

Mobilità, ospitalità, prestiti: come sta cambiando il quadro fiscale e normativo delle attività condivise

Stretta sulla sharing economy

Dopo il caso Airbnb si apre una fase di nuove tasse e regole più severe

■ Dall'affitto della casa al noleggio dell'auto, dal ristorante domestico al servizio di consegna, la sharing economy è cresciuta molto negli ultimi anni, con oltre 200 piattaforme operative in Italia e un giro d'affari stimato oltre i 3,5 miliardi. L'economia della condivisione sta però crescendo con regole frammentarie o contraddittorie, sia sotto il profilo fi-

sca che su quello più generale dei vincoli e dei diritti.

La tassa sugli affitti brevi (nota anche come tassa Airbnb) appena introdotta con la manovrina convertita in legge dal Parlamento segnala un cambio di passo che potrebbe presto completarsi in base a progetti di legge nazionali e indicazioni delle istituzioni europee.

Aquaro e Dell'Oste ► pagine 2 e 3

SHARING ECONOMY TRA IMPOSTE E NUOVI VINCOLI

Mentre la manovrina introduce la ritenuta sugli affitti brevi l'Europarlamento chiede linee guida contro le zone grigie

Il quadro in Italia

Piattaforme in crescita del 49% sul 2014 ma il tasso di chiusure resta elevato

Prestazioni accessorie

Nei contratti brevi la prima colazione non è parificata al servizio di pulizia

Il Ddl sui «cuochi a domicilio»

Pur senza prevedere disposizioni di carattere tributario il testo votato alla Camera fissa un tetto di ricavi a 5mila euro

Modelli operativi diversificati

In alcuni casi l'infrastruttura si limita a mettere le parti in contatto, in altri casi riscuote il denaro o viene usata per svolgere la prestazione

RACCORDO MANCATO

Il Ddl sull'economia condivisa ipotizza un'aliquota al 10% fino a 10mila euro, mentre sui canoni il Dl 50 prevede il 21% senza limiti

PAGINE A CURA DI

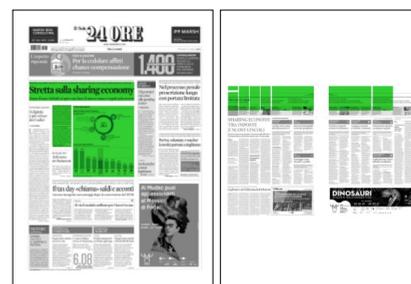
Dario Aquaro
Cristiano Dell'Oste

■ Il 15 giugno scorso il Parlamento europeo ha sottolineato l'urgenza di fissare delle linee guida sulla sharing economy, per af-

frontare le zone grigie delle diverse normative nazionali che ne frenano la crescita. Con la risoluzione (non legislativa), in sintesi, si chiede alla Ue di sostenere l'economia collaborativa sviluppata online e garantire la concorrenza leale, oltre al rispetto dei diritti dei lavoratori e degli obblighi fiscali.

Negli ultimi anni il web e le piattaforme digitali hanno aperto possibilità prima inesistenti, consentendo a chi ha risorse da mettere a disposizione di accedere a un pubblico vastissimo, con il quale

scambiare o vendere beni e servizi. Dall'affitto della casa al noleggio dell'auto, dal ristorante dome-



stico alla babysitter.

In Italia le piattaforme attive sono più di 200, secondo il rapporto 2016 curato da Unicatt Trailab Collaboriamo.org, in crescita del 10% su base annua e del 49% rispetto al 2014. E dietro questi numeri si muove ormai un potenziale economico consistente. Uno studio dell'Università di Pavia ha calcolato in 3,5 miliardi il giro d'affari generato in Italia dalla sharing economy, con prospettive di crescita fino a 25 miliardi al 2025. A livello europeo, poi, PwC calcola che in quello stesso anno le transazioni raggiungeranno i 570 miliardi di controvalore, solo conteggiando i cinque principali settori (finanza, alloggi, trasporti, servizi domestici e servizi professionali).

Di fatto, gli operatori della sharing hanno rotto alcuni schemi tradizionali: per fare un esempio, molti diffidano degli autostoppisti, ma possono trovarsi a dare un passaggio a un perfetto sconosciuto, senza diffidenza, purché abbia una buona reputazione su BlaBlaCar.

