

La nuova disciplina sulla deducibilità del costo di acquisizione della clientela alla luce del D.Lgs. 192/2024

di **Giangiaco­mo Buzzoni di MpO & Partners**



Lorenzo Cattaneo, Commercialista, Golf Club Corimato, Como, Martedì ore 10:48.

“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

*MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:
Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.*

Con l'entrata in vigore del Decreto Legislativo 13 dicembre 2024, n. 192, il panorama fiscale per i professionisti cambia radicalmente. Una delle novità più rilevanti riguarda la nuova disciplina sulla deducibilità del costo di acquisizione della clientela, che ha subito un'importante trasformazione.

La deducibilità prima della riforma

Fino ad oggi, i costi di acquisizione della clientela erano deducibili seguendo il principio di cassa, cioè in base ai pagamenti che venivano effettivamente effettuati in ciascun periodo d'imposta.

Ad esempio:

- se il prezzo di acquisto della clientela veniva interamente pagato al momento del closing (ipotesi scolastica ma utile ai fini dell'esempio) era possibile dedurre interamente tale costo nel periodo d'imposta in cui era stato sostenuto.
- in caso, invece, di pagamento dilazionato, la deduzione corrispondeva alle rate effettivamente pagate al cedente, quanto ad importi e scadenze.

La deducibilità a seguito della riforma

Il nuovo art. 54-sexies supera il principio di cassa, introducendo il criterio dell'ammortamento

del costo: *“Le quote di ammortamento del costo di acquisizione della clientela e di elementi immateriali relativi alla denominazione o ad altri elementi distintivi dell’attività artistica o professionale sono deducibili in misura non superiore a un quinto del costo.”.*

Questo significa che il costo complessivo sostenuto per l’acquisizione della clientela dovrà essere ripartito in cinque quote annuali costanti, indipendentemente dalle effettive modalità di pagamento del prezzo negoziate tra le parti.

Un esempio pratico

Consideriamo una tipica (in termini di dilazione dei pagamenti) operazione di cessione studio commercialista seguita da MpO & Partners:

- prezzo di acquisizione: 300.000 euro;
- modalità di pagamento: 30% al closing (90.000 euro) + 12 rate trimestrali da 17.500 euro, con prima rata dal 6° mese dopo il closing;
- closing a giugno.

Di seguito anche una tabella riepilogativa.

Deducibilità pre-riforma:

- nel primo anno era possibile già dedurre il 36% del prezzo, ovvero 107.500 euro (90.000 euro di acconto + la prima rata trimestrale da 17.500 euro);
- nei successivi 2 anni la deduzione era pari al 23% del prezzo, o 70.000 euro (4 rate trimestrali in ciascun anno);
- l’ultimo anno di pagamenti, il quarto, la deduzione era pari al 18%, o 52.500 (le ultime 3 rate trimestrali).

Nuova disciplina:

[continua a leggere...](#)

In collaborazione con



EVENTO GRATUITO

Riforma fiscale ed aggregazioni professionali

Scopri di più