



Separazione del patrimonio immobiliare

Rischio d'impresa, strumenti civilistici, fiscali e concorsuali

1. Premessa e quadro di rischio: l'art. 2740 c.c. e la logica della segregazione patrimoniale

Il punto di partenza è l'articolo 2740 del Codice civile: il debitore risponde delle obbligazioni con tutti i beni presenti e futuri. In assenza di strumenti di segregazione o di corretta architettura societaria, il patrimonio dell'imprenditore e quello dell'impresa tendono a confondersi nella percezione dei creditori e, soprattutto, nella concreta aggredibilità dei beni.

Nel ciclo di vita di un'impresa, il rischio non è rappresentato soltanto dal 'fallimento' in senso tradizionale, ma anche da: contestazioni fiscali, accertamenti e cartelle; azioni di responsabilità; contenziosi con dipendenti e clienti; revoche di affidamenti; escussioni di garanzie; incremento dei tassi; crisi di liquidità. La protezione del patrimonio immobiliare, dunque, non può essere ridotta a un atto formale (intestazioni, donazioni o trasferimenti 'a ridosso' di un problema), ma deve essere progettata in anticipo e coerente con la reale operatività del soggetto.

La segregazione patrimoniale è efficace quando è: (i) giustificata da una razionalità economica reale (governance, gestione, pianificazione successoria, efficienza finanziaria), (ii) coerente con tempi non sospetti e con un'adeguata capitalizzazione dell'impresa operativa, (iii) sostenuta da una corretta gestione contabile, contrattuale e bancaria. In caso contrario, l'ordinamento offre ai creditori rimedi incisivi (azioni revocatorie, strumenti esecutivi su vincoli, responsabilità degli amministratori, contestazioni di abuso).

2. Codice della Crisi e obblighi degli amministratori: adeguati assetti, monitoraggio e responsabilità

L'entrata in vigore del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (CCII) e i successivi interventi correttivi hanno rafforzato l'idea che la 'crisi' non sia un evento improvviso ma un processo che va intercettato per tempo. Il fulcro, sul piano civilistico, è il secondo comma dell'art. 2086 c.c., che impone all'imprenditore collettivo di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi e della perdita della continuità aziendale.

In pratica, l'assetto 'adeguato' non coincide con la sola tenuta della contabilità: richiede procedure minime di pianificazione (budget e forecast), indicatori di allerta interna (covenant, DSCR, margini, scadenziari), controllo dei flussi di cassa e governance documentata delle decisioni. Quando tali presidi mancano, aumenta il rischio di azioni di responsabilità verso amministratori e, nei casi previsti, verso l'organo di controllo: la segregazione patrimoniale, infatti, non è una scorciatoia per compensare una gestione priva di controllo, ma un tassello di una strategia complessiva di risk management.

Dal punto di vista operativo, l'imprenditore che intende 'separare' gli immobili deve leggere questa scelta anche come parte della compliance al CCII: (i) riduzione della volatilità e stabilizzazione della base patrimoniale; (ii) creazione di veicoli di gestione immobiliare distinti dall'operatività; (iii) contratti infragruppo (locazioni, service, finanziamenti) coerenti con valori di mercato e con tracciabilità; (iv) capitale e finanza dell'impresa operativa commisurati ai rischi effettivi.

È importante sottolineare un punto: la ‘protezione’ non può tradursi in svuotamento dell’impresa operativa. Una struttura in cui l’operativa resta sottocapitalizzata, con immobili e liquidità spostati altrove senza logica economica, espone amministratori e soci a contestazioni (anche risarcitorie) e rende più vulnerabili gli atti dispositivi in sede di revocatoria. La strategia corretta, quindi, bilancia tutela e sostenibilità: l’impresa deve poter dimostrare che, al momento delle operazioni, era in equilibrio e dotata di mezzi congrui.

3. Perché ‘spostare’ gli immobili: effetti pratici su banche, fornitori, Fisco e contenzioso

Separare gli immobili dall’attività operativa ha tre effetti pratici, spesso più rilevanti della teoria giuridica. Primo: riduce la ‘massa aggredibile’ direttamente dai creditori dell’impresa, spostando la negoziazione su strumenti tipici (garanzie, pegni, ipoteche) e su un credito di locazione o di finanziamento infragruppo. Secondo: rende più leggibile il rischio per le banche, che possono distinguere tra business operativo e asset real estate e strutturare covenant e garanzie in modo più mirato. Terzo: facilita il passaggio generazionale, perché gli immobili sono spesso il ‘cuore’ del patrimonio familiare e si prestano a regole di gestione e trasferimento diverse dall’azienda.

