

Cessione quote Srl: contratto, controlli e deposito al Registro

SINTESI OPERATIVA

Nella cessione di quote Srl il consenso può rendere valido il contratto tra venditore e acquirente, ma l'opponibilità alla società e ai terzi richiede forma idonea e deposito nel Registro delle imprese. Prima della firma vanno controllati statuto, prelazione, gradimento, comunione legale, vincoli sulla quota e capitale non liberato. Il contratto deve regolare prezzo, pagamento, garanzie sulla quota e sul patrimonio sociale, passività non emerse e cambio di controllo. Registrazione fiscale, firma digitale o atto notarile e due diligence riducono i rischi.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

La cessione quote Srl non è un semplice passaggio di firme. Il contratto può essere valido tra venditore e acquirente anche per effetto del solo consenso, ma diventa realmente spendibile verso società e terzi solo quando supera il vaglio della forma richiesta per la pubblicità nel Registro delle imprese. Prima ancora, però, c'è il vero terreno critico: statuto, prelazione, gradimento, regime patrimoniale delle parti, vincoli sulla quota, garanzie sul patrimonio sociale, prezzo e responsabilità per passività non emerse.

Chi guarda solo al modello di contratto rischia di perdere il punto. La quota di Srl rappresenta una posizione sociale. Non è un bene qualunque. Porta con sé diritti patrimoniali, poteri amministrativi, obblighi, aspettative economiche e rapporti personali con gli altri soci. Per questo la cessione va trattata come un'operazione giuridica, fiscale e organizzativa insieme. La disciplina civilistica si muove tra due poli. Da un lato, l'art. 2469 c.c. riconosce la libera trasferibilità delle partecipazioni, salvo diversa previsione dell'atto costitutivo. Dall'altro, l'art. 2470 c.c. collega l'efficacia verso la società al deposito dell'atto presso il Registro delle imprese. Su questo innesto si colloca la procedura alternativa introdotta dall'art. 36, comma 1-bis, del D.L. 112/2008, che consente l'atto digitale depositato da un intermediario abilitato.

La materia, quindi, va letta su tre livelli. Il primo è il rapporto tra le parti. Il secondo è il rapporto con la società. Il terzo è l'opponibilità verso i terzi. Confondere questi piani è l'errore più frequente, ed è anche quello che genera le liti peggiori.

CESSIONE QUOTE SRL: LA REGOLA CIVILISTICA

Nella Srl le partecipazioni sono liberamente trasferibili per atto tra vivi e per successione a causa di morte, salvo diversa disposizione dell'atto costitutivo. La norma lascia quindi molto spazio all'autonomia statutaria.

Questa impostazione non è casuale. La Srl nasce come modello flessibile. Può assomigliare a una piccola società personale, con pochi soci legati da fiducia reciproca. Oppure può diventare una struttura più aperta, vicina alla logica capitalistica. Lo statuto serve proprio a calibrare questa apertura.

Per questo si incontrano clausole molto diverse. Alcune si limitano a prevedere un diritto di prelazione. Altre subordinano l'ingresso del nuovo socio al gradimento dei soci o dell'organo amministrativo. Altre ancora impongono requisiti soggettivi dell'acquirente. In casi estremi, la circolazione della quota può essere vietata o resa di fatto impraticabile, con il possibile diritto di recesso del socio secondo la disciplina dell'art. 2469 c.c.

Il professionista deve leggere queste clausole prima di predisporre l'atto. Non dopo. Una cessione costruita senza aver verificato lo statuto può essere perfetta sul piano formale, ma inutile nella vita societaria. E a quel punto il problema non è più teorico. L'acquirente può non essere riconosciuto come socio.

IL TRASFERIMENTO RIGUARDA LA QUOTA, NON I SINGOLI BENI

La cessione di quote di società di capitali ha un oggetto immediato e uno mediato. L'oggetto immediato è la partecipazione sociale, cioè l'insieme di diritti, poteri e obblighi che compongono lo status di socio. L'oggetto mediato è la fra-

zione ideale del patrimonio sociale rappresentata dalla partecipazione.

La distinzione sembra sottile. In realtà decide buona parte del contenzioso.

Chi acquista il 60% di una Srl non acquista direttamente il magazzino, i macchinari, i crediti verso clienti o il contratto di locazione. Acquista una posizione nel capitale sociale. I beni restano intestati alla società. I debiti restano debiti della società. I rapporti di lavoro restano rapporti della società.

Questo significa che eventuali carenze del patrimonio sociale non determinano, da sole, la risoluzione della cessione. Serve una garanzia contrattuale specifica. Se il venditore ha garantito l'esistenza di un credito, l'assenza di passività fiscali o la correttezza del magazzino, allora l'acquirente può agire sulla base della garanzia. Se il contratto tace, la strada diventa molto più stretta.

