

Tasse ridotte all'impresa che compra per demolire e ricostruire il fabbricato

RIGENERAZIONE URBANA

Imposte di registro, ipotecaria e catastale pari a 600 euro complessivi

Il nuovo edificio dovrà avere caratteristiche antisismiche e di risparmio energetico

Angelo Busani

Imposta di registro pressoché azzerata per gli acquisti di fabbricati destinati a demolizione al fine della ricostruzione: è quanto dispone l'articolo 7 del decreto crescita, al fine incentivare (afferma la relazione illustrativa) «un reale processo di rigenerazione urbana».

Se un'impresa compra un edificio con un atto fuori campo Iva (oppure

un edificio residenziale in esenzione da Iva), l'imposta di registro è pari al 9 per cento del prezzo d'acquisto (salvo che l'agenzia delle Entrate non pretenda di calcolare l'aliquota sul valore del bene oggetto di compravendita, perché ritenuto superiore rispetto al prezzo pattuito); nella misura fissa di complessivi cento euro sono poi applicate le imposte ipotecaria e catastale.

Con l'agevolazione prevista dal Dl Crescita l'imposta di registro viene dunque abbattuta alla misura fissa di 200 euro (mentre le imposte ipotecarie e catastali sono aumentate all'importo complessivo di 400 euro), a condizione che:

a) l'acquisto sia effettuato entro il 31 dicembre 2021 da un soggetto imprenditore (individuale o societario) che svolga attività di costruzione o di ristrutturazione di edifici;

b) l'acquisto abbia a oggetto un «intero fabbricato» (di qualsiasi na-

tura esso sia: residenziale, commerciale, artigianale, industriale, agricola); probabilmente, potrà essere agevolato anche l'acquisto che avvenga non in «un sol colpo», ma anche in più tranches;

c) il soggetto acquirente, entro dieci anni dall'atto di acquisto, provveda alla demolizione dell'edificio, alla «ricostruzione» di un nuovo edificio anche volumetricamente non coincidente con il manufatto preesistente (ovela normativa locale consentita) e alla sua (integrale) vendita;

d) la ricostruzione sia effettuata «in chiave antisismica»: espressione che intende significare il rispetto della applicabile normativa nazionale e locale in tema di costruzioni resistenti ai terremoti;

e) il nuovo edificio sia classificato in una delle classi energetiche «A» o «B».

La normativa presenta un evidente défilage, perché non concerne l'ac-

IN SINTESI

1. Le condizioni

L'acquisto dell'intero fabbricato va effettuato entro il 2021 da un'impresa che svolga attività di costruzione e ristrutturazione edilizia; entro 10 anni va ultimata la ricostruzione (previa demolizione) e rivenduto il nuovo edificio, che deve avere caratteristiche antisismiche e classe energetica A o B

2. Il bonus fiscale

Anziché l'imposta di registro del 9% e le imposte ipotecarie e catastali per 200 euro l'impresa verserà solo 600 euro complessivi sulla compravendita

quisto di interi fabbricati che poi non vengano demoliti, ma «solamente» ristrutturati, anche se in modo radicale.

Altresì, presenta il difetto di non ricordare che se si tratta dell'acquisto di un fabbricato strumentale in regime di esenzione da Iva o di imponibilità a Iva, l'imposta di registro è bensì già oggi dovuta nella misura fissa di 200 euro, ma le imposte ipotecaria e catastale sono da applicare con l'aliquota complessiva del 4%, calcolata sul prezzo pattuito (anche qui, salvo rettifiche in aumento per il maggior valore ritenuto dall'Amministrazione).

Pure questo caso ben si presterebbe dunque a essere contemplato dalla norma agevolativa contenuta nel Dl Crescita, in ragione della sua «filosofia». Infatti, lo stesso fabbricato, se venduto da un soggetto non imprenditore, sconta, per effetto del Dl Crescita, un'imposizione totale di soli 600 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IMPOSTE LOCALI

Imu sui capannoni, la deducibilità cresce fino al 70% nel 2022

Per i beni strumentali l'aumento sarà graduale: si parte dal 50% nel 2019

Luigi Lovecchio

Incremento graduale della deducibilità dell'Imu dal 50% nel 2019 fino al 70% nel 2022, per i fabbricati strumentali. Il decreto crescita interviene nuovamente sulla disciplina dell'imposta comunale ai fini del reddito d'impresa e di lavoro autonomo, a pochi mesi dalla legge di Bilancio 2019 che ha raddoppiato, dal 20% al 40%, la quota d'imposta deducibile.