È però essenziale anticipare le obiezioni tipiche dei creditori: se l’immobile è l’unico bene capiente, il suo trasferimento può essere percepito come atto in frode e quindi attaccabile. La difesa non è un formalismo, ma la costruzione di un dossier di coerenza: delibere e motivazioni; perizie; contratti a valori congrui; flussi finanziari tracciati; dimostrazione che l’operativa non viene ‘svuotata’ e resta in equilibrio.

Nel contenzioso fiscale, inoltre, conta molto la tempistica e la sostanza: trasferimenti di immobili a ridosso di ruoli o accertamenti possono essere aggrediti con revocatoria ordinaria e, in alcuni casi, attraverso strumenti esecutivi previsti per atti a titolo gratuito o vincoli di destinazione. La pianificazione deve quindi muoversi per tempo e con coerenza documentale.

4. I principali veicoli: società semplice, holding, trust e altri strumenti

In ambito italiano, la separazione tra patrimonio immobiliare e rischio d’impresa si realizza, in concreto, attraverso quattro famiglie di strumenti: (a) veicoli societari dedicati alla gestione immobiliare (società semplice, società di persone o società di capitali ‘real estate’), (b) strutture di controllo e coordinamento (holding), (c) strumenti di segregazione (trust e vincoli di destinazione), (d) tecniche contrattuali e di garanzia (locazione, usufrutto, leasing, ipoteche selettive, patti di famiglia, ecc.).

Non esiste un ‘miglior’ veicolo in assoluto. La scelta dipende da: composizione del patrimonio (numero e tipologia di immobili, eventuali ipoteche, destinazione d’uso); natura dell’attività operativa (rischio legale, rischio fiscale, rischio contrattuale, esposizione bancaria); obiettivi familiari (passaggio generazionale, tutela di soggetti deboli, governance tra rami familiari); e vincoli temporali (presenza di contenziosi, accertamenti, scadenze fiscali).

Il punto cruciale è che ogni strumento ha un ‘prezzo’: fiscale, civilistico, gestionale e di compliance. La circolare affronta i profili più ricorrenti con un taglio applicativo, includendo le misure 2026

(assegnazione/cessione agevolata e trasformazione in società semplice; estromissione agevolata dell'immobile strumentale dell'imprenditore individuale) che, se correttamente utilizzate, possono ridurre significativamente il costo di riorganizzazione.

5. Società semplice: regime civilistico, (non) fallibilità, profili fiscali e limiti operativi

La società semplice (SS) è frequentemente utilizzata come veicolo di mera gestione patrimoniale immobiliare e mobiliare. Sul piano civilistico, è la forma 'base' delle società di persone e, in linea generale, non può essere utilizzata per l'esercizio collettivo di attività d'impresa commerciale: la sua vocazione naturale è patrimoniale.

Questo comporta un vantaggio importante: la SS, quando resta effettivamente patrimoniale, non rientra ordinariamente nell'ambito delle procedure concorsuali tipiche dell'imprenditore commerciale. Tuttavia, il punto va precisato con rigore. La Corte costituzionale (sent. n. 87/2025) ha ribadito che la società semplice può essere assoggettata a liquidazione giudiziale qualora si accerti che, di fatto, ha svolto attività commerciale; in tal caso, l'ente viene trattato come una società in nome collettivo e i soci illimitatamente responsabili possono essere esposti alla liquidazione giudiziale in estensione, con le garanzie procedurali del contraddittorio.

La regola applicativa, quindi, è chiara: la SS è uno strumento efficace se (i) l'oggetto sociale è coerente con la gestione patrimoniale, (ii) l'operatività non scivola nella 'commercialità' di fatto (es. attività alberghiera o di servizi complessi gestiti direttamente), (iii) i contratti e la contabilità descrivono una gestione ordinata e coerente con una mera amministrazione di beni.

