

Studio di settore TG39U - Agenzie di mediazione immobiliare

L'attività interessata è quella relativa al codice di attività 70.31.0 - Agenzie di mediazione immobiliare. Lo studio di settore TG39U (approvato con decreto del 17 marzo 2005, pubblicato nel S.S. alla Gazzetta Ufficiale Serie Generale n. 74 del 31 marzo 2005), è il risultato della "evoluzione" dello studio di settore SG39U.

Lo studio di settore SG39U, era stato approvato con decreto ministeriale del 30 marzo 1999 ed aveva validità, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo d'imposta 1998.

La Commissione degli esperti, prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 dell'8 maggio 1998, ha esaminato lo studio di settore evoluzione TG39U nella riunione del 16 febbraio 2005 che ha validità, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo d'imposta 2004.

Le nuove analisi effettuate sullo studio di settore SG39U sono state condotte analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2002, completati con le informazioni contenute nel questionario ESG39 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in questione.

L'evoluzione dello studio di settore TG39U ha permesso di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico. Infatti, con il nuovo studio di settore è stato tenuto conto delle possibili differenze di risultati derivanti dalla tipologia di attività svolta e dal comparto di specializzazione. Ciò ha consentito di individuare gruppi omogenei di imprese specializzate nell'attività di intermediazione/mandato per la compravendita e/o la locazione delle varie tipologie di immobili.

Per quanto riguarda gli indicatori di coerenza, si evidenzia che nella fase di costruzione del nuovo studio di settore, è emerso che le attività analizzate sono svolte adottando modalità organizzative tali da richiedere l'elaborazione di nuovi indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame.

I nuovi indicatori economici di coerenza individuati sono i seguenti:

- valore aggiunto per addetto = $(\text{ricavi} - \text{costo del venduto} - \text{costo per la produzione di servizi} - \text{spese per acquisti di servizi}) / (\text{numero addetti} * 1.000)$;
- provvigione media per trattativa conclusa = $(\text{ricavi da attività di intermediazione e/o mandato}) / (\text{numero totale di trattative concluse})$.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente per il "valore aggiunto per addetto" e sulla base della localizzazione territoriale per la "provvigione media per trattativa conclusa", è stata calcolata la distribuzione ventile di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Nella versione precedente dello studio di settore, l'indicatore di coerenza utilizzato era la "Produttività per addetto".

Infine, è necessario evidenziare che nella definizione della "funzione di ricavo", è stato tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate alla localizzazione degli immobili (o aziende) oggetto di compravendita/locazione (o cessione), nonché all'anno di inizio attività per il quale era stata prevista una espressa cautela dall'amministrazione finanziaria con la circolare n. 100/E del 21 maggio 1999. A tale

riguardo, infatti, la citata circolare affermava che “nella fase di avvio dell'attività del soggetto, nella quale, anche dopo il primo periodo d'imposta, l'imprenditore impegnato principalmente nell'acquisizione della clientela e nella diffusione del proprio nome, potrebbe sostenere i costi che caratterizzano il suo comparto, senza avere, tuttavia, la stessa capacità di produrre ricavi che si riscontra in aziende similari presenti da anni sul mercato”.