Le percentuali di deduzione sono così scaglionate: il 50% del tributo già a partire da quest'anno; il 60% negli anni 2020 e 2021; il 70% a decorrere dal 2022. Il tributo è riferito ai soli fabbricati strumentali, così come definiti nell'articolo 43 del Tuir. Per quanto riguarda le imprese, sono inclusi sia gli immobili strumentali per natura che quelli per destinazione. I primi sono costituiti dalle unità immobiliari aventi destinazione catastale diversa da quella abitativa, non utilizzati dall'impresa.

I fabbricati strumentali per destinazione, invece, sono quelli utilizzati esclusivamente e direttamente per l'esercizio dell'attività commerciale, a prescindere dalla categoria catastale. Per i lavoratori autonomi, il fabbricato strumentale è solo quello utilizzato esclusivamente per l'esercizio dell'attività professionale. Pertanto, gli studi professionali utilizzati promiscuamente anche a fini personali non generano Imu deducibile. Ugualmente, non danno diritto a deduzione i «fabbricati merce» e i «fabbricati patrimonio». I primi sono

esenti da Imu, a condizione che siano stati costruiti dall'impresa, siano contabilizzati nelle rimanenze e non locati. Ne consegue che scontano l'imposta le unità acquistate, e non costruite, dall'impresa proprietaria, oltre che i beni affittati. Gli immobili patrimonio sono le unità aventi destinazione catastale abitativa non destinate a vendita.

Il criterio di deduzione dal reddito d'impresa è quello di cassa. Al riguardo, l'agenzia delle Entrate, nella circolare 10 del 2014, sembra aver affermato il principio secondo cui il limite di deducibilità guarda comunque all'esercizio di competenza, anche se il riconoscimento in diminuzione segue sempre la cassa. Così, per fare degli esempi, se l'Imu 2019, pari a 100, non viene versata integralmente nel corso di quest'anno, perché una quota di 20 viene pagata con il ravvedimento nel 2020, per l'esercizio in corso l'importo su cui commisurare la deduzione è 80. Nell'esercizio 2020, la quota residua di 20 resterà comunque deducibile al 50%, perché il nuovo limite del 60% opererà solo per l'Imu di competenza di quell'anno e non anche per la coda del 2019. Inoltre, il residuo di 20 risulterà deducibile attraverso una variazione in diminuzione nella dichiarazione dei redditi, in quanto già imputato nel conto economico di competenza. Per questa ragione, se nell'anno in corso sono corrisposti degli importi a titolo di Imu 2018, per essi la porzione deducibile dovrebbe restare sempre al 20 per cento.

Il medesimo criterio dovrebbe valere anche per il tributo versato a seguito di accertamenti comunali: il limite di deducibilità va comunque individuato sulla base del periodo d'imposta di riferimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AGEVOLAZIONI

Sismabonus, sconto in altri 5mila Comuni

Detrazioni dal 75 all'85% sugli immobili ricostruiti con standard antisismici

Giuseppe Latour

Il sismabonus dedicato alle grandi operazioni di valorizzazione immobiliare si estende da circa 700 ad altri 5 mila Comuni, inglobando diverse città nelle quali questo tipo di interventi è molto frequente, come Roma o Milano.

È l'effetto di una norma del decreto crescita che estende le agevolazioni per la messa in sicurezza,

dedicate ai costruttori e agli acquirenti dei loro immobili, dalle sole zone sismiche a rischio elevato fino a quelle a rischio intermedio, in base alla classificazione di pericolo di Palazzo Chigi.

La novità del decreto appena passato in Consiglio dei ministri interviene su un'agevolazione varata dalla manovra correttiva del 2017, a maggio di quell'anno. Il suo obiettivo era rendere più efficace il sismabonus nelle grandi operazioni di valorizzazione immobiliare. In base a quella norma, nelle zone ad elevato rischio sismico (zone 1) le imprese possono effettuare la messa in sicurezza degli edifici mediante demoli-

zione e ricostruzione, «allo scopo di ridurre il rischio sismico», anche con variazioni volumetriche. Questi investimenti possono, poi, essere impacchettati e rivenduti, con uno sconto fiscale incorporato.

Entro 18 mesi dalla data di conclusione dei lavori, infatti, i costruttori possono vendere gli immobili e cedere le relative detrazioni di imposta agli acquirenti. Gli sconti sono molto rilevanti: in caso di salto di una classe di rischio (misurata in base alle linee guida del Mit) lo sconto è del 75%, mentre per il doppio salto si arriva all'85% «del prezzo della singola unità immobiliare, risultante nell'atto pubblico di

compravendita». Quindi, seguendo uno schema particolare, l'agevolazione non è agganciata all'importo degli interventi effettuati ma al prezzo di vendita.

