

Cessione della farmacia: cosa incide davvero sul netto per il titolare

Scheda informativa per titolari di farmacia in forma di impresa individuale

In sintesi

- Il prezzo pattuito non è il risultato dell'operazione: tra prezzo e netto incassato si collocano imposte dirette, imposta di registro e oneri di chiusura.
- Il carico fiscale dipende da tre variabili governabili: anzianità di possesso dell'azienda, regime di tassazione scelto, allocazione del prezzo nell'atto.
- Le scelte vanno fatte prima della firma del preliminare: dopo, i margini di intervento si riducono quasi a zero.

01 | Come si forma la plusvalenza

Nella cessione di farmacia in ditta individuale la plusvalenza è pari alla differenza tra il corrispettivo e il costo fiscalmente riconosciuto dei beni ceduti. Poiché l'avviamento generato internamente non ha un costo fiscale, esso confluisce quasi interamente nella base imponibile: nella pratica è la voce che determina il risultato dell'operazione.

Vanno considerati separatamente il magazzino (che segue le regole dei beni-merce), i beni strumentali e gli eventuali immobili, la cui presenza cambia in misura significativa sia le imposte dirette sia quelle indirette.

02 | Le tre strade per la tassazione della plusvalenza

- Tassazione ordinaria IRPEF nell'esercizio di cessione, con gli scaglioni progressivi e le addizionali.
- Rateizzazione fino a cinque esercizi in quote costanti, se l'azienda è posseduta da almeno tre anni (art. 86, comma 4, TUIR).
- Tassazione separata su opzione, se l'azienda è posseduta da più di cinque anni (art. 17, comma 1, lett. g, TUIR).

La legge di bilancio 2026 (art. 1, commi 42-43, della legge 199/2025) ha ristretto l'ambito della rateizzazione: per la generalità dei beni strumentali la plusvalenza è ora tassata integralmente nell'esercizio di realizzo, mentre la ripartizione resta ammessa proprio per le cessioni di azienda o di ramo possedute da almeno tre anni. Per la cessione di farmacia, quindi, l'opzione continua a essere disponibile.

La terza opzione non è automaticamente la migliore: l'aliquota della tassazione separata si determina in funzione dei redditi del biennio precedente, per cui la convenienza va calcolata sui numeri reali del titolare e non presunta. In presenza di plusvalenze rilevanti la differenza tra la scelta corretta e quella sbagliata si misura in decine di migliaia di euro.

03 | Imposte indirette e allocazione del prezzo

La cessione d'azienda è esclusa dal campo IVA (art. 2, comma 3, lett. b, d.P.R. 633/1972) e sconta l'imposta di registro in misura proporzionale, con aliquote differenziate per categoria di beni e responsabilità solidale tra cedente e cessionario. Ne consegue che il modo in cui il prezzo viene ripartito nell'atto tra avviamento, magazzino, attrezzature ed eventuali immobili non è una formalità notarile: incide sull'imposta dovuta e sul rischio di rettifica di valore.

04 | Il percorso alternativo: conferimento e cessione delle quote

Il conferimento dell'azienda in una società in regime di neutralità (art. 176 TUIR) seguito dalla cessione della partecipazione modifica la natura del reddito realizzato, che diventa reddito di capital gain assoggettato a imposta sostitutiva. Lo stesso art. 176, comma 3, TUIR esclude che questa sequenza sia di per sé elusiva. Resta però un'operazione che va costruita con tempi, motivazioni e documentazione adeguati, e che richiede la verifica dei requisiti soggettivi previsti per la titolarità della farmacia.

05 | I vincoli propri del settore

- Requisiti soggettivi dell'acquirente e disciplina della titolarità (farmacista iscritto o società legittimata, con direttore responsabile).
- Tempi dei procedimenti autorizzativi presso ASL, Comune e Regione, che condizionano il calendario del closing.
- Subentro nel contratto di locazione, nei rapporti di lavoro e nella convenzione con il SSN.
- Trattamento del magazzino alla data di consegna e definizione delle posizioni verso i grossisti.

Da mettere sul tavolo prima di firmare il preliminare

- Data di inizio della titolarità e anzianità di possesso dell'azienda.
- Ultimi tre bilanci o situazioni contabili, con separazione tra ricavi SSN e libera vendita.
- Composizione e criterio di valorizzazione del magazzino alla data prevista di consegna.
- Contratto di locazione: durata residua, canone, clausole di cessione.
- Situazione debitoria verso fornitori e istituti di credito, e relative garanzie.
- Redditi personali dell'ultimo biennio del titolare, per il confronto tra i regimi di tassazione.

Analisi preliminare gratuita e senza impegno

Ogni farmacia ha numeri e vincoli propri. Esaminiamo i dati, individuiamo le criticità e ti presentiamo le soluzioni percorribili: nessun costo e nessun impegno successivo. Poi ne parliamo insieme in un colloquio dedicato.

www.pharmarating.it • WhatsApp 393 830 2448 • contatti@pharmarating.it

Documento informativo aggiornato a settembre 2026: il contenuto ha finalità divulgativa e non costituisce parere professionale né sostituisce l'esame del caso concreto. PharmaRating è un servizio dello Studio Mogavero & Associati — Dottori Commercialisti e Revisori Legali, via Francesco Caracciolo 10, 80122 Napoli — P. IVA 06423151213 — Dott. Marco Mogavero, Ordine di Napoli n. 5427A, Registro Revisori Legali n. 161107. Le schede sono liberamente condivisibili citando la fonte: www.pharmarating.it