L'effetto dirompente si è però manifestato nell'apertura di una serie di fronti problematici, a partire da quello fiscale. Gli utenti delle piattaforme, il più delle volte, sono soggetti "privati" senza partita Iva che ottengono somme di denaro più o meno elevate, in modo più o meno continuo. Da qui le incertezze sull'inquadramento dei proventi, che spesso è difficile incasellare nelle categorie già esistenti. Si pensi alla distinzione non sempre immediata tra redditi e rimborsi spese, soprattutto quando mancano i giustificativi a supporto (si veda il quadro dei singoli settori nelle schede in pagina).

Un primo intervento del legislatore italiano è arrivato con la manovrina, il Dl 50/2017 appena convertito dal Parlamento. Impo- nendo agli intermediari digitali (e a quelli tradizionali) di applicare una ritenuta sui canoni degli affitti brevi, il Governo punta a "sfruttare" l'infrastruttura delle piattaforme per contrastare il rischio di evasione fiscale. Del resto, anche la Commissione Uericonosce che l'economia collaborativa «ha cre-

ato nuove opportunità per offrire aiuto alle autorità fiscali» (comunicazione del 2 giugno 2016).

Il problema è che le regolazioni non sono facili da calibrare sulle nuove modalità di relazione e rischiano (a un estremo) di tarpare le ali allo sviluppo della sharing economy o (all'altro) di non offrire le tutele minime ai lavoratori o alle imprese e ai professionisti chiamati a confrontarsi con forme di concorrenza del tutto inedite.

Se nel caso degli affitti si è scelto di utilizzare figure giuridiche già note (la ritenuta e la cedolare), non altrettanto avviene nelle due proposte di legge attualmente all'esame del Parlamento: quella "settoriale" sull'home restaurant (già approvata in prima lettura dalla Camera lo scorso 17 gennaio, As 2647) e quella omnibus sull'economia collaborativa, il cosiddetto sharing economy act (Ac 3564), ancora lontano dal primo via libera a Montecitorio.

Addirittura, in quest'ultimo Ddl si ipotizza che il reddito percepito dagli operatori attraverso le piattaforme digitali sia denominato «reddito da attività di economia della condivisione non professionale» e che sia indicato in una sezione specifica della dichiarazione. Ma la proposta, dal punto di vista fiscale è quanto meno imprecisa e lacunosa: da un lato, viene prevista un'aliquota flat del 10% fino a 10 mila euro (mentre sugli affitti brevi è al 21%, senza massimale); dall'altro, per i proventi superiori alla soglia si prevede il cumulo con i redditi di lavoro dipendente o autonomo, senza precisare se la somma riguarda il totale o l'eccedenza, e senza citare le altre categorie reddituali.

L'altro Ddl in corsa, quello sull'home restaurant, non contiene disposizioni fiscali, ma fissa tra l'altro un limite massimo di ricavi a 5 mila euro annui. Una scelta bocciata dall'Antitrust secondo cui «l'operatore viene privato della libertà di definire autonomamente come e in che misura organizzare la propria attività economica». La manovrina, invece, dà la possibilità di definire con un decreto su proposta del Mef i criteri (numero di

immobili e giorni di affitto nell'anno) in base ai quali le locazioni brevi si presumono svolte in forma d'impresa. Automatismo già duramente criticato dalla proprietà edilizia e che potrebbe innescare discussioni e contenziosi da parte dei proprietari che vorranno "smentire" la presunzione per mantenere la cedolare secca.

Più in generale, quando si maneggia la complessità della sharing economy, c'è sempre il rischio di voler dettare prescrizioni troppo minuziose per fenomeni nuovi e difficili da inquadrare. Ancora la manovrina tratta come locazioni brevi anche i contratti che includono la «fornitura di biancheria e di pulizia dei locali», ma non cita piccoli servizi accessori come la prima colazione, che sono molto più comuni e che non richiedono il ricorso a manodopera esterna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA NOTA DELLA CRUSCA

Gli ingredienti linguistici

La lingua si evolve senza che legislatori, politici o accademici possano fermarla, diceva Umberto Eco. Ma la legge potrebbe evitare di contribuire al suo imbarbarimento. E invece no. Con gli emendamenti approvati alla Camera, nel Ddl sulla ristorazione in casa si è scelto di ricorrere all'anglismo "home restaurant". Scelta quantomeno sorprendente - sottolinea con garbo e ironia il gruppo Incipit dell'Accademia della Crusca - «quasi che l'arte culinaria casalinga del nostro Paese abbia origini oltre Manica e la lingua italiana non disponga di un termine per designare ciò che si potrebbe senz'altro denominare "ristorante domestico"». Il termine sarebbe più comprensibile (in Italia, certo) e «riunisce semanticamente tutti gli elementi della definizione». Ma forse - maybe - fa poco sharing economy.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I settori più popolari