L'importo massimo della spesa è pari a 96 mila euro per unità immobiliare. In caso di sconto massimo per il doppio salto di classe (85%), calcoli alla mano, si potranno incassare oltre 81 mila euro per appartamento.

Questa agevolazione, però, nella sua versione originaria aveva un difetto di fondo: era limitata alle sole zone 1, quelle a rischio sismico più elevato. Si tratta di circa 700 Comuni in tutto il paese, spesso concen-

trati in aree nelle quali questo tipo di valorizzazioni sono meno frequenti. Ora il Governo fa un passo in avanti e allarga il perimetro della misura anche alle zone 2 e 3, quelle nei quali i terremoti sono meno probabili, ma comunque possibili.

Nella sostanza, vuol dire che ai 700 Comuni già coperti da questa versione del sismabonus se ne aggiungono circa 5 mila. Al di là dei numeri, però, pesa un dato: in questo pacchetto ci sono aree nelle quali lo strumento delle grandi valorizzazioni immobiliari oggi viene usato con più frequenza. È il caso di Roma o di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Aziende & Territorio

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Proge-Software, the bridge to the future

Una nuova Software Factory a Budapest per alimentare la Ricerca & Sviluppo

Una realtà imprenditoriale che dal 1985 realizza progetti ad alto contenuto tecnologico per le grandi e medie imprese, fornendo tutte le attività necessarie al disegno, sviluppo e manutenzione del sistema informativo aziendale: è la Proge-Software, società romana che ha avviato nel 2018 un'importante transizione, verso un nuovo modello culturale, conseguendo da subito un'entusiasmante crescita. «Nel 2018 c'è stata la grande svolta che ci ha portato a diventare fornitori di soluzioni — afferma il Socio, Direttore Generale e Direttore Tecnico Marco Meneo —. Le nostre rico-



Marco Meneo, socio, Direttore Generale e Direttore Tecnico

“2018: il bilancio di un anno di svolta e la prospettiva di un futuro entusiasmante,,

nosciute competenze di System Integrator hanno alimentato la rivoluzione culturale che ha pilotato i nostri commerciali e i nostri tecnici nel virtuoso iter di crescita professionale indispensabile per proporci al mercato come portatori di soluzioni. Abbiamo invertito il paradigma, diventando noi i generatori di domanda anziché aspettare le richieste dei Clienti, guidati dalla nostra naturale propensione a intercettare e soddisfare al meglio le esigenze emergenti dal mercato. Questo è stato possibile grazie ai nostri progetti di R&S, che rappresentano il fulcro su cui si incentra la formazione e l'aggiornamento professionale di tutto il personale. Abbiamo così realizzato il circolo virtuoso grazie al quale i no-

stri clienti sono indotti ad avviare la Digital Transformation vedendo in essa un elemento chiave della propria crescita aziendale».

Scopriamo quindi che il segreto della longevità e dell'eterna giovinezza di Proge-Software si sintetizza nella parola «Transizione». La società vive questo stato perenne di transizione verso un futuro ancora da definire, chiamando i propri organi a partecipare all'intrigante realizzazione del sogno. «Questo è il nostro bridge to the future — afferma Marco Meneo — questo ponte immaginario che supera ogni muro, riuscendo a favorire le relazioni e quindi la cooperazione e le sinergie anche tra etnie diverse, alimentando una transizione perenne incardinata nella sfida dell'innovazione».

Tutta la società è coinvolta in questa transizione continua, avendo ormai acquisito nel proprio DNA che l'innovazione è la vera e propria mission aziendale; il Marketing, nel ruolo di pioniere nella definizione di nuove soluzioni e prodotti; il Commerciale, nel definire le strategie di vendita più appropriate; il Tecnico, per rendere possibile la loro realizzazione. La transizione continua deve essere sempre lungimirante ma governata e quindi in Proge-Software parte sempre da azioni corrette ed evolutive del sistema di Governance. In tal modo sono i Soci-Manager ad essere propulsori di ogni iniziativa, garantendo sempre una precisa direzione e il controllo della rotta. La direzione tecnica si è impegnata nel

valorizzare le competenze interne stimolando sempre più una crescita culturale prima ancora che professionale del personale, che oggi si evolve da team di consulenti tradizionali a struttura capace di realizzare soluzioni e progetti chiavi in mano.