PUNTO CHIAVE

Esempio. Una quota viene ceduta per € 250.000 sulla base di una situazione contabile che espone crediti per € 140.000. Dopo il closing emerge che € 55.000 sono inesigibili. L'acquirente non può limitarsi a dire che la società valeva meno. Deve verificare se il venditore aveva garantito quei crediti, la loro esistenza, la loro esigibilità o la correttezza della situazione patrimoniale allegata al contratto.

Il punto pratico è abbastanza netto. In una cessione "leggera", tra soci che conoscono già la società, possono bastare garanzie essenziali. In una cessione di controllo, invece, il contratto deve somigliare molto di più a un accordo di acquisizione. Con dichiarazioni, allegati, indennizzi e procedure di contestazione.

FORMA SCRITTA E VALIDITÀ TRA LE PARTI

La legge non richiede la forma scritta ad substantiam per la validità del contratto di cessione tra venditore e acquirente. Il principio consensualistico dell'art. 1376 c.c. continua a operare. Se le parti raggiungono l'accordo sull'oggetto e sul prezzo, il trasferimento può produrre effetti tra loro.

Questa affermazione, però, non va estremizzata. La forma scritta resta necessaria per il deposito e per l'iscrizione nel Registro delle imprese. Senza quel passaggio, l'acquirente resta in una zona grigia. Può avere ragioni contrattuali contro il venditore, ma non ha una posizione pienamente spendibile verso la società.

È qui che nasce la doppia efficacia della cessione. Tra le parti opera il consenso. Verso la società e i terzi rileva la pubblicità commerciale. L'art. 2470 c.c. collega l'effetto nei confronti della società al deposito dell'atto. La giurisprudenza ha però valorizzato l'iscrizione effettiva, per evitare che un soggetto possa esercitare diritti sociali sulla base di un atto poi non iscrivibile.

Detto in modo semplice: la firma non basta sempre. Serve una firma utile. E una firma utile, nella cessione di quote Srl, è quella che può arrivare correttamente al Registro delle imprese.

NOTAIO O ATTO DIGITALE DEL PROFESSIONISTA

Il trasferimento tradizionale avviene con scrittura privata autenticata dal notaio. Il notaio identifica le parti, autentica le sottoscrizioni, controlla la legalità dell'atto e deposita il trasferimento nel Registro delle imprese entro 30 giorni.

La procedura alternativa consente invece l'atto informatico sottoscritto digitalmente dalle parti e depositato da un intermediario abilitato. La base normativa è l'art. 36, comma 1-bis, del D.L. 112/2008, che richiama l'art. 31, comma 2-quater, della L. 340/2000.

Non si tratta di un "atto notarile senza notaio", e nemmeno di una scorciatoia priva di controlli. La procedura digitale richiede verifiche preliminari, rispetto della normativa antiriciclaggio e privacy, corretta formazione del documento informatico, registrazione fiscale e deposito camerale.

La novità da non trascurare riguarda i soggetti abilitati. Dopo le modifiche intervenute sull'art. 31 della L. 340/2000, il riferimento è agli iscritti nelle Sezioni A e B dell'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. Il chiarimento del



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Aviano

STUDIO PIZZANO 21

CNDCEC, con il P.O. 43/2025, ha confermato l'estensione del ruolo di intermediario anche agli iscritti nella Sezione B, nei limiti dell'attività consentita.

PROCEDURA	PROFILO OPERATIVO
Scrittura privata autenticata	Il notaio autentica le firme, effettua i controlli di legalità e cura il deposito nel Registro delle imprese.
Atto digitale con professionista	Le parti firmano digitalmente l'atto informatico. Il professionista registra e deposita la pratica, dopo i controlli preliminari.
Piattaforme e regime scritturale	Riguardano ipotesi specifiche, come crowdfunding o Srl PMI con strumenti di circolazione particolari.

LA DUE DILIGENCE PRIMA DEL CONTRATTO

La fase più importante non è la firma. È la verifica che precede la firma. Nella prassi, invece, spesso si parte dal modello contrattuale. È un errore di metodo.

La prima verifica riguarda la società. Occorre acquisire visura camerale aggiornata, statuto, atto costitutivo, ultimo bilancio approvato, eventuale situazione contabile infrannuale e documentazione sui rapporti pendenti più rilevanti. Poi si passa alla quota: titolarità, valore nominale, percentuale, integrale liberazione, eventuali vincoli, pigni, pignoramenti, usufrutti, sequestri o diritti di terzi.

Il controllo successivo riguarda le parti. Se il venditore o l'acquirente è persona fisica, va verificato il regime patrimoniale. Se è società, occorre controllare poteri di rappresentanza, delibere autorizzative, limiti statutari e poteri effettivi di chi firma.

Ci sono poi i controlli meno visibili. Patti parasociali, accordi di non vendita, diritti di trascinamento, obblighi di co-vendita, finanziamenti soci, versamenti in conto capitale, versamenti in conto futuro aumento capitale. Non sempre questi elementi risultano dalla visura. A volte emergono solo dalle dichiarazioni delle parti o dalla documentazione contabile.

