 115/2017** predisposti dalla **Commissione Rordorf** riconvocata per questo scopo, come correttamente notato anche da Andrea Foschi, Consigliere Cndcec con delega alla **crisi di impresa**.

In particolare, all'**articolo 8** erano previste **tariffe massime praticabili** da calcolare sulla base di percentuali variabili a seconda del **tipo di procedura** e delle **dimensioni dell'attivo dell'impresa**. Tali tariffe riguardavano **tutti i professionisti coinvolti** nelle procedure sia di nomina del debitore sia del Tribunale. Lo stesso articolo, al **comma 2**, prevedeva che fossero **revocabili gli acconti eccedenti il 25% dell'importo complessivo**.

Il **Codice della Crisi**, nella sua **versione attuale non accoglie questo articolo**, eliminato a seguito delle vivaci proteste degli Ordini interessati. Ora però pare di cogliere che, nell'ottica di **ridurre i costi delle procedure** e quindi incrementare il soddisfacimento dei creditori nelle diverse procedure, questo tema voglia **ritornare**.

Non è chiaro **come si debba applicare la riduzione del 25%** ai compensi ed in particolare se essa riguarderà gli **incarichi già in corso**. È anche difficile comprendere rispetto a quale base si dovrà applicare tale riduzione, specie per gli incarichi di nomina da parte del debitore che **non prevedono tariffe specifiche**.

Al di là delle modalità applicative, paiono da valutare con attenzione misure di questo tipo che, intuendo un **retropensiero punitivo nei confronti di quei (pochi) professionisti** che adottano comportamenti opportunistici, si rischia di **danneggiare la maggior parte** che svolge un ruolo imprescindibile nella gestione della crisi.

Da evitare quindi il rischio che la limitazione dei compensi possa **svilire il contenuto delle prestazioni professionali** producendo un **danno maggiore dei benefici che si intende ottenere**.

Ancora più critica, e a parere degli Autori, difficilmente attuabile è l'introduzione di "**success fee**" che possono funzionare solamente nei casi di **consulenza al debitore finalizzata al buon esito di una procedura** ma sono contrari al mantenimento della **necessaria indipendenza dell'attestatore, del commissario giudiziale e del curatore fallimentare**.

Più condivisibile la **limitazione delle prededucibilità ai casi nei quali l'attività svolta dal professionista ha mostrato una utilità**, tuttavia andrebbero meglio definite le fattispecie essendo possibile, e non solamente in astratto, che la procedura non abbia avuto utilità per **cause assolutamente non imputabili al professionista che ha invece agito con la dovuta diligenza**.

Rimane infine **non chiaro**, ma non è una novità, per quali motivi la **prededucibilità debba essere limitata al 75% del compenso**.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Cessione di singoli beni o di ramo di azienda?

di Fabio Landuzzi

Seminario di specializzazione

LA STABILE ORGANIZZAZIONE: ASPETTI TEORICI E OPERATIVI

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

L'[articolo 2555 cod. civ.](#) definisce l'azienda come “*il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa*”; non si rinviene invece nell'ordinamento interno una definizione di “ramo di azienda” così che il riferimento va alla **disciplina comunitaria**, nella quale, l'[articolo 2, lett. i\), della Direttiva Cee 90/434](#), definisce il “ramo d'attività” come “*il complesso degli elementi attivi e passivi di un settore di una società che costituiscono, dal punto di vista organizzativo, un'azienda indipendente, cioè un complesso capace di funzionare con i propri mezzi*”.

La **giurisprudenza** della Corte di Giustizia Europea ([decisione n. 50/91 del 13.10.1992](#)) e della Corte di Cassazione (per tutte, [sentenza n. 4319/1998](#)) ha definito “ramo di attività” una qualsiasi parte dell'impresa che rappresenta “*un insieme organizzato di beni e di persone idonei a concorrere alla realizzazione di una determinata attività*”.