QUANTO VALGONO I MERCATI PIÙ DIFFUSI

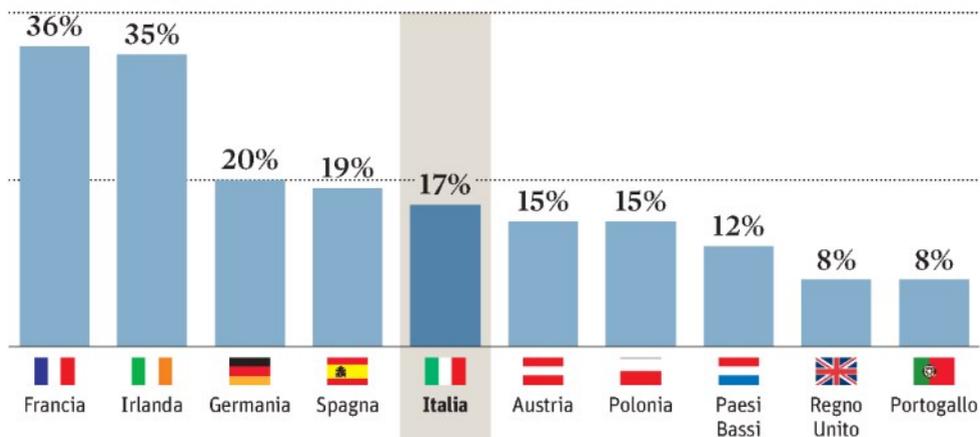
Valore delle transazioni in tutti i Paesi della Ue al 2015.

In miliardi di euro



L'UTILIZZO NEI PAESI PRINCIPALI

Percentuale di popolazione che accede alla sharing economy



Fonte: Eurobarometro, Commissione Ue

La disciplina fiscale nei principali settori

**ABITAZIONI
E AFFITTI**



**Cedolare al 21% estesa
alle sublocazioni brevi**

Locazioni ad uso abitativo, anche di breve durata, concluse tramite il web, che spesso incassano il canone e lo versano al proprietario. Contratti di ricettività turistica. Scambio-casa e home sharing. Tra i principali operatori: Airbnb, Wimdu, HomeAway, Booking, Nightswapping, Guesttoughest, Couchsurfing

Le regole generali per gli affitti non sono cambiate: il regime fiscale ordinario prevede che l'ammontare dei canoni, ridotto a forfait del 5%, sia qualificato come reddito fondiario e confluisca nel reddito complessivo tassato con l'Irpef. In alternativa, il locatore può optare per la cedolare secca al 21% (o 10% per i contratti concordati).

Le novità per gli affitti brevi

Stesse regole per gli affitti brevi, con durata inferiore a 30 giorni. Per questi ultimi, la manovrina (Dl 50/2017, articolo 4) introduce una ritenuta del 21% applicata al momento del pagamento dei canoni dagli intermediari e dai gestori dei portali telematici. La ritenuta esaurisce il prelievo se il locatore opta per la cedolare in dichiarazione dei redditi, altrimenti è a titolo d'acconto.

La manovrina prevede la ritenuta e la facoltà di optare per la cedolare anche per le sublocazioni e i contratti a titolo oneroso stipulati dal comodatario, ma solo per gli affitti brevi (per gli altri, la cedolare resta off-limits).

Affittacamere e B&B

Per i contratti di ricettività turistica conclusi da affittacamere, albergatori, gestori di case vacanze e bed & breakfast, i proventi costituiscono redditi d'impresa se l'attività svolta per «professione abituale» (è il caso dell'albergatore) o redditi diversi, (articolo 67, comma 1, lettera i) del Tuir), se l'attività non è esercitata abitualmente, come di solito nel caso dei B&B.

Scambio-case

Se l'ospitalità avviene a titolo gratuito non c'è reddito tassabile. Se viene pagato un contributo spese, in base a come è formulato il contratto potrebbe esserci un reddito

tassabile. Secondo alcuni regolamenti comunali, anche l'ospite a titolo gratuito deve pagare l'imposta di soggiorno.

