

Regime del margine auto usate UE: come gestire l'IVA sulle auto usate

SINTESI OPERATIVA

Nell'acquisto intracomunitario di un'auto usata destinata alla rivendita, una s.r.l. italiana può applicare il regime del margine solo se la cessione del fornitore UE rientra nelle condizioni previste dal D.L. 41/1995. La qualificazione fiscale attribuita dal cedente estero è quindi decisiva: se l'operazione non è stata assoggettata a quel regime, l'acquisto segue le regole IVA ordinarie e cambia anche la rivendita. La società deve conservare fatture e documenti idonei a provare il trattamento applicato, perché l'onere della prova resta a suo carico.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Quando una s.r.l. che rivende auto usate acquista un veicolo da un operatore economico stabilito in un altro Paese UE, la domanda che si pone subito – e che non è affatto banale – è questa: come va trattata quell'operazione ai fini IVA? La risposta non è unica. Dipende da come il fornitore straniero ha qualificato la cessione nel suo Paese. E da questa qualificazione, come si vedrà, discendono conseguenze tutt'altro che marginali.

IL REGIME DEL MARGINE, IN BREVE

Il punto di partenza è l'art. 36 del D.L. n. 41/1995, convertito con modificazioni dalla L. n. 85/1995, che recepisce la normativa europea di cui alla Direttiva 2006/112/CE (artt. 311-343). Quella norma prevede un regime IVA speciale per i rivenditori di beni usati, oggetti d'arte, da collezione e di antiquariato. Il meccanismo è semplice nella sostanza: l'IVA non si calcola sull'intero prezzo di vendita, ma solo sulla differenza tra prezzo di vendita e prezzo di acquisto – il cosiddetto margine – eventualmente al netto di certe spese.

C'è però una condizione imprescindibile. Il bene deve provenire da un soggetto che non ha potuto detrarre l'IVA a monte: tipicamente un privato consumatore, un soggetto esente, oppure un altro operatore che a sua volta ha acquistato in regime del margine. Se questa condizione non sussiste, il regime speciale non si applica.

Per quanto riguarda i veicoli, l'art. 36, comma 10, D.L. 41/1995 – che rinvia alla definizione di “mezzo di trasporto usato” recata dall'art. 38, comma 4, D.L. 331/1993 – richiede la contemporanea presenza di due requisiti oggettivi: immatricolazione da più di sei mesi e percorrenza superiore ai 6.000 km.

CEDENTE UE: LA QUALIFICAZIONE CHE CAMBIA TUTTO

Quando entra in gioco un fornitore stabilito in un altro Stato membro, la situazione si biforca. La norma di raccordo è l'art. 37, comma 2, D.L. n. 41/1995, che stabilisce espressamente: “gli acquisti dei beni di cui all'articolo 36 assoggettati al regime ivi previsto nello Stato di provenienza, non sono considerati acquisti intracomunitari”. Da questa disposizione dipende tutto il ragionamento.

Scenario A: il cedente UE emette una fattura per cessione intracomunitaria ordinaria, con l'indicazione esplicita che si tratta di un'operazione intra e con un'IVA detraibile a monte. In questo caso, per il cessionario italiano scatta il meccanismo del reverse charge: occorre integrare la fattura (o emettere autofattura) applicando l'IVA italiana sul corrispettivo. Il veicolo entra così nel circuito IVA ordinario. Risultato: alla successiva rivendita in Italia, il regime del margine non è più applicabile. La cessione andrà assoggettata a IVA sull'intero prezzo.

Scenario B: il cedente UE applica nel suo Paese un regime speciale equivalente al margine italiano – tipicamente, non espone IVA in fattura e riporta un'annotazione riconducibile al regime speciale per beni usati. In questo caso, per effetto del citato art. 37, comma 2, D.L. 41/1995, l'operazione non si configura come acquisto intracomunitario. L'operazione

può essere trattata come acquisto di bene usato da soggetto che non ha detratto l'IVA, con piena compatibilità con il regime del margine alla rivendita.

La scelta contabile, insomma, non è neutra. Registrare un'operazione come "acquisto CEE con autofattura" fa uscire il veicolo dal perimetro del margine. Registrarla come acquisto a margine – se i presupposti documentali ci sono – lo mantiene dentro.

IL CASO PRATICO: LA NISSAN NAVARA DALL'AUSTRIA

Si consideri una s.r.l. italiana – chiamiamola AutoUsate s.r.l. – che opera in regime del margine e acquista una Nissan Navara usata da una concessionaria austriaca, K.F.Z. GmbH, soggetto IVA in Austria che applica il regime speciale per beni usati.

I dati dell'operazione:

ELEMENTO	DETTAGLIO
Acquirente	AutoUsate s.r.l. (regime del margine)
Cedente	K.F.Z. GmbH – concessionaria austriaca
Veicolo	Nissan Navara, prima immatricolazione 08/10/2015
Corrispettivo	15.000 euro
IVA esposta	Nessuna
Annotazione fattura	Dicitura riconducibile al regime del margine austriaco

Il veicolo, immatricolato nell'ottobre 2015, soddisfa i requisiti oggettivi dell'art. 36, comma 10, D.L. 41/1995 (immatricolato da oltre sei mesi, presumibile percorrenza superiore a 6.000 km). In presenza di questa documentazione, il trattamento fiscale corretto in Italia si articola su tre piani.