Sul piano fiscale, la SS ha una trasparenza naturale: i redditi si imputano ai soci secondo le quote (salvo pattuizioni e regole specifiche). In presenza di immobili, il regime concreto dipende dalla qualificazione dei redditi e dal tipo di utilizzo (locazione, comodato, utilizzo privato, ecc.). La SS non è, per definizione, un 'contenitore neutro': la corretta impostazione dei contratti e la tracciabilità dei flussi sono determinanti.

Un equivoco frequente riguarda la disciplina delle 'società di comodo' (società non operative). Tale disciplina è costruita per soggetti societari in ambito d'impresa e mira a colpire società che non svolgono effettiva attività imprenditoriale. La SS, quando è genuinamente non commerciale e patrimoniale, non è soggetta alla disciplina delle società di comodo. È però possibile che una società di capitali 'non operativa' che intenda eseguire un'assegnazione agevolata o una trasformazione agevolata in SS subisca, in quella fase, l'aliquota più elevata prevista per le società di comodo (come illustrato oltre). La distinzione è essenziale: la 'comodo' riguarda il soggetto che compie l'operazione agevolata; non è un'etichetta permanente della SS quale forma giuridica. La disciplina delle società non operative ("di comodo") è costruita per soggetti in ambito d'impresa e va letta con un criterio pratico: rileva sul soggetto che effettua l'operazione agevolata (ad esempio, la società di capitali che assegna/cede o che si trasforma), e può incidere sull'aliquota applicabile in quella fase. Diverso è il profilo della società semplice: quando è genuinamente patrimoniale e non commerciale, non ricade ordinariamente nella logica delle non operative. Tuttavia, se la gestione dovesse scivolare nella commercialità di fatto (per modalità operative e servizi resi), cambierebbero i presupposti civilistici e fiscali della struttura e aumenterebbero i profili di rischio complessivo.

In termini di protezione, la SS consente di ‘accorpare’ immobili e regole familiari (diritti di voto, amministrazione, clausole di prelazione, regole di uscita) in un perimetro distinto dall’impresa operativa. Tuttavia, per evitare contestazioni, occorre presidiare almeno cinque profili: capitalizzazione e autonomia finanziaria del veicolo; contratti di locazione a canoni congrui; assenza di commistioni con cassa dell’operativa; corretta intestazione e trascrizione; valutazione di revocabilità degli atti di conferimento o trasferimento, soprattutto se esistono creditori.

6. Trust e vincoli di destinazione: tenuta, revocatoria, art. 2929-bis c.c. e rischi di inefficacia

Il trust è uno strumento di segregazione patrimoniale di origine anglosassone, riconosciuto in Italia attraverso la Convenzione dell’Aja del 1985. La logica è la separazione dei beni in trust dal patrimonio personale del disponente e del trustee, con destinazione a beneficiari o a uno scopo determinato. La sua utilità nella tutela immobiliare è evidente, soprattutto in contesti di passaggio generazionale o di protezione di soggetti vulnerabili.

Proprio perché efficace, il trust è anche uno degli strumenti più ‘attenzionati’ in sede contenziosa. Dal punto di vista civilistico, i creditori possono reagire con l’azione revocatoria ordinaria quando ricorrono i presupposti (pregiudizio alle ragioni creditorie e consapevolezza). Il termine generale di prescrizione dell’azione revocatoria è di cinque anni dall’atto.

Accanto alla revocatoria, va considerata una via spesso sottovalutata: l’art. 2929-bis c.c. prevede che, per atti a titolo gratuito o vincoli di indisponibilità (inclusi vincoli di destinazione), il creditore possa procedere ad esecuzione forzata sul bene come se l’atto non esistesse, purché trascriva il pignoramento entro un anno dalla trascrizione dell’atto pregiudizievole. Questo meccanismo rende ‘fragili’ gli atti gratuiti recenti: la segregazione non è un muro, ma un perimetro che va gestito con tempi e motivazioni solide.

Ne discende una regola pratica: quando l’obiettivo è la protezione dal rischio d’impresa, il trust va impostato con attenzione alle date, alle ragioni economico-familiari, al profilo di onerosità (ove possibile), e alla coerenza complessiva dei flussi. L’assenza di un progetto reale aumenta il rischio di contestazioni di simulazione, frode o abuso.

Infine, nelle procedure concorsuali dell’impresa operativa, il curatore può agire con strumenti revocatori secondo le norme del CCII e del codice civile (con efficacia a tutela della massa dei creditori). È quindi necessario valutare, ex ante, come si ‘legge’ la catena di atti: conferimento dell’immobile, finanziamenti infragruppo, garanzie, eventuali riparti ai beneficiari. La miglior difesa resta la progettazione anticipata: un trust ‘di emergenza’ è quasi sempre il più debole.

7. Fondo Patrimoniale

Il fondo patrimoniale vincola determinati beni (immobili, mobili registrati, titoli) ai bisogni della famiglia. In teoria, i creditori per debiti estranei a tali bisogni non possono aggredire i beni del fondo. Nella pratica recente, due fattori ne riducono l'efficacia per l'imprenditore esposto al rischio d'impresa:

- interpretazione estensiva del concetto di "bisogni della famiglia", che può ricomprendere debiti connessi all'attività se finalizzati al mantenimento del tenore di vita;
- art. 2929-bis c.c., che consente al creditore munito di titolo esecutivo (a certe condizioni e in termini brevi) di agire in via esecutiva senza previa revocatoria.

8. Holding immobiliare (SRL) e modello PropCo/OpCo

La holding immobiliare (spesso SRL) può detenere gli immobili e, in parallelo, partecipazioni nella società operativa. Il vantaggio principale è la separazione del rischio operativo dai "muri". Se l'OpCo entra in crisi, gli immobili della PropCo/holding restano in linea di principio protetti, salvo:

- rilascio di garanzie incrociate (ipoteche sugli immobili a favore delle banche dell'OpCo);
- fidejussioni personali del socio/amministratore;
- commistione di flussi che consenta al creditore di sostenere l'abuso dello schermo

Costi e adempimenti: contabilità ordinaria, bilancio, depositi, libri sociali, consulenza continuativa. Il modello è adatto a patrimoni dinamici, gruppi societari e immobili strumentali all'attività.

Focus: SRL unipersonale. La responsabilità limitata può "saltare" se non sono rispettate alcune condizioni formali, tra cui l'integrale versamento del capitale e la corretta pubblicità dell'unipersonalità. È una criticità organizzativa spesso sottovalutata.

Indicazione: il fondo patrimoniale può rappresentare un primo livello, utile soprattutto quando il rischio d'impresa è basso e la posizione debitoria è "pulita". Non è consigliabile come unico presidio per imprenditori operativi.

9. Revocatorie e 'lookback': tempi, presupposti e casistica (fondo patrimoniale, conferimenti, trust, scissioni)

Le azioni revocatorie sono il principale 'stress test' di qualunque pianificazione patrimoniale. Non basta, quindi, scegliere un veicolo: occorre stimare la probabilità di attacco e la tenuta nel tempo.

Revocatoria ordinaria (art. 2901 c.c.). È l'azione tipica del creditore 'individuale' contro atti del debitore che pregiudicano la garanzia patrimoniale. Il termine di prescrizione è di cinque anni dalla data dell'atto. In termini probatori, il creditore deve dimostrare il pregiudizio e la consapevolezza del debitore (e, per gli atti a titolo oneroso, anche la consapevolezza del terzo; per gli atti a titolo gratuito, la posizione del creditore è più agevole). In caso di accoglimento, l'atto resta valido tra le parti ma è inefficace verso il creditore che ha agito.

Revocatoria nelle procedure concorsuali. In presenza di liquidazione giudiziale o altre procedure rilevanti, la tutela si ‘collettivizza’: il curatore può agire per la massa dei creditori. Il CCII prevede, tra l’altro, che il curatore possa esercitare l’azione revocatoria ordinaria secondo le norme del codice civile (art. 165 CCII), con effetti a favore della massa. In aggiunta, operano le azioni tipiche concorsuali con periodi sospetti e presupposti specifici (es. atti a titolo gratuito, pagamenti preferenziali, garanzie anomale, ecc.).

Art. 2929-bis c.c. (espropriazione di beni oggetto di vincoli). Per gli atti gratuiti o i vincoli di indisponibilità, il creditore può procedere esecutivamente senza attendere la sentenza revocatoria, purché trascriva il pignoramento entro un anno dalla trascrizione dell’atto. Questo rende particolarmente rischiosi i trasferimenti gratuiti ‘recenti’.