I servizi extra

Se oltre all'alloggio vengono forniti altri servizi non meramente accessori, i proventi vanno dichiarati non come redditi fondiari, ma come redditi diversi o d'impresa, se l'attività è svolta per professione abituale.

Se i redditi si qualificano come diversi, si possono dedurre le «spese specificatamente inerenti» (articolo 71, comma 2, del Tuir), ma lo scomputo non è facile e non sono deducibili le spese generali (come acqua, luce, gas).

La manovrina consente di applicare la cedolare anche ai proventi delle locazioni brevi che prevedono la fornitura di biancheria e pulizia dei locali. Resta esclusa la fornitura di altri servizi, come l'offerta di cibi e bevande, il che è poco razionale.

Inoltre, ci sono leggi regionali molto dibattute che impongono limiti e vincoli ulteriori per l'esercizio dell'attività di affittacamere o B&B.

Sempre la manovrina consente di definire con regolamento il numero di immobili e la durata degli affitti in base ai quali l'attività si presume svolta in via imprenditoriale. Per quanto sia possibile la prova contraria, questo automatismo è stato criticato dalla proprietà edilizia.

Imposta di soggiorno

Il Dl 50/2017 rende responsabile dell'imposta di soggiorno (articolo 64 del Dpr 600/73) i soggetti che incassano il canone o il corrispettivo, ma non i gestori delle strutture ricettive che continuano a essere qualificati come meri agenti contabili "di fatto", estranei all'obbligazione tributaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**CAR
SHARING**



**Spese inerenti deducibili
con il nodo-giustificativi**

Servizio di mobilità grazie al quale gli utenti iscritti dispongono di una flotta di veicoli, distribuiti su più aree. Il servizio può essere fornito da soggetti professionali o anche da privati che offrono la propria auto. Tra i principali operatori: Car2go, Enjoy, Sharengo (professionali); Getaround, Turo (da privati)

I servizi di carsharing sono di solito forniti da soggetti professionali: la qualificazione dei proventi non solleva quindi particolari problematiche (sono redditi d'impresa ex articoli 55 e seguenti del Tuir). In tal caso, trova applicazione anche la disciplina Iva.

Quando il veicolo viene invece messo a disposizione direttamente da un privato, i proventi sono redditi d'impresa, se l'attività è svolta per professione abituale; oppure redditi diversi, ex articolo 67, comma 1, lettera h), del Tuir, che fa riferimento a quelli «derivanti

(...) dall'affitto, locazione, noleggio o concessione in uso di veicoli». L'applicabilità della disciplina Iva dipende dai requisiti di professionalità dell'operatore e abitualità del servizio. Ma se i servizi sono offerti da privati, c'è il problema di capire quando un'attività diventa abituale.

Nel caso in cui i redditi vengano qualificati come diversi, si possono dedurre solo le «spese specificatamente inerenti», operazione complessa visto che l'attività si svolge con mezzi a uso promiscuo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**CAR
POOLING**



**Il passaggio in auto
non genera «profitti»**

Utilizzo condiviso di automobili private tra un gruppo di persone, con il fine principale di ridurre i costi di spostamento. La piattaforma mette in contatto passeggeri e guidatori, che mettono a disposizione la propria auto, per tratte urbane o interurbane.

Tra i principali operatori: BlaBlaCar, Moovit, ClubSharing, Zego

Circa la qualificazione dei proventi per l'attività di car pooling, si ritiene di base che essi costituiscano redditi diversi, per attività commerciali non esercitate abitualmente, ex articolo 67, comma 1, lettera i), del Tuir. Tuttavia, considerato che, in teoria, dall'attività svolta tramite queste piattaforme non è possibile trarre profitto, le somme ricevute dal guidatore dovrebbero costituire un mero rimborso dei costi fissi e proporzionali del viaggio. Mentre l'Iva è per lo più esclusa, perché il requisito

dell'abitualità è difficilmente configurabile.

In generale, resta il nodo della difficoltà di discriminare tra rimborsi spese e redditi veri e propri.

Come per il car sharing da privati, se i redditi vengono qualificati come diversi, si possono dedurre solo le «spese specificatamente inerenti». Ma visto che l'attività si svolge con mezzi a uso promiscuo, l'operazione di scomputo non è semplice. E non si possono mai dedurre le spese generali (come il bollo auto).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RISTORAZIONE DOMESTICA



Per l'home restaurant un limite che fa discutere

Attività di condivisione di eventi enogastronomici, svolta dalle persone fisiche all'interno delle proprie abitazioni (dove i pasti vengono preparati) e organizzata tramite piattaforme che mettono in contatto gli utenti, anche a titolo gratuito.

