

SOMMARIO

Capitolo I

IL TRASFERIMENTO ONEROSO DI CLIENTELA PROFESSIONALE: UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER I LIBERI PROFESSIONISTI

1. Premessa.....	3
2. Libero professionista e libera professione	4
3. La clientela professionale.....	11

Capitolo II

NEGOZIABILITÀ DELLA CLIENTELA PROFESSIONALE

1. La clientela professionale quale (legittimo) oggetto di transazione economica	17
---	----

Capitolo III

LA SVOLTA IMPRESSA DALLA GIURISPRUDENZA DI LEGITTIMITÀ: LA SENTENZA DELLA CORTE DI CASSAZIONE N. 2860 DEL 9 FEBBRAIO 2010

1. Premessa.....	23
2. Avvicinamento tra attività libero-professionale e attività d'impresa.....	26
3. Implicazioni logico-giuridiche dell'art. 2238, comma 2	27
4. Valorizzazione del principio dell'autonomia contrattuale	28
5. Ricaduta del D.L. n. 223/2006	30
6. Luci e ombre della pronuncia Cass. n. 2860/2010	31
6.1. L'imprenditorializzazione delle libere professioni.....	31
6.2. L'art. 2238 c.c. può realmente considerarsi funzionale alla legittimazione di operazioni di trasferimento oneroso di clientela professionale?.....	35
6.3. Trasferimento di clientela professionale e autonomia contrattuale.....	36
6.3.1. Buon costume e contratti di clientela professionale.....	38
6.3.2. Ordine pubblico e contratti di trasferimento di clientela professionale.....	42
6.4. La soluzione (forse involontaria) di grandi problemi: l'art. 36, comma 29, del D.L. n. 223/2006.....	45

Capitolo IV
IL MESSAGGIO NELLA BOTTIGLIA DELLA CORTE
DI CASSAZIONE. PRESENTE E FUTURO
DEL TRASFERIMENTO ONEROSO DI CLIENTELA PROFESSIONALE

1. Premessa	49
2. Il contratto di presentazione di clientela professionale	49
3. Possibili accorgimenti verso eventuali degenerazioni di un contratto di presentazione di clientela professionale.....	52

Capitolo V
COME SI PUÒ FARE

1. La prassi	55
2. Continuità	57
3. Presentazione della clientela e affiancamento	61
3.1. Presentazione della clientela	61
3.2. Affiancamento	62
4. Un modello valido per tutte le professioni	63
5. Verso un modello di trasferimento di studio professionale e non di clientela	64
6. I diversi negozi giuridici	67
6.1. Attività individuale - Scrittura privata	68
6.2. Attività professionale esercitata in forma societaria	69
6.2.1. Cessione di quote.....	69
6.2.1.1. Società di persone	69
6.2.1.2. Società di capitali.....	70
6.2.1.3. L'Amministrazione finanziaria può riqualificare la cessione di quote di uno studio professionale in cessione d'azienda?.....	71
6.2.2. Cessione d'azienda (o di ramo d'azienda)	75
6.2.3. Fitto d'azienda.....	75

Capitolo VI
LA VALUTAZIONE DELLO STUDIO

1. Modelli di valutazione: dall'azienda allo studio professionale	77
2. I metodi di valutazione nella prassi italiana	79
2.1. Metodi reddituali	80
2.2. Metodi finanziari	82
2.3. Metodi misti	85

2.4.	Metodi empirici (regole del pollice)	86
3.	Metodi di valutazione degli studi professionali	86
3.1.	Professioni economico-giuridico-contabili (ragionieri, commercialisti, consulenti del lavoro): caratteristiche e valutazione	88
3.2.	Professioni legali (avvocati): caratteristiche e valutazione	100
3.3.	Professioni sanitarie (medici, dentisti, odontoiatri, veterinari, farmacisti): caratteristiche e valutazione	110
3.4.	Professioni tecniche (geometri, ingegneri, architetti): caratteristiche e valutazione	111
3.5.	Ulteriori elementi di analisi di uno studio professionale	116
3.6.	Considerazioni finali	124

Capitolo VII

GLI ASPETTI FISCALI

1.	I redditi di lavoro autonomo	125
1.1.	I corrispettivi per la cessione dello studio e dell'immagine professionale: lo scenario prima dell'entrata in vigore del D.L. n. 223/2006	125
1.2.	Le novità introdotte dal D.L. n. 223/2006: le plusvalenze e le minusvalenze relative a beni strumentali	127
1.3.	(segue) I corrispettivi percepiti a seguito della cessione a titolo oneroso dello studio professionale	129
1.4.	(segue) I corrispettivi percepiti per il trasferimento a titolo oneroso della clientela professionale - Il regime della tassazione separata	132
1.5.	La cessione del diritto di sfruttamento dell'immagine - Il trattamento fiscale dei corrispettivi	133
2.	La costituzione di un'associazione professionale	135
3.	La cessione della partecipazione dell'Associazione professionale	137
4.	Il trattamento fiscale delle plusvalenze e minusvalenze derivanti dalla cessione delle partecipazioni	138
4.1.	Premessa	138
4.2.	Il trattamento fiscale delle plusvalenze e delle minusvalenze realizzate da persone fisiche	139
4.3.	Il trattamento fiscale delle plusvalenze e delle minusvalenze realizzate da imprese e società	140
4.4.	Il regime della <i>participation exemption</i>	142
5.	La cessione d'azienda/ramo d'azienda. Il trattamento fiscale delle plusvalenze	144
5.1.	Il regime ordinario della tassazione	145
5.2.	Il regime della tassazione frazionata. Requisiti e modalità di tassazione	145

5.3.	Il regime della tassazione separata. Requisiti e modalità di tassazione	147
5.4.	La plusvalenza da cessione d'azienda e la disciplina ai fini IRAP	148
5.5.	La tassazione delle plusvalenze come redditi diversi	149
5.6.	Il regime di tassazione ai fini delle imposte indirette	149
5.7.	Gli effetti fiscali in capo al cessionario	150
6.	L'affitto d'azienda	150
6.1.	Le disposizioni civilistiche	150
6.2.	La tassazione dei canoni di affitto ai fini delle imposte dirette ..	152
6.3.	Il trattamento dei canoni di affitto ai fini delle imposte indirette.	153
6.4.	La norma antielusiva	154

Capitolo VIII IL CONTRATTO

1.	Premessa	157
2.	Art. 1322, comma 2, codice civile	157
3.	Le caratteristiche del contratto di trasferimento dello studio di professionista individuale	159
3.1.	Determinazione del corrispettivo e suo adeguamento	160
3.2.	Periodo di affiancamento	162
3.3.	Obbligo di non concorrenza	163
3.4.	Studio associato	164
3.5.	Patto di esclusiva	164
3.6.	Garanzie	165
3.7.	Locazione	166
3.8.	Dipendenti	166

Modello contratto di trasferimento di studio professionale	169
Modello misto di contratto di trasferimento di studio professionale e cessione di ramo d'azienda	181
Modello misto di contratto di trasferimento di studio professionale e cessione quote	197
Modello misto di contratto di trasferimento di studio professionale e fitto d'azienda	211

CONCLUSIONI

Conclusioni	227
-------------------	-----