Casistica ricorrente. I principali atti ‘attenzionati’ sono: costituzione di fondo patrimoniale; donazioni e intestazioni a familiari; conferimenti di immobili in società (SS o altre); scissioni con trasferimento di asset; istituzione e dotazione di trust; trasformazioni societarie accompagnate da fuoriuscita di immobili dal perimetro d’impresa.

Un criterio di lettura pratico è la distanza temporale dal sorgere del credito o dai primi segnali di crisi (ritardi fiscali, segnalazioni bancarie, tensioni di cassa). Quanto più l’atto è vicino a questi segnali, tanto più aumenta la probabilità di contestazione. Per questo motivo, nella progettazione si costruisce spesso un ‘calendario di rischio’: (i) primi 12 mesi – massima vulnerabilità (anche per l’art. 2929-bis); (ii) fino a 5 anni – area tipica della revocatoria ordinaria; (iii) oltre 5 anni – rischio revocatorio ordinario ridotto, ma restano possibili altri strumenti (simulazione, nullità, responsabilità, ecc.) in casi patologici.

10. Operazioni straordinarie: scissione, conferimento, vendita/locazione, leasing e garanzie

Quando il patrimonio immobiliare è già intestato a una società operativa, la separazione passa spesso attraverso operazioni straordinarie. La scelta tra scissione, conferimento o cessione dipende dall’assetto societario, dalle riserve e dalla fiscalità latente sugli immobili.

La scissione (totale o parziale) può consentire di trasferire immobili a una società beneficiaria separata, lasciando nell’operativa il solo business. È uno strumento potente, ma richiede un’analisi accurata di: ragioni economiche, perimetro dell’operazione, effetti sui creditori e sul sistema di garanzie. La coerenza economica (non meramente protettiva) è un punto chiave di tenuta.

Il conferimento di immobili in un veicolo patrimoniale (ad esempio una SS o una società immobiliare) è una strada frequente, ma va presidiato sul piano dei valori, delle perizie e dell’equilibrio finanziario dell’operativa. Se l’operativa continua a utilizzare l’immobile, la locazione deve essere a canone congruo e pagata con regolarità; in caso contrario, il creditore può sostenere che il trasferimento ha avuto l’unico scopo di sottrarre beni.

La vendita a terzi (o a un veicolo controllato) può essere più ‘difendibile’ quando è effettivamente onerosa, con prezzo congruo e pagamento tracciato. Tuttavia, crea liquidità che, se lasciata nella società

debitrice, può essere pignorata; se spostata, può generare ulteriori profili di rischio. La pianificazione deve quindi seguire anche la gestione della liquidità post-cessione.

Il leasing immobiliare e le garanzie reali selettive (ipoteca su singoli beni, anziché garanzie generali) sono strumenti complementari: non creano segregazione, ma possono 'ordinare' il rischio allocandolo su specifici cespiti e rendendo più gestibile la negoziazione con i finanziatori.

In tutte le operazioni straordinarie, un passaggio oggi non rinviabile è la verifica degli obblighi CCII: reportistica, flussi, sostenibilità del debito, e tracciabilità delle decisioni degli amministratori. Le operazioni patrimoniali devono essere coerenti con un progetto di continuità o, se la continuità non è sostenibile, con una gestione ordinata della crisi.

11. Misure 2026: assegnazione/cessione agevolata ai soci, trasformazione agevolata in società semplice e impatti quantitativi

La Legge di Bilancio 2026 (L. 30 dicembre 2025, n. 199, art. 1, commi 35-41) ha riproposto il regime agevolato per: (i) assegnazione di beni ai soci, (ii) cessione di beni ai soci, (iii) trasformazione agevolata in società semplice. La misura è particolarmente rilevante nei progetti di separazione immobiliare perché consente di far 'uscire' immobili non strumentali dal perimetro d'impresa con un carico fiscale ridotto rispetto alle regole ordinarie.

In estrema sintesi, la società che assegna o cede beni ai soci, oppure si trasforma in SS, versa un'imposta sostitutiva sull'eventuale differenziale tra valore del bene e costo fiscalmente riconosciuto: aliquota 8% per società ordinarie e 10,5% per società di comodo. Il versamento avviene in due rate (60% entro il 30 settembre 2026 e 40% entro il 30 novembre 2026). Inoltre, per gli immobili è spesso possibile assumere il valore catastale in luogo del valore normale, con ulteriore effetto di riduzione della base imponibile.