Tra i principali operatori: Gnammo, Shareyourmeal, HomeRestaurant

In base alle norme vigenti, nell'home restaurant i proventi possono qualificarsi come redditi diversi da attività commerciali non abituali o, se ci sono i requisiti, come redditi d'impresa.

La «qualità» del cuoco

Differente è il caso in cui il «cuoco» chieda ai propri invitati soltanto il rimborso del cibo acquistato e poi cucinato. In tale ipotesi, i rimborsi ricevuti configurerebbero infatti un reddito diverso pari a zero (risoluzione 49/E/2013 dell'agenzia delle Entrate).

Nell'ordinamento non c'è una norma espressa che escluda i rimborsi dall'obbligo dichiarativo e impositivo. Né un criterio per distinguere un reddito da un rimborso spese. Servirebbe poi un coordinamento con gli altri regimi speciali, come i forfettari.

Le novità in discussione

Il 17 gennaio scorso la Camera ha approvato il disegno di legge che disciplina l'attività di ristorazione nelle abitazioni private (cosiddetto Ddl «home restaurant», As 2647). Il provvedimento non contiene alcuna specifica norma fiscale, ma – qualificando l'attività come occasionale – esclude implicitamente che i relativi proventi possano costituire redditi d'impresa (ex articoli 55 e seguenti del Tuir) e possano avere qualche rilevanza ai fini Iva. D'altra parte la norma – ora all'esame del Senato – prevede che l'attività di home restaurant non possa superare il limite di 500 coperti per anno solare: limite che vale sia per il «cuoco» sia per l'unità immobiliare. Ad ogni modo, i ricavi dell'utente non possono superare i 5 mila euro annui.

Il «social eating»

Se nel corso di un anno solare il cuoco organizza meno di cinque

eventi (e meno di 50 pasti totali), e se l'abitazione in cui si svolge l'evento viene usata meno di cinque volte, l'attività viene definita di «social eating» e beneficia di meno obblighi e vincoli (polizza assicurativa, comunicazione al Comune, buone prassi igienico-sanitarie). Il Ddl non precisa però il trattamento fiscale del social eating (e non è detto che il numero limitato di pasti vada di pari passo con un prezzo contenuto o l'assenza di fine di lucro).

Tra rimborsi e redditi

Non introducendo alcuna misura fiscale, il Ddl non risolve il problema della distinzione tra redditi e rimborsi; né chiarisce se questi ultimi possano essere esclusi dalla dichiarazione. Inoltre, manca di qualsiasi coordinamento con il Ddl «sharing economy act» (Ac 3564) in discussione alla Camera, che prevede – fino a 10 mila euro di proventi – un prelievo sostitutivo del 10% da parte delle piattaforme stesse. A tal proposito, sarebbe interessante valutare la possibilità di specifiche soglie di esonero contributivo e dichiarativo.

L'altolà del Garante

Il Garante della concorrenza ha però avvertito che le norme inserite nel Ddl «home restaurant» introducono limitazioni all'attività «che non appaiono giustificate» (l'uso esclusivo di piattaforme online, l'obbligo di pagare in anticipo, il tetto ai coperti e al reddito, eccetera). «Ingiustificatamente restrittiva», secondo l'Autorità antitrust, anche «l'esclusione delle attività di B&B e case vacanza in forma non imprenditoriale e della locazione dalla possibilità di ampliare l'offerta di servizi extralberghieri con quella del servizio di home restaurant».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PRESTAZIONI DI SERVIZI



Consegne e trasporti: se l'attività è occasionale

Alcune piattaforme facilitano le prestazioni di servizi (ad esempio di trasporto o domestici), altre sono indispensabili al loro svolgimento, altre ancora si limitano a mettere in contatto le parti.

Tra i principali operatori: Uber, Taskrabbit, Deliveroo, Upwork, Tabbid, ilmioSupereroe.it

Di fatto, nella maggior parte dei casi ci troviamo di fronte a piattaforme grazie alle quali viene svolta una prestazione di servizi (ad esempio, trasporto di persone o consegna di cose).

Come tassare i proventi

Dal punto di vista fiscale, i proventi incassati dal soggetto che presta il servizio potranno essere qualificati come redditi di lavoro autonomo (articoli 53 e seguenti del Tuir) o d'impresa (articoli 55 e seguenti) quando l'attività è svolta per professione abituale, oppure come redditi diversi se l'attività non è esercitata abitualmente.

I nodi irrisolti

La distinzione tra attività d'impresa e di lavoro autonomo non pone problematiche di rilievo dal punto di vista fiscale: semplificando, si dovrebbe ricadere nel primo caso se l'attività è svolta in forma organizzata o prevale la componente del capitale, nel secondo se prevale il lavoro o la prestazione ha carattere personale, come nel caso delle attività svolte tramite Upwork, Taskrabbit, Deliveroo. Si pone invece il tema di distinguere quando un'attività da occasionale diviene abituale: distinzione chiara a livello teorico, ma che potrebbe generare contenziosi con il Fisco nell'interpretazione dei casi concreti.

Se i proventi vengono qualificati come redditi diversi, anche in questo caso il percipiente può dedurre solo le «spese specificamente inerenti» (articolo 71, comma 2, del Tuir). Quando sono utilizzati beni ad uso promiscuo, l'operazione di scomputo non è elementare. Inoltre non sarà mai possibile dedurre le spese generali (ad

esempio, bollo auto o affitto dei locali utilizzati a fini professionali). In ultimo, si pone il tema di operare un coordinamento con altri regimi impositivi disciplinati dal nostro ordinamento, come quello forfettario.

Babysitter & co.

Il trattamento fiscale dei servizi, per così dire, «domestici» (quali babysitter, badanti, colf) va esaminato a parte perché è caratterizzato dalla natura personale delle prestazioni e dal fatto che si tratta spesso di attività destinate a protrarsi nel tempo. Proprio queste due caratteristiche – al netto dei profili giuslavoristici che qui non vengono esaminati – fanno sì che la classificazione di questi servizi nella sharing economy vera e propria sia quanto meno dubbia.

Alcune piattaforme non operanti in Italia (HelloAlfred e HomeHero) hanno qualificato i prestatori di servizi come lavoratori dipendenti. La piattaforma italiana ilmioSupereroe.it, invece, considera espressamente i prestatori di servizi (denominati «fornitori») come soggetti terzi e indipendenti, mentre il portale si presenta come un semplice mediatore, che rappresenta i fornitori in base all'articolo 1761 del Codice civile ricevendo un compenso per l'opera prestata.

Le iniziative

In relazione a questi settori non sono in corso progetti di legge o iniziative di regolazione. Vista la dubbia qualificazione nell'ambito della sharing economy, sarebbe auspicabile che il trattamento fiscale fosse parificato a quello previsto per attività similari nel contesto dell'economia tradizionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SCHEDE IN COLLABORAZIONE CON **Liuc - Università Carlo Cattaneo****PRESTITI
TRA PRIVATI**

Finanziamenti «alla pari» con aliquota marginale

Peer-to-peer e social lending indicano in senso lato le attività di finanziamento “tra pari”, in cui una piattaforma web si limita a mettere in contatto finanziato e finanziatore oppure svolge un’attività completa.

Tra i principali operatori: LendingClub, Zopa, Prestiamoci, Smartika

In primis bisogna distinguere a seconda che il prestito “tra pari” sia completamente intermediato dalla piattaforma (LendingClub, Smartika), o che quest’ultima si limiti a mettere in relazione il finanziando e il finanziatore (Zopa, Prestiamoci).

Nel primo caso, si è fuori dalla sharing economy in senso stretto perché il rapporto è mediato da un soggetto professionale. Nel secondo caso, il prestito diretto tra privati configura a livello civilistico un rapporto di mutuo in base agli articoli

1813 e seguenti del Codice civile.

I profili fiscali

A livello fiscale, se l’attività non configura attività d’impresa, la remunerazione normalmente associata al prestito è inquadrabile come reddito di capitale (articolo 44, comma 1, punto 1) del Tuir). In quest’ultimo caso, i proventi, senza dedurre i componenti negativi, vanno indicati in dichiarazione e tassati ad aliquota Irpef marginale. In questo settore non ci sono progetti di legge.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**FINANZIAMENTO
COLLETTIVO**

Si allarga il campo d’azione dell’equity crowdfunding

Ricadono in questo ambito d’attività le piattaforme che consentono a un soggetto di rivolgere un invito pubblico a raccogliere fondi per un progetto specifico.