DOCUMENTO DA ACQUISIRE	FINALITÀ DEL CONTROLLO
Visura camerale aggiornata	Verifica formale di soci, capitale, amministratori, sede e iscrizioni disponibili.
Statuto e atto costitutivo	Ricerca di prelazione, gradimento, intrasferibilità, particolari diritti e clausole di esclusione.
Documento identità e codice fiscale	Identificazione delle parti e verifica della capacità di agire.
Regime patrimoniale coniugale	Valutazione degli effetti della comunione legale sulla cessione o sull'acquisto.
Bilanci e situazione contabile	Valutazione economica della partecipazione e costruzione delle garanzie patrimoniali.
Elenco contenziosi e debiti fiscali	Individuazione di passività potenziali e clausole di indennizzo.
Contratti rilevanti	Verifica di clausole di change of control, recesso o risoluzione per cambio compagine.

Il professionista prudente non promette ciò che non può verificare. Però deve costruire il fascicolo. Perché, se qualcosa si rompe dopo, la domanda sarà inevitabile: quali controlli erano stati svolti prima del deposito?

PRELAZIONE E GRADIMENTO: IL NODO STATUTARIO

La prelazione attribuisce agli altri soci il diritto di acquistare la quota prima del terzo. Di solito lo statuto disciplina contenuto dell'offerta, prezzo, modalità di comunicazione e termine per l'esercizio. Ogni clausola va letta nella sua formulazione concreta.

Non basta inviare una comunicazione generica. Se la clausola richiede l'indicazione del prezzo e delle condizioni complete, l'offerta deve contenere questi elementi. Se prevede un termine preciso, occorre rispettarlo. Se consente la prela-

zione parziale, va gestito anche quel profilo. Come spesso accade, il problema non è sapere che esiste la prelazione. Il problema è applicarla bene.

Il gradimento pone un tema diverso. Può essere rimesso ai soci, agli amministratori o a un altro organo indicato nello statuto. Può essere mero, quindi discrezionale, oppure collegato a criteri oggettivi. In presenza di mero gradimento o di clausole che rendono molto difficile il trasferimento, va anche valutato il possibile diritto di recesso del socio.

La violazione dei limiti statutari non è una sbavatura. La cessione può essere inefficace nei confronti della società, anche se il contratto è stato depositato. L'acquirente, in quel caso, ha un titolo negoziale verso il venditore. Ma non ha piena legittimazione all'esercizio dei diritti sociali.

PUNTO CHIAVE

Caso pratico. Beta Srl prevede una prelazione di 20 giorni. Il socio vende a un terzo senza inviare l'offerta agli altri soci. L'atto viene registrato e depositato. Gli altri soci contestano l'ingresso dell'acquirente. Il punto non è se il contratto esista tra venditore e terzo. Il punto è se la società debba riconoscere il terzo come socio. La risposta può essere negativa, con responsabilità del venditore verso l'acquirente.

COMUNIONE LEGALE, CONIUGE E FONDO PATRIMONIALE

Il regime patrimoniale delle parti merita un controllo autonomo. Nella cessione di quote Srl capita spesso di trattarlo come una formula di stile. È un errore.

Se il venditore è coniugato in comunione legale, occorre verificare se la quota rientra nella comunione e se sia necessario acquisire il consenso del coniuge. Le circolari professionali suggeriscono un approccio prudentiale. Il consenso, quando pertinente, riduce il rischio di contestazioni interne alla comunione.

Dal lato dell'acquirente, l'acquisto della partecipazione può cadere in comunione legale, secondo l'orientamento maggioritario richiamato nella prassi. Il contratto dovrebbe quindi indicare il regime patrimoniale e, se opportuno, chiarire la posizione del coniuge non firmatario.

Altra ipotesi delicata: quota conferita in fondo patrimoniale. In quel caso l'art. 169 c.c. impone verifiche ulteriori. L'alienazione può richiedere il consenso di entrambi i coniugi e, in presenza di figli minori, l'autorizzazione del giudice.

La regola operativa è semplice. Ogni volta che una parte è sposata, non si dovrebbe saltare la domanda sul regime patrimoniale. Sembra una formalità. In certe cessioni, invece, diventa il punto da cui dipende la tenuta dell'operazione.

PARTICOLARI DIRITTI E CAPITALE NON LIBERATO

Nelle Srl lo statuto può attribuire a singoli soci particolari diritti amministrativi o patrimoniali, secondo l'art. 2468, terzo comma, c.c. Si pensi al diritto di nominare un amministratore, al diritto a una distribuzione privilegiata degli utili o a poteri rafforzati su specifiche decisioni.

La cessione della quota non comporta sempre, in modo automatico, il trasferimento di questi diritti. Occorre leggere lo statuto. A volte il diritto è legato alla persona del socio. A volte è collegato alla partecipazione. A volte serve una modifica statutaria o il consenso degli altri soci.