Vi sono alcuni **elementi che di norma si rinvengono** nella nozione di azienda e di ramo di azienda, e che concorrono così a distinguere quando l'oggetto di una compravendita è, appunto, l'azienda o un suo ramo, oppure un **insieme di beni non costituenti un compendio aziendale**. Precisamente:

- il **compleSSO di beni**;
- l'**organizzazione**;
- la **preesistenza** rispetto al trasferimento;
- l'**autonomia funzionale**;
- il **fine** per l'esercizio dell'impresa.

Possiamo riassumere identificando **due elementi imprescindibili** che contraddistinguono la **definizione di azienda** e di ramo di azienda:

- l'**elemento oggettivo** (il **compleSSO di beni**);
- l'**elemento finalistico** (l'**organizzazione**).

La prassi dell'**Amministrazione Finanziaria** (si vedano, a titolo esemplificativo: [risposte n. 81, 432](#) e [466](#) del 2019; [risoluzione AdE 33/E/2012](#); [circolare n. 320/1997](#)) si è sempre posta in **questa direzione**, identificando nell'azienda una “*universitas di beni materiali, immateriali e di rapporti giuridico-economici, suscettibili di consentire l'esercizio dell'attività di impresa*”.

La giurisprudenza della **Cassazione** ([sentenze n. 1769/2018 e n. 9575/2016](#)) ha da parte sua sottolineato come all'esistenza del “**complesso di beni**” deve accompagnarsi il fatto che lo stesso sia “**funzionante**”, nel significato che esso manifesti una **operatività aziendale**, seppure anche solo allo stato potenziale, da intendersi come **idoneità** ad essere utilizzato per l'esercizio dell'impresa (si parla di “*insieme organicamente finalizzato ex ante all'esercizio di attività di impresa*”).

Perché **l'oggetto della cessione** si qualifichi come **ramo di azienda** occorre che vi sia “*l'autonomia funzionale del ramo ceduto, ovvero la sua capacità, già al momento dello scorporo dal complesso cedente, di provvedere ad uno scopo produttivo con i propri mezzi funzionali e organizzativi e quindi di svolgere, senza integrazioni di rilievo da parte del cessionario, il servizio o la funzione finalizzati nell'ambito dell'impresa cedente*”.

Ebbene, a fronte di questa chiara indicazione di prassi, di giurisprudenza e di dottrina, non può che destare **molte perplessità** il contenuto della [risposta all'istanza di interpello n. 546/2020](#) in cui l'Amministrazione Finanziaria qualifica come **ramo di azienda** l'oggetto di un negozio giuridico di vendita di cui erano parte esclusivamente **marchi** (e **proprietà intellettuali** come formule, disegni e domini) e **rimanenze di magazzino**; nel citato documento si legge che si tratterebbe di una “*serie di elementi che, combinati tra loro, possono prefigurare un'organizzazione potenzialmente idonea, nel suo complesso, allo svolgimento di un'attività economica a sé stante*”.

Il connotato dell'operazione sottoposta al vaglio dell'Amministrazione che sembra indurre quest'ultima a formulare questa risposta sembra risiedere nel fatto che, trasferendo una “**serie di marchi**” più altre proprietà intellettuali e rimanenze di magazzino, il cessionario addirittura ad “**acquisire il segmento di mercato**” della società cedente, così da **proseguire l'attività precedentemente svolta** dal cedente e conservandone “*la sua identità funzionale anche successivamente al suo trasferimento*”.

Come premesso, **la conclusione** affermata in questa Risposta **non convince**, anche perché si pone **in antitesi con numerosi precedenti di prassi** in cui è stato correttamente riconosciuto che, affinché si configuri un trasferimento di azienda, **non è sufficiente** la cessione di beni che possono essere suscettibili di **una astratta capacità produttiva**, bensì si rende **necessario che venga trasferita una organizzazione “autonoma, capace, ossia, di mantenere ininterrotta la propria autonomia nonostante la separazione dal più vasto complesso aziendale”** (vedi [risoluzione AdE 98/E/2003](#)).

L'assenza dell'elemento organizzativo è quindi determinante nell'escludere che si possa configurare una cessione di azienda.