COME REGISTRARE L'ACQUISTO: REGIME DEL MARGINE AUTO USATE UE

Primo: nessun reverse charge. L'acquisto non va registrato come acquisto intracomunitario con emissione di autofattura o integrazione. Per espressa disposizione dell'art. 37, comma 2, D.L. n. 41/1995, la cessione effettuata dalla concessionaria austriaca in regime del margine non è una cessione intra ordinaria. Non sorge quindi l'obbligo di applicare l'IVA italiana mediante il meccanismo dell'inversione contabile.

Secondo: la registrazione avviene nel registro degli acquisti a margine. In contabilità generale, il costo della Navara confluisce in un conto dedicato agli acquisti di beni usati in regime del margine – esattamente come accadrebbe per un veicolo acquistato da un privato italiano.

Terzo: gli elenchi INTRA. Poiché l'operazione non costituisce acquisto intracomunitario ai fini IVA, non si applicano gli adempimenti tipici (autofatturazione, doppio movimento IVA a debito e a credito). Tuttavia, occorre valutare se sussistano obblighi di comunicazione statistica negli elenchi INTRA-2 acquisti in relazione alle soglie di rilevanza vigenti (attualmente 200.000 euro annui per la periodicità mensile).

COSA SUCCEDE ALLA RIVENDITA

Quando AutoUsate s.r.l. rivende la Nissan Navara a un cliente italiano, applica il regime del margine. L'imponibile IVA è pari alla differenza tra prezzo di vendita e prezzo di acquisto (15.000 euro), al netto delle eventuali spese ammissibili. L'IVA si calcola solo su quel margine. La fattura viene emessa senza esposizione dell'imposta, con le annotazioni previste dalla normativa.

Facciamo un esempio numerico. Se la Navara viene rivenduta a 18.500 euro, il margine lordo è 3.500 euro. Nel **metodo analitico**, l'IVA al 22% si applica su quel singolo margine (3.500 euro); nel **metodo globale**, invece, il margine im-



ponibile si determina come differenza aggregata tra i corrispettivi delle vendite e i prezzi di acquisto dell'intero periodo, con conguaglio in sede di liquidazione periodica. Se invece la società avesse erroneamente qualificato l'acquisto come intracomunitario ordinario – emettendo autofattura con IVA su 15.000 euro – il veicolo sarebbe entrato nel circuito IVA ordinario. La rivendita avrebbe dovuto scontare l'IVA sull'intero corrispettivo di 18.500 euro: una differenza non da poco, in termini di competitività sul mercato.

■ L'ONERE PROBATORIO: LA PROVA GRAVA SUL CONTRIBUENTE

Applicare il regime del margine su acquisti da soggetti UE è legittimo, ma richiede una documentazione solida. Sul punto la giurisprudenza è ferma e rigorosa.

Le Sezioni Unite della Corte di Cassazione, con la sentenza n. 21105 del 12 settembre 2017, hanno sancito che il regime del margine costituisce un regime speciale facoltativo e derogatorio rispetto al sistema ordinario dell'IVA, la cui disciplina deve essere interpretata restrittivamente. Il rivenditore deve provare la propria buona fede e, al fine della verifica dei presupposti, è tenuto ad esaminare la “storia” del veicolo, quantomeno attraverso l'individuazione dei precedenti intestatari risultanti dalla carta di circolazione. Successivamente, con l'ordinanza n. 19059 del 14 giugno 2022, la Cassazione ha ulteriormente precisato che, qualora l'Amministrazione finanziaria contesti l'applicazione del regime in base ad elementi oggettivi e specifici, l'onere di dimostrare la sussistenza dei requisiti di legge grava interamente sul cessionario.

Sul piano documentale, occorre pertanto:

- ◆ conservare la fattura estera in originale, con le annotazioni che attestino l'applicazione del regime del margine o di un regime speciale equivalente nel Paese d'origine;
- ◆ acquisire documentazione integrativa: contratti, dichiarazioni scritte del fornitore, riferimenti alla normativa del Paese di origine che giustificano la non esposizione dell'IVA;
- ◆ verificare la “storia” del veicolo mediante la carta di circolazione, per individuare i precedenti intestatari e confermare che l'IVA non fosse stata detratta a monte.

Se questa documentazione manca o è insufficiente, l'Amministrazione finanziaria può riqualificare l'operazione come acquisto intracomunitario ordinario. Le conseguenze sono concrete: recupero dell'IVA non assolta tramite reverse charge, contestazione dell'uso del regime del margine in rivendita, sanzioni e interessi.

■ RIEPILOGO OPERATIVO

La tavola seguente riassume i due scenari a confronto:

	CESSIONE INTRA ORDINARIA	CEDENTE IN REGIME DEL MARGINE UE
Norma di riferimento	Art. 38, D.L. 331/1993	Art. 36-37, D.L. 41/1995; artt. 311-343, Dir. 2006/112/CE
Reverse charge in Italia	Sì	No
Registrazione	Acquisto intracomunitario	Acquisto a margine
INTRA	Obbligatorio e sostanziale	Solo statistico (verificare soglie)
Rivendita in Italia	IVA su intero corrispettivo	IVA solo sul margine
Documentazione richiesta	Fattura intra standard	Fattura con annotazione regime speciale + doc. integrativa + storia veicolo

La distinzione non è mai automatica. Dipende da cosa c'è scritto sulla fattura estera e, soprattutto, da come il cedente straniero ha effettivamente qualificato l'operazione nel proprio Paese. Un errore in questa fase – qualificare come intracomunitario ordinario un acquisto che aveva tutti i requisiti per rientrare nel margine – può compromettere in via defini-

tiva il regime speciale sulla rivendita, con un impatto economico e fiscale che il rivenditore scopre, spesso, solo quando è troppo tardi.



STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

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 (02/03/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.



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

STUDIO PIZZANO