Il tema della 'società di comodo' va letto correttamente: l'aliquota del 10,5% si applica al soggetto che, al momento dell'operazione agevolata, risulta non operativo secondo la disciplina delle società non operative. Non è la SS, in quanto tale, a essere 'di comodo'; l'agevolazione penalizza la società che effettua l'assegnazione/trasformazione se rientra nel perimetro normativo.

Dal punto di vista strategico, la misura 2026 è spesso il ponte più efficiente tra 'immobile in società di capitali' e 'immobile in perimetro patrimoniale', specie quando l'immobile non è strumentale per destinazione e l'azienda non lo necessita più. Come sempre, occorre integrare l'analisi con: imposte indirette, effetti sulle riserve, impatto sul costo fiscale delle partecipazioni e, soprattutto, coerenza con la situazione debitoria e con il rischio revocatorio.

L'accesso al regime agevolato per assegnazione/cessione ai soci e per trasformazione agevolata in società semplice presuppone che i soci destinatari siano tali alla data del 30 settembre 2025. Sono ammessi anche i soggetti che risultino iscritti nel libro soci (ove previsto) o nel registro competente entro 30 giorni dall'entrata in vigore della norma, a condizione che il titolo di trasferimento della partecipazione abbia data certa anteriore al 1° ottobre 2025. In sede operativa, questo requisito è uno dei principali "stop" all'agevolazione e va verificato prima di qualsiasi simulazione fiscale.

Esempio quantitativo 9.1 – Assegnazione agevolata di un immobile a un socio (numeri semplificati)

Voce	Regime agevolato 2026	Regime ordinario (indicativo)
Valore immobile (valore normale)	€ 500.000	€ 500.000
Costo fiscale residuo	€ 220.000	€ 220.000
Differenziale/plusvalenza	€ 280.000	€ 280.000
Aliquota su differenziale	8% imposta sostitutiva	24% IRES (solo per esempio)
Imposta principale	€ 22.400	€ 67.200
Differenza (solo su imposta principale)	Risparmio € 44.800	—

Nota: l'esempio isola l'imposta 'principale' sul differenziale per rendere immediata la dinamica. Nella pratica vanno considerati anche: eventuali imposte indirette (registro, ipotecaria, catastale), eventuali effetti su riserve e distribuzioni, imposta sostitutiva su riserve in sospensione d'imposta se presenti, e la gestione del valore catastale/valore normale. La convenienza va stimata con un calcolo completo sul singolo caso.

12. Estromissione agevolata degli immobili strumentali dell'imprenditore individuale (L. 199/2025)

Accanto alle misure per società, la Legge di Bilancio 2026 ha riproposto l'estromissione agevolata degli immobili strumentali dell'imprenditore individuale. Si tratta di una leva spesso decisiva nei contesti in cui l'attività è svolta in forma individuale e l'immobile (capannone, laboratorio, negozio) è iscritto tra i beni dell'impresa.

La logica è consentire l'uscita dell'immobile dal patrimonio dell'impresa verso la sfera 'privata' pagando un'imposta sostitutiva (in luogo dell'ordinaria tassazione progressiva) calcolata sulla differenza tra valore normale del bene e valore fiscalmente riconosciuto. La finestra temporale 2026 e i termini operativi richiedono una pianificazione puntuale: l'operazione è molto utile quando l'imprenditore intende ridurre l'esposizione del bene al rischio dell'attività o preparare una successiva riorganizzazione (ad esempio conferimento in un veicolo patrimoniale).

Dal punto di vista pratico, l'estromissione va valutata insieme a: utilizzo futuro del bene (locazione all'impresa, comodato, vendita); sostenibilità dei canoni e loro congruità; eventuali finanziamenti e garanzie esistenti; e, soprattutto, coerenza con la posizione debitoria. Anche qui, la regola è evitare operazioni 'di emergenza': se l'impresa individuale è già in tensione conclamata, la convenienza fiscale rischia di essere annullata da un rischio legale elevato.

