

Professioni 24

I numeri dell'M&A per gli studi

11,7%

Tassazione media

Dei proventi da cessione dello studio se il cedente è in regime forfettario (con deduzione fissa dei costi), contro una media del 34,6% di chi si trova in fiscalità ordinaria.

47,2

Mesi per il pagamento

In media il corrispettivo della cessione dello studio è stato dilazionato in 47 mesi, contro i 51,6 del 2019, riconosciuti al cedente in epoca pre Covid. Abbassata anche da 63 a 59,6 anni l'età media del cedente

385mila

Prezzo medio

Di vendita degli studi professionali di commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro passati di mano nel 2021, in base al data base MPO su tutto il territorio nazionale

1,27

Multiplo del fatturato

Registrato in media per le cessioni 2021 in Lombardia. Si tratta dell'indicatore che consente, sulla base di una serie articolata di fattori, di stimare il prezzo di cessione dello studio

Nuova flat tax a doppio taglio: premia le vendite, non la crescita

L'impatto. Con l'innalzamento a 85mila euro della soglia di accesso alla tassa piatta si amplia il perimetro di chi può cedere lo studio con prelievo alleggerito. Resta il freno alle aggregazioni

Valeria Uva

La nuova flat tax, con la soglia di accesso alla tassa piatta innalzata a 85mila euro, potrebbe facilitare i professionisti sulla soglia della pensione che intendono cedere lo studio. Rispetto al tetto attuale di 65mila euro, infatti, il professionista cedente potrebbe contare su un rientro più veloce dall'operazione e su una maggiore convenienza fiscale. Al contrario, invece, per chi pensa a operazioni di aggregazione e più in generale di sviluppo, la presenza (e l'ampliamento) della flat tax continua a risultare penalizzante, sia perché spinge a restare al di sotto della soglia di compensi agevolata, sia perché frena il passaggio dello studio a modelli societari più evoluti.

Tra i primi a riflettere sulle conseguenze del regime forfettario alla luce della manovra 2023 c'è MPO, la società specializzata nell'assistenza ai professionisti (commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati, ma anche strutture sanitarie e dentisti) che intendono cedere lo studio o, al contrario, in cerca di partner con cui fondersi o da acquisire che ha un data base di oltre 10mila studi censiti. MPO ha fatto alcune simulazioni partendo dal proprio storico, considerando che i corrispettivi percepiti per la cessione della clientela sono assimilati (e tassati) come normale reddito da lavoro autonomo: per uno studio ceduto a 510mila euro dal professionista singolo, con pagamento dilazionato fissato, appunto, a 85mila euro per sei anni, la tassazione in regime Irpef ordinario scunterebbe

un'aliquota media pari al 34,65% (oltre 176mila euro di imposte) contro l'11,70% (come risulta dopo la deduzione forfettaria dei costi) pari a 59.670 euro. «Di fatto se il professionista non ha altre cause ostative all'ingresso nella nuova flat tax riuscirebbe in questo modo a realizzare una sorta di Tfr importante e avrebbe 5-6 anni per preparare al meglio il passaggio di consegne», commenta Corrado Mandirola, co-founder e ad di MPO.

I vantaggi della flat tax anche in versione allargata si limitano però alle exit strategy, ovvero a chi, sulla soglia della pensione, intende pianificare per tempo il passaggio di consegne e con i corrispettivi da cessione dilazionati anticipare l'uscita dal mondo del lavoro. Al contrario, per l'ampia fascia di chi si avvicina ad altri studi per fare rete, crescere, acquisire nuove sedi o specializzazioni, la tassa piatta anche nell'attuale dimensione funziona già da deterrente, perché disincentiva la trasformazione dello studio in forma associata o societaria che blocca l'utilizzo della tassa piatta.

Più in generale è tutta la tassazione a penalizzare le operazioni straordinarie tra studi rispetto alle imprese. Solo queste ultime, infatti, beneficiano della neutralità fiscale in caso di fusioni, scissioni o conferimenti. «Capita a volte che il professionista decida di rinunciare alla cessione proprio per la tassazione troppo elevata», spiega ancora Mandirola.

Le tendenze

In attesa dei dati definitivi, da MPO annunciano la crescita anche per il



Non solo exit strategy. Uno su due tra i professionisti cerca altri studi per crescere



LA MISURA
Il disegno di legge di bilancio per il 2023 aumenta la soglia della flat tax per gli autonomi
[ilssole24ore.com](https://www.ilssole24ore.com)

2022 dei mandati ottenuti da professionisti dell'area economico-legale rispetto agli anni precedenti. Due le tendenze sempre più evidenti: da un lato, l'aumento dei professionisti che puntano a crescere con fusioni o aggregazioni, ormai quasi in parità rispetto a chi sta pensando di cedere lo studio in vista della pensione; dall'altro, le dimensioni sempre mag-

giori degli studi interessati. «Crescono quelli con fatturati importanti da uno fino a cinque milioni».

Sempre più frequenti gli incarichi anche dagli studi legali. Con una nuova strategia: «Quest'anno per la prima volta abbiamo richieste da studi di dimensioni anche importanti per sviluppare partnership - precisa Alessandro Sless, co-founder della società di advisor - il loro obiettivo non è solo la crescita dimensionale, quanto aggregarsi per aumentare competenze e specializzazioni interne e rispondere a una esigenza sempre crescente da parte delle aziende di consulenza a 360 gradi».

L'INCONTRO
Domani a Milano a confronto professionisti e imprenditori nell'incontro «insieme è meglio» promosso da MPO

© RIPRODUZIONE RISERVATA