

Cessione della clientela: effetti fiscali

di [Fabio Carriolo](#)

Pubblicato il 16 Marzo 2023

Le principali problematiche fiscali del contratto di cessione della clientela: i **profili IVA**; l'applicazione delle **ritenute ai liberi professionisti**; la determinazione dell'**avviamento**; le possibilità di **tassazione separata**; le problematiche in caso di **recesso**...

Cessione della clientela: aspetti generali

Sia le imprese che i lavoratori autonomi possono effettuare la **cessione della clientela** (*"lista" o "portafoglio clienti"*): in tal modo, vengono trasferiti contratti e rapporti che solitamente si considerano inscindibilmente connessi all'attività dell'impresa o della professione.

In particolare:

- **per le imprese**, il trasferimento a vario titolo della clientela può qualificarsi alla stregua dell'avviamento (ed essere conseguentemente ammortizzato dal soggetto acquirente), ovvero come un bene immateriale, o, infine, come spesa pluriennale;
- **per i soggetti che esercitano arti e professioni**, la rilevanza reddituale delle cessioni e dei conferimenti riguardanti i singoli beni e crediti che genericamente compongono lo studio (e l'attività) professionale deve essere verificata alla luce delle disposizioni dell'art. 54 del TUIR.



Argomenti trattati:

- Profili IVA
- Accordi
- Avviamento

- Sfruttamento della clientela
- Lavoro autonomo - professionale
- Studio o azienda?
- Chiarimenti
- Tassazione separata
- Ritenuta
- Assenza di corrispettivo
- Recesso
- IVA sul recesso
- Professionista cedente - percettore
- Non onerosità

Profili IVA

Come si è detto, il trasferimento della *"lista clienti"* corrisponde all'instaurazione di un rapporto obbligatorio tra il professionista cedente e il subentrante, con il primo che assume l'impegno nei confronti del secondo di favorire la prosecuzione da parte di quest'ultimo del rapporto professionale con i clienti.

Il compenso per tale operazione rappresenta quindi il corrispettivo di una prestazione di servizi costituita di **obbligazioni di fare, non fare e permettere**, e pertanto rilevante ai fini IVA ai sensi dell'art. 3 comma 1 del D.P.R. n. 633/1972, in quanto connessa all'attività professionale.

Secondo l'Agenzia delle Entrate (**risposta ad interpello 04.11.2019, n. 466**), l'operazione va qualificata come cessione di un **singolo bene** e non di ramo aziendale.

Ciò è perfettamente in linea con quanto ricordato sopra, cioè con la posizione a suo tempo assunta dall'amministrazione finanziaria (cfr. risoluzione n. 108/E/2002, cit.).

Accordi

Il trasferimento della lista clienti può accompagnarsi a un **patto di non concorrenza** tra le parti (e quindi a un accordo supplementare che conferma e rafforza l'efficacia del contratto).

Il trattamento di tale accordo sotto il profilo reddituale deve essere valutato secondo la natura del rapporto (nell'ambito dei redditi di lavoro autonomo).

Questo genere di patto consiste nell'assunzione da parte dei contraenti di un'obbligazione di non fare (l'impegno di astenersi reciprocamente dall

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento