

Aggiornate le metodologie di controllo sugli agenti immobiliari: analizziamo le modalità di ricostruzione del volume d'affari

di [Roberta De Marchi](#)

Pubblicato il 1 Marzo 2013

l'attività di mediazione immobiliare presenta particolari modalità di svolgimento dell'attività e specifiche modalità di evasione: ecco quali sono le nuove opzioni per il Fisco per stanare gli agenti evasori

E' stata aggiornata in questi giorni la metodologia di controllo nei confronti degli agenti immobiliari. Analizziamo, quindi, le modalità di ricostruzione del volume d'affari.

LE CARATTERISTICHE DEL SETTORE

Per mediazione immobiliare, si intende l'attività di chi professionalmente opera da intermediario fra coloro che offrono sul mercato immobili di qualunque genere e coloro che sul mercato cercano immobili, ed è regolata dagli artt.1754-1765 del Codice Civile ed in particolare dalla Legge del 3 febbraio 1989, n. 39.

Una volta soppresso, con l'entrata in vigore dell'art.73, del D.Lgs. n. 59/2010, a partire dall'8 maggio 2010, il ruolo degli agenti di affari in mediazione, con Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 26 ottobre 2011, in vigore dal 12 maggio 2012, sono state disciplinate le modalità di iscrizione nel registro delle imprese e al REA degli esercenti le attività di mediazione, agenzia e rappresentanza di commercio, individuando le modalità di trasferimento dei soggetti già iscritti al ruolo, nonché le modalità d'esercizio in regime di stabilimento e libera prestazione di servizi da parte di imprese comunitarie.

La metodologia propone la seguente classificazione delle attività di mediazione immobiliare:

- agenzie medie con clientela privata;

- agenzie in franchising;
- piccole agenzie con prevalente attività di locazione;
- ditte individuali con clientela altre agenzie (l'attività riguarda prevalentemente l'intermediazione per la compravendita oltre ad una parte di consulenza immobiliare);
- grandi agenzie;
- piccole agenzie che operano prevalentemente per imprenditori e società;
- piccole agenzie specializzate in compravendita per persone fisiche;
- agenzie che operano in ambito nazionale ed estero;

LE MODALITA' DI EVASIONE TIPICA

Trattandosi di attività rivolta essenzialmente nei confronti di consumatori finali, i canali tipici di evasione sono principalmente correlati alla omessa/parziale certificazione delle prestazioni rese e, quindi, all'occultamento dei ricavi e del volume d'affari, ipotizzandosi le seguenti irregolarità:

- totale occultamento degli affari trattati e dei conseguenti corrispettivi conseguiti (omessa fatturazione);
- parziale contabilizzazione dei corrispettivi conseguiti per singoli affari (sottofatturazione);
- realizzazione occulta di compravendite speculative in conto proprio attuate in vario modo. Dall'acquisto diretto dell'immobile da parte dell'agenzia, eventualmente attraverso l'interposizione fittizia di una società immobiliare o sulla base di semplici scritture private all'inserimento nella nota di incarico della clausola del così detto "supero" (con tale formula gli operatori incamerano tutta la parte del corrispettivo pagato dal compratore che "supera" il prezzo al quale era stato conferito il mandato a vendere)

IL CONTROLLO DEL VOLUME D'AFFARI

La metodologia di controllo indiretto tenderà alla ricostruzione dell'intero "portafoglio incarichi" posseduto dall'impresa.

Le prestazioni non certificate

La nota diramata dall'Agenzia delle Entrate suggerisce il seguente percorso:

- individuazione di una serie di inserzioni, magari relativamente ad un periodo limitato;
- seguirne l'evoluzione nel tempo per accertarne l'esito, eventualmente anche in contraddittorio con la parte. L'interruzione repentina dell'inserzione in epoca di molto anteriore alla scadenza dell'incarico (la cui durata, solitamente di tre mesi, dovrà essere riscontrata in base agli usi della ditta) può trovare plausibile spiegazione o nella conclusione positiva dell'incarico medesimo o nella sua revoca anticipata da parte del cliente, con conseguente obbligo di corresponsione della provvigione pattuita, secondo quanto generalmente stabilito nelle clausole contrattuali;
- una volta individuati gli immobili presumibilmente venduti dovranno essere richiesti i mandati relativi ovvero, in mancanza, si procederà alla identificazione dei mandanti in contraddittorio con la parte. Qualora i dati vengano forniti, si passerà a riscontrare se gli immobili pubblicizzati siano stati effettivamente venduti e, in caso positivo, se è stata contabilizzata la provvigione pattuita. Diversamente l'interruzione improvvisa dell'inserzione, di molto anteriore alla scadenza dell'incarico, lascia ragionevolmente presumere, unitamente ad altri indizi, la positiva conclusione dell'affare.

La parziale certificazione dei corrispettivi

La congruità dei corrispettivi fatturati verrà confrontata con il prezzo di vendita/acquisto (o di locazione) definito nell'incarico contrattuale e, soprattutto, con il reale valore di mercato dell'immobile.

Per quanto attiene alle transazioni relative ad aziende, può essere opportuno esaminare criticamente l'entità delle provvigioni fatturate, tenendo conto della frequente sottostima dei prezzi dichiarati in atti di cessione o di affitto di aziende stipulati tra piccoli e medi operatori economici.

L'indagine non deve esaurirsi soltanto nella rideterminazione degli affari conclusi per la vendita di immobili, ma deve essere estesa all'attività di mediazione delle locazioni nonché alla gestione diretta di locali affidati dalla clientela per affitti temporanei. Sarà utile, in proposito, acquisire presso le aziende o enti competenti gli eventuali contratti accessi dall'agenzia in nome proprio e per conto del cliente per il consumo di luce, acqua e gas.

La misura delle provvigioni praticate potrà essere determinata dai verificatori sulla base di quanto fatturato per prestazioni similari, sentito il contribuente in contraddittorio.

La mediazione ordinaria presuppone un compenso sia da parte dell'acquirente che da parte del venditore, anche se potrebbero esserci casi di una mediazione unilaterale basata sul pagamento della provvigione da parte di un solo contraente. In caso di ricostruzione induttiva dei ricavi, ove tale informazione non risulti dalla documentazione reperita nel corso dell'accesso e/o esibita dalla parte, occorre approfondire tale aspetto attraverso, ad esempio, controlli incrociati che coinvolgono i contraenti oppure mediante successive indagini finanziarie.

Nei casi in cui l'agente, pur ammettendo la sussistenza di un rapporto con un determinato soggetto, sostenga di non essere stato da questi pagato, potrà essere riscontrato presso il Tribunale se vi siano o non vi siano state cause intentate contro il cliente. L'eventuale riscontro negativo può essere considerato un ulteriore elemento di prova dell'occultamento dei ricavi.

Le prestazioni fatturate in misura incongrua potranno essere verificate anche attraverso questionari inviati ai clienti con la richiesta di segnalare, oltre agli importi corrisposti, anche le modalità del pagamento, comprese le informazioni relative alla Banca presso cui è stato tratto l'assegno eventualmente rilasciato. Lo stesso strumento di indagine può essere usato per accertare compensi interamente sottratti a tassazione qualora si riesca ad individuare i soggetti che hanno conferito l'incarico a vendere.

Per le imprese che operano in franchising particolare attenzione sarà riservata all'analisi dei costi,

considerato che il rapporto casa madre - affiliati comporta una serie di controlli interni tali da garantire, almeno in parte, la veridicità delle risultanze del fatturato attivo.

Le provvigioni per trattative concluse di compravendita e di locazione residenziale e industriale

La nota metodologica individua due indicatori economici:

Provvigione per trattativa conclusa di compravendita = Ricavi derivanti dall'attività di compravendita/Numero di trattative concluse per la compravendita

Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale = Ricavi derivanti dall'attività di locazione residenziale/ Numero di trattative concluse per locazione residenziale e industriale

Entrambi indicatori, se presentano un basso valore, potrebbe segnalare la presenza di ricavi senza la corrispondente registrazione contabile; se presentano un alto valore, questo può essere determinato dalla elevata qualità dei servizi offerti, a cui corrisponderanno compensi adeguati.

15 febbraio 2013

Roberta De Marchi