Anche l'integrale liberazione della quota va verificata. Se il capitale corrispondente alla partecipazione non è stato interamente versato, l'acquirente deve conoscere gli obblighi residui. Il tema diventa ancora più delicato quando la liberazione avviene mediante conferimento d'opera o servizi, ipotesi ammessa dall'art. 2464, sesto comma, c.c.

Un contratto serio deve dire se la quota è interamente liberata. Deve indicare eventuali obblighi pendenti. Deve stabilire chi sopporta le conseguenze di richieste future della società relative alla parte non liberata.

PREZZO E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il prezzo della quota può essere determinato in modo fisso oppure attraverso una formula. Nelle operazioni semplici si indica un importo complessivo. Nelle cessioni più strutturate si ricorre a meccanismi di aggiustamento, earn out, saldo prezzo collegato a risultati futuri o rettifiche sulla posizione finanziaria netta.

Il pagamento può avvenire contestualmente alla firma. Oppure può essere differito. Quando il prezzo è rateale, il contratto deve proteggere entrambe le parti. Il venditore vuole garanzie di incasso. L'acquirente vuole certezza sui diritti esercitabili.

Una soluzione frequente è la riserva di proprietà ai sensi dell'art. 1523 c.c. La proprietà resta al venditore fino al saldo integrale, mentre l'acquirente può assumere alcuni rischi e, se previsto, esercitare determinati diritti. La clausola va calibrata. Specialmente sul voto.

Accanto alla riserva di proprietà può essere utile una clausola risolutiva espressa ex art. 1456 c.c. Deve indicare il ritardo rilevante, la comunicazione con cui il venditore dichiara di volersi avvalere della clausola e il trattamento delle somme già versate. Penale, caparra o acconto non sono sinonimi. Vanno scelti con attenzione.

STRUTTURA DEL PREZZO	CLAUSOLA DA VALUTARE
Prezzo pagato alla firma	Quietanza espressa, tracciabilità del pagamento e indicazione del mezzo utilizzato.
Prezzo rateale	Riserva di proprietà, clausola risolutiva espressa, interessi e decadenza dal beneficio del termine.
Prezzo variabile	Formula di calcolo, situazione patrimoniale di riferimento, arbitratore in caso di divergenza.
Prezzo con earn out	Indicatori economici verificabili, criteri contabili, accesso ai dati e data di pagamento.

GARANZIE SULLA QUOTA E GARANZIE SULLA SOCIETÀ

Le garanzie del venditore vanno separate in due famiglie. La prima riguarda la quota. La seconda riguarda la società.

Le garanzie sulla quota sono essenziali. Il venditore deve dichiarare di essere pieno proprietario della partecipazione, di poterne disporre, che la quota è libera da pigni, sequestri, pignoramenti, vincoli, opzioni o diritti di terzi. Deve inoltre escludere patti di non vendita o accordi che attribuiscono a soggetti esterni diritti di acquisto.

Le garanzie sulla società sono più ampie e più pericolose. Qui si entra in bilanci, debiti, crediti, magazzino, beni strumentali, dipendenti, autorizzazioni, licenze, contratti, contenziosi, debiti tributari e previdenziali. Il venditore non dovrebbe promettere genericamente che "tutto è regolare". Quella formula dice poco e litiga male.

Meglio individuare aree precise. Ad esempio: bilanci redatti secondo legge, debiti diversi da quelli indicati, crediti reali ed esigibili, assenza di verifiche fiscali non dichiarate, regolarità contributiva, contratti in essere validi, assenza di cause o minacce di causa, autorizzazioni necessarie per l'attività.

Esempio. Il venditore garantisce che la società non ha debiti tributari diversi da quelli risultanti dalla situazione contabile allegata. Sei mesi dopo arriva un avviso di accertamento riferito a un periodo anteriore alla cessione. La clausola di indennizzo può trasferire l'onere economico sul venditore, nei limiti e secondo la procedura prevista dal contratto.

Il contratto deve anche stabilire quanto durano le garanzie. Per le garanzie generali si possono prevedere uno, due o tre anni, secondo il caso. Per le materie fiscali e previdenziali è più prudente legare la durata ai termini di accertamento e prescrizione applicabili.

INDENNIZZO E GESTIONE DELLE PRETESE DI TERZI

Una garanzia senza indennizzo è monca. L'indennizzo serve a trasformare la violazione della dichiarazione in un meccanismo operativo. Deve dire quando l'acquirente può chiedere il pagamento, come deve notificare la contestazione, quali documenti deve allegare e quanto tempo ha il venditore per rispondere.



Il contratto dovrebbe disciplinare anche le pretese di terzi. Si pensi a un ex dipendente che agisce per differenze retributive anteriori alla cessione. O a un fornitore che contesta fatture non contabilizzate. O ancora all'Agenzia delle Entrate che recupera imposte riferite a periodi precedenti.

In questi casi il venditore può chiedere di partecipare alla difesa. A volte può assumerla a proprie spese. Ma l'acquirente non dovrebbe perdere il controllo della posizione societaria senza regole. Serve un equilibrio. Chi paga deve poter difendere. Chi gestisce la società deve evitare soluzioni che danneggiano l'impresa.

Nelle operazioni più sofisticate si inseriscono franchigie, soglie minime, massimali e termini di decadenza. Sono clausole utili. Però possono anche svuotare la tutela. Una franchigia troppo alta, rispetto al prezzo, lascia l'acquirente scoperto. Un massimale troppo basso rende le garanzie quasi decorative.

PATTO DI NON CONCORRENZA DEL SOCIO USCENTE

Il patto di non concorrenza non va inserito per abitudine. Va inserito quando ha una ragione economica. La ragione c'è soprattutto quando la cessione trasferisce il controllo della società o, comunque, consente all'acquirente di subentrare nella gestione sostanziale dell'impresa.

Il socio uscente conosce clienti, fornitori, margini, dipendenti, listini e punti deboli dell'organizzazione. Se dopo la cessione avvia un'attività identica, l'acquirente può vedere svuotato il valore dell'investimento.

La clausola dovrebbe indicare attività vietate, durata, territorio, soggetti collegati, divieto di intestazioni fiduciarie, divieto di sollecitare clienti e divieto di assumere personale chiave. Può essere prevista una penale ex art. 1382 c.c., ferma la possibilità di chiedere il maggior danno.

La durata va misurata. Spesso si guarda al limite quinquennale previsto per il divieto di concorrenza nell'alienazione d'azienda, quando la cessione della quota realizza un effetto economico simile. Ma l'analogia non deve diventare automatismo. Una partecipazione minoritaria senza controllo difficilmente giustifica un divieto ampio e rigido.

DOCUMENTO INFORMATICO E FIRMA DIGITALE

Nella procedura gestita dal professionista l'atto deve nascere digitale. Questo punto è importante e fondamentale. Non è ammessa la sequenza carta, firma manuale, scansione e firma digitale finale. Quella è una digitalizzazione di secondo grado. Non è l'originale informatico richiesto dalla procedura.

La sequenza corretta è più rigorosa. Il contratto viene redatto con un programma di videoscrittura. Viene trasformato in PDF/A. Le parti lo sottoscrivono con firma digitale o firma elettronica qualificata. Il professionista appone la propria firma digitale. Poi viene applicata la marca temporale.

La marca temporale dà data certa al documento informatico. Per questo la data indicata nell'atto deve coincidere con la data della marcatura. Una differenza può creare problemi in fase di registrazione o deposito. Meglio non giocare con le date.

Tutti i contraenti devono essere muniti di firma digitale valida. Se una parte è società, firma il legale rappresentante o il soggetto munito di idonei poteri. Anche questi poteri vanno documentati nel fascicolo.

PASSAGGIO	ATTENZIONE OPERATIVA
Redazione dell'atto	Il testo deve essere definitivo prima delle firme. Allegati e clausole devono essere coerenti.
Conversione in PDF/A	Il formato serve a preservare stabilità e non modificabilità del documento.
Firme delle parti	Tutte le parti contraenti devono sottoscrivere digitalmente il medesimo file.
Firma del professionista	Il professionista firma quale soggetto obbligato a registrazione e deposito.
Marca temporale	La data dell'atto deve essere allineata alla data della marca temporale.

REGISTRAZIONE FISCALE DELL'ATTO

L'atto di cessione deve essere registrato presso l'Agenzia delle Entrate prima del deposito al Registro delle imprese. Il termine ordinario è di 30 giorni dalla stipula. Nella procedura digitale, il riferimento pratico è la data della marca temporale.

L'imposta di registro è dovuta in misura fissa. L'importo ordinario è pari a € 200 per ciascuna autonoma disposizione traslativa. Questo aspetto è spesso sottovalutato quando nell'atto intervengono più venditori o più acquirenti.

La giurisprudenza e la prassi amministrativa hanno chiarito che, se l'atto contiene più cessioni, l'imposta fissa si applica tante volte quante sono le cessioni. Non conta solo il numero degli atti. Conta il numero delle disposizioni negoziali autonome.

OPERAZIONE	IMPOSTA DI REGISTRO
Un venditore cede tutta la quota a un acquirente	Una cessione. Imposta fissa pari a € 200.
Due venditori cedono le rispettive quote a un acquirente	Due cessioni. Imposta fissa complessiva pari a € 400.
Un venditore cede quote distinte a tre acquirenti	Tre cessioni. Imposta fissa complessiva pari a € 600.
Tre venditori cedono a tre acquirenti con disposizioni separate	Occorre contare le singole disposizioni traslative contenute nell'atto.

Alla registrazione si aggiunge l'imposta di bollo prevista per la procedura digitale, nella misura richiamata dalla prassi. Per il deposito camerale sono poi dovuti diritti di segreteria e bollo della pratica. Le misure operative possono richiedere controllo sulle istruzioni della Camera di commercio competente.