Tra i principali operatori: Kickstarter, Indiegogo, Starteed, Kapipal, Distribuzioni dal Basso

La comunicazione della Commissione Ue «Un’agenda europea per l’economia collaborativa» del 2 giugno 2016 non ricomprende i servizi di crowdfunding, trattati invece nella comunicazione «Sfruttare il potenziale del crowdfunding nella Ue» del 27 marzo 2014. In tale documento, il crowdfunding è definito come «un invito pubblico a raccogliere fondi per un progetto specifico».

Nel finanziamento collettivo il soggetto finanziato è di imprenditoriale (da principio o in seguito all’operazione) e si

rivolge a una pluralità di destinatari.

La disciplina specifica

Il crowdfunding ha regole ad hoc, anche sotto il profilo finanziario. L’equity-based crowdfunding, prima ammesso solo per le start-up innovative, è stato esteso dalla legge di Bilancio 2017 e dalla manovrina alle Pmi in forma di Spa e Srl.

Inoltre, c’è una detrazione del 19% delle somme investite fino a 500mila euro nel capitale di una o più start-up innovative, se effettuata da una persona fisica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI DELL'ECONOMIA CONDIVISA

LA CORNICE COMUNITARIA

La recente risoluzione non legislativa del Parlamento di Bruxelles, che chiede linee guida Ue sulla sharing economy, è la risposta al comunicato della Commissione sull'agenda europea per l'economia collaborativa (del 2 giugno 2016). Questo testo rappresenta l'attuale cornice di

riferimento della Ue. Con l'espressione "economia collaborativa" la Commissione si riferisce ai «modelli imprenditoriali in cui le attività sono facilitate da piattaforme di collaborazione che creano un mercato aperto per l'uso temporaneo di beni o servizi spesso forniti da privati».



IL VALORE IN EUROPA

In base a un'analisi di PwC sul sistema della sharing in Europa, entro il 2025 nei cinque principali settori (finanza collaborativa, alloggi tra privati, trasporti tra privati, servizi domestici e servizi professionali a richiesta) le transazioni varranno 570 miliardi e i ricavi 83 miliardi di euro.

GIRO D'AFFARI NEL 2025

570 miliardi

LE INFRASTRUTTURE DIGITALI

Molte delle transazioni oggetto della sharing economy non sono di per sé "nuove" (si pensi al baratto o agli affitti brevi). L'elemento di novità è costituito dalle tecnologie digitali che favoriscono i modelli di business basati sul noleggio di beni e servizi, al fine di ridurre il sotto-utilizzo o l'uso inefficace.



AFFITTI BREVI CON RITENUTA

La manovrina (DL 50/2017) ha introdotto l'obbligo di applicare una ritenuta del 21% per i contratti di locazione con durata inferiore a 30 giorni a carico dei soggetti che svolgono intermediazione immobiliare o gestiscono portali online, a patto che incassino il canone o intervengano nel pagamento.



LE PIATTAFORME IN ITALIA

Secondo la mappatura presentata a Sharitaly 2016 in Italia ci sono 206 piattaforme di sharing (di cui 68 attive nel crowdfunding e 138 nella sharing economy in senso stretto). Il dato è in crescita del 10% su base annua e del 49% rispetto al 2014. A livello settoriale, aumentano in

particolare le piattaforme nei settori dei servizi alle persone e alle imprese, della cultura e dei trasporti. La mortalità resta però molto elevata: delle 118 piattaforme di sharing censite nel 2015, l'11% risulta ad oggi inattivo, percentuale che sale al 25% tra le piattaforme crowdfunding.

IL POTENZIALE ITALIANO

Uno studio dell'Università di Pavia (commissionato da Phd Italia) sostiene che il giro d'affari della sharing economy in Italia nel 2015 è stato pari a 3,5 miliardi di euro. Nel 2025 questo valore potrebbe arrivare a 14 miliardi e nella migliore delle ipotesi superare i 25 miliardi di euro.

LA STIMA DEL VALORE

3,5 miliardi

I NODI CON IL FISCO

Per i privati che incassano denaro tramite la sharing economy, due sono le principali questioni fiscali. Primo: stabilire se l'attività è occasionale o si configura invece come abituale. Secondo: tracciare il confine tra «redditi diversi» e rimborsi spese, che non sono tassabili se analitici e documentati.