L'estromissione agevolata riguarda gli immobili strumentali dell'imprenditore individuale e può essere effettuata dal 1° gennaio 2026 al 31 maggio 2026, con riferimento ai beni posseduti al 30 settembre 2025. L'opzione produce effetti dal 1° gennaio 2026. L'imposta sostitutiva dovuta è versata in due rate, pari al 60% entro il 30 novembre 2026 e al 40% entro il 30 giugno 2027. La pianificazione deve quindi essere puntuale sia sul calendario (finestra di esercizio dell'opzione) sia sui flussi di pagamento, oltre che sulla corretta

qualificazione dell’immobile come “strumentale” e sul valore da assumere ai fini del calcolo della base imponibile.

Esempio quantitativo 10.1 – Estromissione agevolata (numeri semplificati)

Parametro	Valore
Valore normale immobile strumentale	€ 750.000
Valore fiscalmente riconosciuto (residuo)	€ 300.000
Differenza imponibile	€ 450.000
Imposta sostitutiva (8%) – stima indicativa	€ 36.000

Nota: la misura prevede condizioni e modalità applicative che incidono sulla convenienza (qualificazione del bene come strumentale, data e modalità di estromissione, imposte collegate). Il calcolo completo richiede verifica del valore normale, dell’eventuale valore catastale ove ammesso, del regime IVA/registro e degli effetti sulla posizione fiscale dell’imprenditore.

13. Esempi quantitativi: confronto di scenari con numeri (imposte, risparmi, rischio aggredibilità)

Per aiutare il cliente a comprendere le dinamiche in modo ‘misurabile’, riportiamo tre scenari-tipo. Si tratta di esempi didattici, con ipotesi semplificate. L’obiettivo è mostrare: (i) come cambia il costo fiscale di riorganizzazione, (ii) come cambia l’esposizione del bene alle azioni dei creditori, (iii) quali sono i punti di attenzione (revocatoria, 2929-bis, garanzie bancarie).

Scenario A – Immobile intestato alla SRL operativa; uscita tramite assegnazione agevolata 2026 e successiva gestione in società semplice

Ipotesi: SRL operativa con capannone non più strumentale per destinazione (utilizzo marginale), valore normale € 1.200.000; costo fiscale residuo € 500.000; soci persone fisiche. La società presenta ricavi e margini regolari e non è ‘di comodo’. La società assegna il bene ai soci con regime agevolato e i soci conferiscono l’immobile in una SS familiare che lo concede in locazione (se necessario) all’operativa a canone congruo.

Imposta sostitutiva: differenza € 700.000; 8% = € 56.000. In regime ordinario, la tassazione della plusvalenza in capo alla società sarebbe sensibilmente più elevata (nell’esempio, 24% IRES sul differenziale = € 168.000), senza considerare altri effetti.

Profilo di rischio: dopo l’assegnazione, l’immobile è fuori dal perimetro dell’impresa operativa. Per i creditori dell’operativa, l’aggressione diretta dell’immobile richiede azioni di tipo revocatorio o l’escussione di eventuali garanzie reali già concesse. La tenuta dipende soprattutto dalla tempistica e dalla ‘salute’ dell’impresa al momento dell’assegnazione: se l’operazione avviene quando esistono già segnali di crisi o debiti scaduti rilevanti, il rischio revocatorio aumenta. Inoltre, nei 12 mesi successivi alla trascrizione di un atto gratuito o di un vincolo, può operare la dinamica dell’art. 2929-bis c.c. se ne ricorrono i presupposti.

Scenario B – Immobile personale dell'imprenditore; protezione tramite trust (finalità familiare) e gestione del rischio revocatorio

Ipotesi: imprenditore socio-amministratore di SRL; immobile 'casa vacanza' valore € 600.000, non legato all'attività. L'obiettivo è la tutela familiare e la pianificazione successoria, evitando commistioni con l'impresa. Si valuta un trust con beneficiari i figli, con trustee professionale e regole di governance.

Costi: non vi è 'imposta sostitutiva' analoga alle misure 2026; i costi principali sono professionali (atto istitutivo, trustee, eventuale guardiano), e le imposte indirette in base alla specifica struttura (da valutare caso per caso). L'analisi quantitativa qui riguarda soprattutto il 'costo del rischio': se l'operativa dovesse entrare in crisi entro 5 anni e i creditori dimostrassero i presupposti della revocatoria, l'atto di dotazione può essere dichiarato inefficace verso i creditori. Inoltre, per atti gratuiti, l'art. 2929-bis c.c. consente un'aggressione accelerata entro 1 anno dalla trascrizione, rendendo i primi 12 mesi la fase più vulnerabile.