DEPOSITO AL REGISTRO DELLE IMPRESE

Dopo la registrazione, l'atto deve essere depositato telematicamente presso il Registro delle imprese nella cui circoscrizione ha sede la società. Il termine è di 30 giorni dalla stipula.

La pratica viene predisposta con la modulistica camerale prevista per le variazioni quote. Nelle istruzioni più risalenti si parla di Modello S6. Nella modulistica attuale il riferimento operativo è il Modello S, con compilazione del riquadro relativo all'indicazione analitica delle variazioni di quote. Il codice atto è A18.

Nel riquadro note il professionista inserisce una dichiarazione sostitutiva resa ai sensi degli artt. 46 e 47 del DPR 445/2000. Deve dichiarare l'iscrizione all'Albo, l'assenza di provvedimenti disciplinari ostativi, quando la piattaforma o la firma non rendano superflua tale dichiarazione, e l'incarico ricevuto da tutte le parti contraenti.

Alcuni uffici richiedono anche la dichiarazione sul rispetto delle clausole statutarie di prelazione, gradimento e sull'assenza di intrasferibilità. In alternativa, nella prassi, può essere acquisita una dichiarazione sostitutiva dell'amministratore. Qui non c'è spazio per leggerezze. Il fascicolo deve documentare ciò che viene dichiarato.

Alla pratica va allegato il file informatico dell'atto registrato, firmato digitalmente e marcato temporalmente, nel formato restituito dall'Agenzia delle Entrate. Se il file non è quello corretto, la pratica può essere sospesa o respinta.

CONDIZIONI, TERMINI E RISERVA DI PROPRIETÀ

La cessione può essere sottoposta a termine o condizione. Può anche prevedere riserva di proprietà fino al pagamento integrale del prezzo. Queste clausole non restano chiuse nel contratto. Devono essere rappresentate nella pubblicità camerale.

Con la condizione sospensiva, gli effetti non si producono immediatamente. Il venditore resta titolare della partecipazione e continua a risultare socio. A margine del suo nominativo viene data evidenza dell'atto condizionato. L'acquirente viene inserito solo quando si comunica l'avveramento della condizione.

Con la condizione risolutiva, invece, l'acquirente diventa subito titolare della quota. La pubblicità indica però che l'acquisto è sottoposto a condizione risolutiva. Se l'evento si verifica, il venditore viene reinserito come socio.

Con la riserva di proprietà, l'acquirente viene iscritto, ma a margine si indica la riserva in favore del cedente. Quando il prezzo viene saldato, la nota viene cancellata. Se il saldo non avviene, può essere comunicato il mancato pagamento e viene ripristinata la posizione del cedente, secondo le modalità operative previste.

CLAUSOLA	EFFETTO SULLA PUBBLICITÀ
Condizione sospensiva	Resta indicato il cedente. L'acquirente entra solo dopo l'avveramento comunicato al Registro.
Condizione risolutiva	L'acquirente viene indicato subito, con nota sul vincolo risolutivo.
Riserva di proprietà	L'acquirente viene indicato con annotazione della riserva fino al saldo del prezzo.

La comunicazione dell'avveramento della condizione, del mancato avveramento o del saldo del prezzo non segue lo stesso termine perentorio del deposito originario. Ciò non significa che possa essere dimenticata. Una visura non aggiornata crea incertezza nei rapporti con banche, clienti, soci e potenziali acquirenti futuri.

OPZIONE DI RIACQUISTO E CLAUSOLE DI RITORNO

La buy back option consente al venditore di riacquistare la partecipazione al verificarsi di eventi predeterminati. Non trasferisce automaticamente la quota. Produce un diritto obbligatorio, che prepara un successivo atto di ritrasferimento.

La clausola deve indicare con precisione gli eventi che attivano l'opzione. Ad esempio: mancato ottenimento di un'autorizzazione, perdita di un contratto essenziale, mancato pagamento di una parte del prezzo, uscita di un socio operativo, mancato raggiungimento di un obiettivo concordato.

Serve poi una formula di determinazione del prezzo. Può essere prezzo fisso, prezzo originario, valore di patrimonio netto, EBITDA moltiplicato per un coefficiente, valore determinato da un esperto. Se le parti non vogliono litigare, devono prevedere anche un arbitratore ai sensi dell'art. 1349 c.c.

Il rischio, altrimenti, è evidente. La clausola promette il riacquisto, ma non consente di stabilire a quale prezzo. E una clausola così, nel momento decisivo, diventa terreno di contenzioso.

PROFILI FISCALI DEL VENDITORE

La cessione di quote Srl produce anche effetti fiscali per il venditore. Il trattamento cambia in base al soggetto che vende e alla natura della partecipazione.

