Competenza fiscale delle vendite immobiliari: combinazioni di contratti per procastinare il rogito

di Luciano Sorgato

Pubblicato il 29 Aprile 2024

Nelle compravendite di immobili, i contratti preliminari, i verbali di consegna e i comodati possono anticipare la competenza temporale delle vendite con effetti sia sul bilancio che sul reddito d'impresa delle società immobiliari; anche sulla maturazione di plusvalenze. Uno degli strumenti utilizzati dal Fisco è quello di contestare l'abuso del diritto nella successione dei contratti...

La Corte di Cassazione ha ritenuto rilevante, ai fini dell'**individuazione della competenza fiscale** di alcune **compravendite di immobili**, un modus operandi della società venditrice che sostanzialmente anticipava il pieno godimento in capo agli acquirenti delle singole unità immobiliari **attraverso contratti preliminari**, successivi verbali di consegna e contratti di comodato delle unità abitative, **procrastinando il rogito della compravendita in anni successivi.** In altri termini tale combinazione di contratti è stata considerata del tutto **suppletiva dell'effetto traslativo** che sul piano ordinamentale si raccorda alla stipula del rogito notarile, ritenendo che ai fini dell'art 109 TUIR la cessione degli immobili si fosse già concretamente realizzata tra le parti sotto il profilo economico-funzionale, a prescindere dalla sua successiva formalizzazione in un atto pubblico.

Il caso: il Fisco contesta la competenza fiscale delle vendite immobiliari

Nell'atto impositivo **l'Agenzia delle Entrate intentava anche la via dell'abuso del diritto contestando come arbitrario il differimento della stipula degli atti pubblici definitivi di trasferimento e, quindi, della competenza fiscale della dichiarazione dei maggiori ricavi, attraverso l'artificios**

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

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

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D