In questo senso, la **giurisprudenza di legittimità** è molto chiara. Nella **sentenza n. 1955/2015** la Cassazione ha affermato che “*è nella organizzazione del complesso dei beni che va riconosciuta la componente immateriale caratteristica dell'azienda o di un suo ramo, atteso che i beni, singolarmente considerati, prospettano solo la loro specifica essenza, ma la loro “organizzazione” finalizzata alla produzione, conferisce al complesso dei beni il carattere di complementarietà necessario, perché possa attribuirsi ad essa la definizione di azienda*”.

Rilievo decisivo all'elemento organizzativo, in ultimo, lo si ritrova anche nelle **Sezioni Unite** della Corte di Cassazione (**sentenza n. 5087/2014**) in cui si afferma che il **concepto di azienda** deve essere “*ancorato a un'attività (l'organizzazione), a sua volta necessariamente qualificata in senso finalistico (l'impresa)*”.

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La stabile organizzazione nell'e-commerce

di Luigi Ferrajoli

Seminario di specializzazione

LA STABILE ORGANIZZAZIONE: ASPETTI TEORICI E OPERATIVI

 Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Negli ultimi anni si è assistito ad una forte **digitalizzazione** del mercato e, più in generale, dell'economia; ciò è testimoniato anche dalla grande diffusione che ha avuto di recente il **commercio elettronico**.

Dal momento che l'*e-commerce* si esplica per mezzo di **piattaforme digitali**, è caratterizzato da una forte **dematerializzazione** e, dunque, da immaterialità, la quale risulta in apparente contrasto con la nozione di **stabile organizzazione "materiale"** normata sia a livello nazionale dall'[articolo 162 Tuir](#), sia internazionale dall'[articolo 5 del Modello Ocse](#) e del relativo Commentario.

È stato di conseguenza necessario adattare la previgente normativa, apportando le opportune modifiche e/o integrazioni, al concetto di **stabile organizzazione**, quale criterio di collegamento territoriale.

L'[articolo 162, comma 1, Tuir](#) definisce la c.d. **stabile organizzazione materiale**, disponendo che: "... l'espressione "stabile organizzazione" designa una sede **fissa** di affari per mezzo della quale l'impresa non residente esercita in tutto o in parte la sua attività sul territorio dello Stato".

Tuttavia, il presupposto della **fissità**, che per la **tradizionale stabile organizzazione materiale** deve essere declinato **sia dal punto di vista spaziale sia temporale**, appare difficilmente applicabile ai nuovi modelli di **impresa digitale**, i quali, operando in internet per mezzo di siti web, sono caratterizzati da un alto grado di **dematerializzazione**.

Difatti, l'*e-commerce* ha reso obsoleto il **tradizionale nexus** basato sulla localizzazione di una **stabile organizzazione nel territorio di uno Stato** e, nello specifico, in uno scenario come quello considerato, le imprese che adottano questo modello accedono ai mercati e producono profitti senza più necessità di utilizzare *in loco sedi fisse d'affari*.

Dunque, dal momento che le **imprese attive sull'e-commerce** sono in grado di realizzare profitti

per mezzo di **stabili organizzazioni “digitali”**, in quanto tali prive di una sede fissa e tangibile, tramite la **Legge di Bilancio 2018**, al fine di evitare possibili fenomeni di **evasione ed elusione fiscale**, si è provveduto ad allineare la definizione di stabile organizzazione prevista dall’ordinamento interno a quella contenuta nel Modello Ocse, a seguito dell’approvazione dell’**Action 7 del BEPS** e della sottoscrizione, avvenuta in data 7 giugno 2017, della **Convenzione Multilaterale contenente misure idonee ad evitare fenomeni di erosione della base imponibile ed ingiustificati spostamenti di capitali**.

In particolare, la Legge di Bilancio sopra citata ha introdotto l’**articolo 162, comma 2, lett. f-bis**, in cui è stato specificato che costituisce stabile organizzazione “*una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso*”.

L’introduzione di questa specifica, che va ad integrare la c.d. *positive list*, ossia l’elenco di tutto ciò che la normativa interna considera **stabile organizzazione**, permette quindi di attrarre sotto la **potestà impositiva** dello Stato i **profitti generati dalle attività delle sedi secondarie** ivi localizzate di **imprese non residenti**.