Se il venditore è una persona fisica che non agisce in regime d'impresa, la plusvalenza rientra di regola tra i redditi diversi di natura finanziaria. La disciplina passa dall'art. 67 del TUIR e dalla tassazione sostitutiva applicabile alle plusvalenze su partecipazioni. Il quadro dichiarativo ordinario è il quadro RT del modello Redditi.

Se il venditore è un imprenditore individuale, una società di persone o una società di capitali, la partecipazione può generare componenti del reddito d'impresa. Per le società soggette a IRES occorre valutare il regime di participation exemption dell'art. 87 TUIR, se ne ricorrono i requisiti. Dal 2026 questa verifica richiede ancora più attenzione, per effetto dei requisiti dimensionali introdotti sulle partecipazioni agevolabili.

Non va dimenticata la rideterminazione del costo fiscale delle partecipazioni, quando prevista dalla normativa vigente. È uno strumento che può ridurre o azzerare la plusvalenza imponibile, ma richiede perizia e versamento dell'imposta sostitutiva nei termini stabiliti. Non è una scelta automatica. Va confrontata con prezzo di cessione, costo storico, tempi dell'operazione e aliquota applicabile.



NOTA OPERATIVA & ATTENZIONE

Attenzione. Il contratto civilistico e la tassazione del venditore seguono logiche diverse. Il prezzo indicato nell'atto rileva per la plusvalenza, ma il calcolo fiscale richiede costo riconosciuto, eventuali rivalutazioni, spese inerenti e regime soggettivo del cedente.

ACQUIRENTE, COSTO FISCALE E FINANZIAMENTI SOCI

Anche l'acquirente deve ragionare sul costo fiscale della partecipazione. Il prezzo pagato, aumentato degli oneri accessori fiscalmente rilevanti, costituisce normalmente il costo riconosciuto della quota. Quel valore servirà in futuro per calcolare plusvalenze o minusvalenze.

Occorre poi distinguere la quota dai finanziamenti soci. Se il venditore vanta un credito da finanziamento verso la società, quel credito non passa automaticamente con la quota, salvo patto espresso. La cessione della partecipazione e la cessione del credito sono due operazioni diverse.

Lo stesso vale per versamenti in conto capitale o in conto futuro aumento. Bisogna capire se rappresentano riserve della società, crediti del socio o poste prive di diritto alla restituzione. Il contratto dovrebbe dichiarare espressamente se esistono finanziamenti soci e quale sorte subiscono.

Questo è un punto sottovalutato. L'acquirente pensa di subentrare "in tutto". Il venditore pensa di poter recuperare somme versate negli anni. La società, nel mezzo, può trovarsi con poste contabili non disciplinate. Meglio chiarirlo prima.

CLAUSOLE BANCARIE, CONTRATTI E CAMBIO CONTROLLO

Nelle cessioni di maggioranza o totalitarie va verificato se i contratti della società contengono clausole legate al cambio di controllo. Non sempre sono evidenti. Possono stare nei contratti bancari, nei leasing, nei contratti di franchising, nelle licenze software, negli appalti e negli accordi commerciali strategici.

Una banca potrebbe prevedere l'obbligo di comunicare il cambio della compagine. Un contratto di fornitura potrebbe consentire il recesso se muta il controllo. Una concessione o autorizzazione potrebbe richiedere requisiti soggettivi permanenti.

Qui la cessione della quota non incide solo sui soci. Incide sulla continuità dell'attività. L'acquirente che compra il controllo deve sapere se, il giorno dopo, un contratto essenziale può essere risolto.

La clausola contrattuale corretta può prevedere una condizione sospensiva legata al consenso della banca o del cliente principale. In alternativa, può stabilire un obbligo di cooperazione del venditore per ottenere le autorizzazioni necessarie prima del closing.

RESPONSABILITÀ DEL PROFESSIONISTA

Il professionista incaricato del deposito non è un passacarte. Questa affermazione va presa sul serio. La procedura digitale attribuisce al commercialista un ruolo tecnico e pubblicistico. Non identico a quello del notaio, ma comunque delicato.

Le verifiche riguardano identità e capacità delle parti, poteri di rappresentanza, rispetto dello statuto, legittimazione a disporre della quota, normativa antiriciclaggio, privacy, ordine pubblico e buon costume. Va controllata anche la corrispondenza tra quota indicata in contratto e dati risultanti dal Registro delle imprese.

Il fascicolo dovrebbe contenere incarico sottoscritto da tutte le parti, documenti di identità, visura, statuto, eventuali rinunce alla prelazione, delibere di gradimento, dichiarazioni sul regime patrimoniale, prova dei pagamenti, copia dell'atto firmato, ricevuta di registrazione e ricevuta di deposito.

Il rischio professionale nasce soprattutto dalle dichiarazioni rese in pratica. Se il professionista dichiara di aver verificato il rispetto della prelazione, deve poter dimostrare come lo ha verificato. La prudenza non è burocrazia. È difesa



preventiva.