Conclusione applicativa: il trust è spesso appropriato quando c'è una finalità familiare stabile, l'operazione avviene in 'tempo non sospetto' e la governance è credibile. Se, invece, lo scopo reale è sottrarre beni a un debito già emergente, la probabilità di contenzioso e di inefficacia cresce in modo esponenziale.

Scenario C – Impresa individuale con immobile strumentale; estromissione agevolata 2026 e successiva locazione all'attività

Ipotesi: impresa individuale con laboratorio (immobile strumentale) valore normale € 900.000; valore fiscale residuo € 420.000. L'attività è redditizia ma espone a rischio contrattuale (cantieri, appalti). Si valuta estromissione agevolata e contestuale stipula di contratto di locazione dal privato all'impresa, con canone coerente con i valori di mercato.

Imposta sostitutiva (stima): differenza € 480.000; 8% = € 38.400. In regime ordinario, la fuoriuscita potrebbe determinare un carico più alto (da quantificare in base all'IRPEF marginale e al profilo IVA/registro).

Profilo di rischio: l'immobile, una volta estromesso, non è più direttamente aggredibile dai creditori dell'impresa individuale come bene dell'impresa. Resta però aggredibile come bene personale dell'imprenditore, salvo ulteriori strategie. Il vantaggio, in termini pratici, è che la gestione dell'immobile diventa più flessibile: può essere conferito in un veicolo patrimoniale, o destinato al passaggio generazionale. Anche qui, la tempistica è decisiva per ridurre la vulnerabilità a revocatoria e a iniziative esecutive accelerate.

14. Conclusioni operative e percorso di lavoro (con focus su compliance CCII)

La separazione del patrimonio immobiliare dal rischio d'impresa non è un 'atto' ma un percorso. Per essere efficace e difendibile deve combinare: struttura giuridica coerente, sostenibilità economica, tracciabilità dei flussi, e presidio degli obblighi del Codice della Crisi.

In termini operativi, l'approccio professionale prevede: analisi del perimetro immobiliare e delle garanzie esistenti; mappatura dei creditori e dei rischi (contrattuali, fiscali, bancari); verifica degli indicatori di crisi e degli assetti organizzativi (art. 2086 c.c.); scelta del veicolo (SS, holding, trust o combinazioni) e del 'percorso' (assegnazione agevolata 2026, trasformazione, scissione, conferimento, estromissione); predisposizione di

contratti infragruppo e governance; implementazione di reporting e controllo; e, non ultimo, un piano di gestione del rischio revocatorio con cronoprogramma e documentazione di supporto.

Le misure 2026 rappresentano un'occasione concreta per ridurre il costo fiscale della riorganizzazione, ma non sostituiscono l'analisi legale: la convenienza fiscale, da sola, non 'cura' un'operazione che risulta incoerente con la situazione debitoria o con la gestione dell'impresa.

Il nostro Studio è disponibile a predisporre, per ciascun cliente, una simulazione quantitativa completa (imposte dirette e indirette, effetti su riserve e partecipazioni, costi notarili e professionali) e una valutazione del profilo di rischio (revocatoria, 2929-bis, garanzie bancarie, responsabilità amministratori).

Riferimenti normativi essenziali (selezione)

- Art. 2740 c.c. (responsabilità patrimoniale).
- Art. 2086, comma 2, c.c. (adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili).
- Artt. 2901 e ss. c.c. (azione revocatoria ordinaria) e art. 2929-bis c.c. (espropriazione di beni oggetto di atti a titolo gratuito o vincoli).
- Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza: art. 165 (azione revocatoria ordinaria del curatore) e disposizioni in tema di azioni revocatorie concorsuali.
- L. 30 dicembre 2025, n. 199, art. 1, commi 35-41 (assegnazioni/cessioni/trasformazioni agevolate e misure correlate; estromissione agevolata immobili strumentali dell'imprenditore individuale).
- Corte costituzionale, sentenza n. 87/2025 (società semplice e fallimento in estensione: limiti e garanzie procedurali).