

CASI OPERATIVI

Vendita di auto usate e applicazione del regime del margine

di Euroconference Centro Studi Tributarî



Domanda

Un Cliente dello Studio che svolge l'attività di concessionaria di auto, utilizza il metodo globale di determinazione dell'Iva del margine per la vendita delle auto usate.

Quando viene venduta un'auto usata la concessionaria si rivolge all'agenzia di pratiche auto per tutte le incombenze inerenti (cambio di proprietà, ecc.). L'agenzia di pratiche auto, al termine delle prestazioni eseguite, fa una fattura alla concessionaria nella quale vengono inserite le anticipazioni/spese sostenute dall'agenzia, come ad esempio l'I.p.t., e l'ulteriore onorario.

La concessionaria ribalta detti costi al proprio cliente, per la parte di anticipazioni, come escluso art. 15, mentre la parte di onorario dell'agenzia, più un importo per il servizio reso dalla concessionaria, in regime del margine.

1. Ci si domanda, intanto, se è corretto che la concessionaria si faccia fatturare le prestazioni dall'agenzia di pratiche auto e le rifatturi con un ricarico, se cioè questo atteggiamento non palesi un'attività di pratiche auto in capo alla concessionaria che di fatto non avrebbe le autorizzazioni del caso.
2. Ammesso che sia possibile, ci si domanda se detti importi debbano essere rifatturati con iva e non inclusi nel margine come parte del prezzo di vendita dell'autovettura.
3. Si chiede, inoltre, se esistono degli elementi (diversi dai costi sostenuti per acquistare e ricondizionare l'auto) che possano concorrere al regime del margine in fase di vendita; perché a mio avviso i costi dell'agenzia di pratiche auto mai potrebbero venire fatturati in regime del margine, quindi tutto ciò che viene addebito in fase di vendita, oltre al ricarico sul prezzo di acquisto, mai potrebbe venire ceduto in regime del margine.

[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...](#)