«La Direzione Commerciale — continua il Dott. Marco Meneo — ha impresso forza al cambiamento, standardizzando l'offerta di soluzioni, Progetti e Managed Services e riqualificando opportunamente i propri Account Commerciali con un meticoloso approfondimento tecnico del nostro portafoglio, che li ha resi pienamente consapevoli e capaci di gestire la nostra Value Proposition. Il nostro modello stabilisce una precisa demarcazione di competenze tra area commerciale e tecnica, facilitando la cooperazione ed eliminando le sovrapposizioni. In tal modo abbiamo praticamente eliminato le onerose attività di presale, riuscendo a mantenere la snellezza strutturale del settore commerciale, grazie alla crescita professionale e cultu-

“La competenza per costruire la soluzione, attraverso la quale arrivare all'ideazione e quindi alla realizzazione del prodotto,,

Una società con 34 anni di esperienza e idee sempre nuove

rale dei suoi addetti. La transizione permanente trova il suo punto di ancoraggio nella vision della Direzione Marketing, settore nevralgico per l'azienda interamente rifondato per comprendere ed adottare le metodiche evolute di inbound marketing, grazie alla quale si è avuto un effetto immediato in termini di generazione di nuove lead qualificate e successiva chiusura di deal rilevanti. Gli effetti in termini numerici sono stati inaspettati e notevoli: il risultato è stato un +28% di incremento delle revenue rispetto al bilancio 2017. Grazie all'apporto delle nostre società controllate ADVANT e NOVADIA abbiamo registrato un fatturato complessivo di

Gruppo che si è attestato intorno agli 111M€. L'aver varcato la soglia psicologica delle 8 cifre ci spinge a guardare oltre e a capire cosa possiamo e dobbiamo fare per procedere nel virtuoso percorso di crescita intrapreso.

Nella nostra visione di transizione permanente la definitiva affermazione del trend di crescita deve avvenire ideando nuovi scenari e gettando le basi per la loro realizzazione.

Lo scenario 2019 si focalizza nel nuovo paradigma S2P — Solutions to Products. Difatti, mentre prosegue la definizione di nuove soluzioni in continuità con il 2018, è tempo di concretizzare le potenzialità azien-

dali indirizzando le competenze verso la realizzazione di prodotti rivendibili su larga scala.

Un'ambizione che nasce dalla consapevolezza di poter contare su risorse finanziarie accumulate negli anni portando a nuovo gli utili e lasciate in azienda grazie alla lungimiranza dei soci fondatori e alla loro generosità. Ambizione che diventa disegno concreto grazie alla crescente cooperazione col mondo accademico e con i vendor tecnologici (Microsoft in primis). I prodotti in fase di realizzazione sono 3FS (3rd Generation Fleet System) rivolto al mercato del Car Rental ed SPS (Smart Patients Security), che si affianca a

STS (Surgery Touchless System) arricchendo l'offerta al mercato HealthCare. In particolare 3FS è il prodotto che a partire dal 2020 sarà posto in vendita su Cloud con la formula pay-per-use.

La realizzazione di tali prodotti impone una crescita ulteriore sia numerica che professionale di un settore tecnico sempre più bisognoso di forza produttiva e di manager. L'asfittica offerta di cervelli italiani ci ha spinto ad allargare i nostri confini, al momento all'interno della CE. Abbiamo quindi aperto la nostra Software Factory a Budapest, che stiamo potenziando assumendo via via nuove risorse con un'azione di recruiting continua. Dovendo gestire lo sviluppo di software da remoto, si impone una forte crescita anche dei nostri organi italiani, soprattutto della loro capacità manageriale. Viene così dimostrato il paradigma che porta espansione interna indotta dalla crescita della sede estera. Siamo quindi impegnati in una serie di iniziative in Italia volte ad attirare nuovi talenti: questa è un'esperienza che ci appassiona e ci gratifica. Raccontiamo ai giovani la nostra storia offrendo loro la possibilità di intraprendere un affascinante percorso di crescita professionale. Questo è il nostro bridge to the future!.

Info: www.progesoftware.it



I soci: Marco Meneo, Direttore Generale e Direttore Tecnico; Roberto Ardizzone, Direttore Commerciale; Monica Meneo, Consigliere Delegato Governance Aziendale e Direttore Marketing

Caratteristiche e punti di forza di Proge-Software

La transizione permanente alimenta la voglia di accettare la sfida del cambiamento puntando sulla vision dei propri manager e sulla convinta partecipazione di tutto il personale