È evidente, quindi, alla luce di quanto sopra, che per identificare la presenza di una **stabile organizzazione sul territorio nazionale** e, dunque, permettere a quest’ultimo di **assoggettare a tassazione** i ricavi da essa generata, non è necessario che essa operi all’interno dello Stato per mezzo della tradizionale sede fissa d’affari (ufficio, officina, laboratorio), bensì è sufficiente che essa svolga un’attività **qualitativamente rilevante e costante nel tempo**, oltre che strumentale al *core business* dell’impresa estera.

Nonostante le modifiche apportate all’**articolo 162 Tuir** siano relativamente recenti, già prima della Legge di Bilancio 2018 la **nozione di stabile organizzazione** era stata interpretata anche dalla giurisprudenza in maniera meno **restrittiva**, al fine di allinearsi alle nuove dinamiche del mercato permesse dai progressi tecnologici ed alla normativa internazionale.

In particolare, la **CTR Marche nella sentenza n. 44/1/2011** ha specificato che un **server localizzato all’interno del Paese, per un significativo periodo di tempo, costituisce stabile organizzazione**.

Resta applicabile, invece, senza alcuna deroga, il disposto dell’**articolo 162, comma 4, Tuir**, secondo cui una stabile organizzazione, affinché venga ritenuta tale dall’ordinamento, non deve avere “**carattere preparatorio o ausiliario**” rispetto al *business* condotto dalla società estera.

Tale preclusione risulta assolutamente applicabile anche alla tipologia di **stabile organizzazione** introdotta dall’**articolo 162, comma 2, lett. f-bis) Tuir**.

PENALE TRIBUTARIO

Omesso versamento Iva: responsabili tutti i membri del C.d.A.

di Lucia Recchioni

Seminario di specializzazione

SUPERBONUS: COME FUNZIONA E COME OTTIMIZZARE L'AGEVOLAZIONE



Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

Gli **amministratori** ai quali sono riconosciuti gli **ordinari poteri di gestione** devono e possono adempiere all'**obbligazione tributaria**, ragion per cui possono essere condannati per il **reato di omesso versamento dell'Iva e delle ritenute**, anche se le **dichiarazioni** sono state firmate soltanto dal **Presidente del C.d.A.**. Correttamente, dunque, è stata disposta la **confisca per equivalente del profitto del reato** in capo agli stessi.

È questo, in sintesi, il principio espresso dalla sentenza della **Corte di Cassazione n. 34475**, depositata ieri, **3 dicembre**.

Il caso riguarda gli **amministratori di una S.r.l.**, condannati per il **reato di omesso versamento delle ritenute e dell'Iva**.

Uno dei condannati, il **Vice Presidente del C.d.A.** della S.r.l., proponeva **ricorso** avverso la sentenza, eccependo la sua **estraneità alle questioni fiscali**, rivestendo un ruolo soltanto "formale".

D'altra parte, soltanto il **Presidente del C.d.A.** aveva **sottoscritto le dichiarazioni fiscali**.

Il ricorso è stato tuttavia ritenuto **inammissibile**.

La **Corte di Cassazione** ha infatti ricordato che del **reato di omesso versamento dell'Iva ex articolo 10-ter D.Lgs. 74/2000** (così come di quello **omesso versamento delle ritenute certificate** di cui all'**articolo 10-bis**) commesso in favore della società risponde l'**amministratore in carica** al momento della scadenza del termine previsto per l'adempimento, anche se si tratta di una persona diversa da chi ha presentato la **relativa dichiarazione**.

È **irrilevante**, inoltre, la circostanza che l'amministratore sia un **mero prestanome** di altri soggetti che hanno agito quali amministratori di fatto: **accettare la carica impone dei doveri di vigilanza e controllo** sulla corretta gestione degli affari sociali, il cui mancato rispetto

comporta **responsabilità a titolo di dolo generico**.