SEQUENZA OPERATIVA PER LO STUDIO

Una procedura ordinata può essere scandita in fasi. Prima istruttoria, poi contratto, poi formazione del documento, quindi registrazione e deposito.

FASE	ATTIVITÀ DA SVOLGERE
1. Istruttoria	Acquisizione documenti, visura, statuto, verifica parti, regime patrimoniale e poteri di firma.
2. Controllo statutario	Prelazione, gradimento, intrasferibilità, particolari diritti, esclusione del socio.
3. Verifica economica	Prezzo, bilanci, situazione contabile, debiti, crediti, finanziamenti soci e garanzie.
4. Contratto	Oggetto, prezzo, pagamento, garanzie, indennizzo, effetti, non concorrenza, controversie.
5. Firma digitale	PDF/A, firme delle parti, firma del professionista, marca temporale coerente con la data.
6. Registrazione	Trasmissione all'Agenzia delle Entrate e pagamento delle imposte dovute.
7. Deposito Registro imprese	Pratica telematica, codice atto A18, allegazione file registrato e dichiarazioni nel riquadro note.
8. Archiviazione	Conservazione del fascicolo, ricevute, dichiarazioni, allegati e prova dei controlli svolti.

La checklist non sostituisce il giudizio professionale. Serve però a evitare omissioni banali. Quelle banali, nella cessione quote, costano care.

UN CASO PRATICO COMPLETO

Si immagini Delta Srl, capitale sociale € 30.000. Il socio Verdi possiede il 70% e intende vendere a Neri per € 420.000. La società ha due dipendenti, un contratto bancario con affidamento, un leasing su un macchinario e crediti verso clienti per € 210.000.

Lo statuto prevede prelazione a favore degli altri soci entro 30 giorni e gradimento dell'organo amministrativo per soggetti estranei alla compagine. Verdi è coniugato in comunione legale. Neri acquista tramite una società da lui controllata.

Il professionista deve prima inviare o far inviare l'offerta in prelazione agli altri soci, completa di prezzo e condizioni. Deve attendere la rinuncia o la scadenza del termine. Deve acquisire il gradimento dell'organo amministrativo. Deve verificare se il coniuge di Verdi deve intervenire o prestare consenso.

Dal lato economico, il contratto dovrebbe allegare una situazione contabile aggiornata. Il venditore dovrebbe garantire l'esistenza dei crediti, l'assenza di debiti tributari non indicati e la regolarità dei rapporti di lavoro. Il contratto bancario va letto per verificare eventuali comunicazioni sul cambio controllo.

Il prezzo viene pagato così: € 120.000 alla firma e € 300.000 in cinque rate semestrali. In questo scenario sono opportune riserva di proprietà, clausola risolutiva espressa, disciplina del voto fino al saldo e divieto di trasferire ulteriormente la quota senza consenso del venditore.

Se dopo otto mesi emerge un avviso di accertamento per l'anno precedente, l'acquirente deve attivare la procedura di indennizzo nei termini previsti. Il venditore potrà contestare o partecipare alla difesa. Ma tutto dipende da come il contratto è stato scritto. Non dalla buona fede raccontata dopo.

GLI ERRORI PIÙ FREQUENTI

Il primo errore è non leggere lo statuto aggiornato. La visura può indicare i soci, ma non sostituisce le clausole statutarie. Prelazione e gradimento stanno lì.



Il secondo errore è usare garanzie generiche. La frase “il venditore garantisce la regolarità della società” sembra rassicurante, ma apre discussioni enormi. Regolare rispetto a cosa? Fisco? Contributi? Bilanci? Contratti? Autorizzazioni?

Il terzo errore è ignorare i finanziamenti soci. Una quota può valere poco, ma essere accompagnata da un credito importante del socio verso la società. Se non si disciplina la sorte di quel credito, il conflitto è quasi scritto.

Il quarto errore è formare male l'atto digitale. Il documento deve essere originale informatico. La scansione di un cartaceo firmato a penna non è la strada corretta.

Il quinto errore è dimenticare le comunicazioni successive in caso di condizione o riserva di proprietà. La pubblicità camerale deve seguire l'evoluzione dell'operazione. Altrimenti resta una fotografia vecchia.

IL PUNTO FINALE DA NON SOTTOVALUTARE

La cessione quote Srl sembra un atto rapido. A volte lo è. Ma non dovrebbe mai essere trattata come un modulo da completare con nomi, prezzo e firme.

La domanda vera non è soltanto “come si deposita l'atto?”. La domanda migliore è un'altra: che cosa sta comprando l'acquirente, quali limiti esistono, quali passività possono emergere e chi se ne farà carico?

Chi parte da questa domanda scrive contratti migliori. Controlla meglio lo statuto. Protegge il cliente. E riduce il rischio di scoprire, troppo tardi, che la quota è stata ceduta sulla carta ma non nella sostanza.



STUDIO PIZZANO STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (12/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Venticano

STUDIO PIZZANO