Lo stesso **principio**, chiarisce la Corte di Cassazione, trova applicazione anche nel caso in cui gli **amministratori “di diritto” siano più di uno: tutti gli amministratori, dunque, indipendentemente dal ruolo effettivamente rivestito**, rispondono del reato, trattandosi sempre di una **responsabilità per reato omissivo proprio**.

A seguito dell'omesso versamento Iva, dunque, risponde non solo il **Presidente del C.d.A.** che ha firmato la dichiarazione, ma anche il **Vice Presidente del C.d.A.** e l'**Amministratore delegato**, i quali, comunque, **esercitavano gli ordinari poteri gestori** di cui all'[articolo 2475 cod. civ.](#), ragion per cui **avrebbero potuto e dovuto estinguere il debito tributario**.

A supporto delle richiamate conclusioni, la Corte di Cassazione evidenzia inoltre che “*gli imputati avevano deleghe, disgiunte, con un oggetto estremamente ampio, tra cui «i più ampi poteri di rappresentanza negoziale e giudiziale della società», compreso il potere «di eseguire pagamenti di qualunque specie a firma singola»*”.

Gli **amministratori**, inoltre, **non potevano essere all'oscuro della situazione economica della società**, ed evidentemente la scelta di **non versare le imposte** dovute per fronteggiare la **crisi di liquidità** può essere qualificata come una **scelta “strategica” maturata in capo a tutti i membri del C.d.A.**, e **non una condotta arbitraria e isolata attribuibile al solo Presidente del C.d.A.**.

La recente pronuncia assume dunque particolare rilievo, evidenziando che, in caso di **organo collegiale**, la **responsabilità per il reato** può essere ascritta a **tutti i componenti**, i quali potrebbero subire, come peraltro avvenuto anche nel caso in esame, la **confisca per equivalente del profitto del reato**.

D'altra parte, tuttavia, eventuali **ripartizioni interne di funzioni gestorie** appaiono del tutto **irrilevanti**, anche alla luce della precedente sentenza, sempre della [Corte di Cassazione, n. 2741 del 23.01.2018](#), con la quale è stato statuito che “*i singoli componenti del consiglio di amministrazione non sono chiamati a rispondere del reato omissivo in conseguenza dell'applicazione dell'articolo 40 c.p., e dunque quali garanti dell'adempimento altrui, bensì quali destinatari diretti dell'obbligo di versamento*”.

Anche nell'ambito della più **risalente pronuncia**, appena richiamata, è stato evidenziato come **ciacun amministratore**, essendo **in grado di porre in essere gli atti estintivi delle obbligazioni**, deve essere ritenuto responsabile: “*la divisione di compiti ha natura esclusivamente organizzativa e interna ma non si traduce in un limite al potere di rappresentanza generale della società che spetta a ciascun amministratore in quanto tale. Né può avere alcuna rilevanza, ai fini della pretesa limitazione della responsabilità omissiva, il fatto che i singoli amministratori/ricorrenti non abbiano mai amministrato la società in modo paritetico e congiunto*”.

HOSPITALITY

Esenzione della seconda rata IMU per alberghi

di Leonardo Pietrobon



Scopri
TEAMSYSTEM HOSPITALITY
Il software di gestione alberghiera più innovativo del mercato

CLICK

Secondo il **R.D. 13.04.1939 n. 652**, successivamente modificato a più riprese, e il **D.P.R. 1142/1949**, gli immobili qualificabili come **alberghi** sono accatastati nella **categoria catastale "D/2 Alberghi e pensioni"** (con fine di lucro) con conseguente attrazioni di tali immobili nelle regole di applicazione dell'Imu.

Al pari di ogni altro immobile, anche agli alberghi è attribuita una **rendita catastale** che rappresenta uno degli elementi per la determinazione della **base imponibile Imu**, definita a seguito della **rivalutazione del 5% della rendita catastale** e **moltiplicando il risultato** così ottenuto per il relativo **coefficiente moltiplicatore**, stabilito dall'**articolo 13, comma 4, D.L. 201/2011** e **articolo 1, comma 745, L. 160/2019**.

[**CONTINUA A LEGGERE...**](#)