



**CONSIGLIO NAZIONALE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E
DEGLI ESPERTI CONTABILI**

C.N.D.C.E.C.

PROT. 11223 DEL 10-11-2008

TIPO: PARTENZA



MINISTERO DELLA GIUSTIZIA

**UFFICIO COORDINAMENTO E VIGILANZA
ORDINI TERRITORIALI
PO 466/2008**

***Spett. le
Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili
di Imperia***

Nel Vostro quesito del 9 ottobre 2008, si chiedono chiarimenti in merito ai compensi spettanti ad un professionista incaricato di trattare la cessione di un'azienda. Nel quesito si evidenzia che il professionista ha seguito diverse trattative per la cessione dell'azienda e individuato la possibilità di procedere alla cessione della quota di maggioranza della S.R.L. ad una possibile controparte. Tuttavia, lo stesso professionista è stato sollevato dall'incarico e la stipula dell'atto di trasferimento della partecipazione di maggioranza è stata affidata ad un altro professionista.

Al fine di determinare i compensi spettanti al professionista occorre preliminarmente accertare se l'incarico di cessione dell'azienda possa o meno considerarsi giunto a compimento.

L'art. 45 T.P. disciplina i compensi spettanti per l'attività di consulenza ed assistenza contrattuale. Come evidenziato nel commentario alle due tariffe vigenti, la consulenza è l'attività volta a fornire al cliente consigli e pareri tecnici e giuridici di indirizzo, al fine di pervenire alla concreta impostazione di un contratto ed eventualmente alla sua sostanziale conclusione. L'assistenza nei confronti del cliente in sede di redazione di un contratto, invece, attiene più propriamente ad un'attività di verifica dei requisiti di legalità e controllo formale di un documento che ha già raggiunto un grado di compiutezza sostanziale fra le parti.

L'intervento può consistere sia nella consulenza e assistenza, sia nella sola consulenza, o anche nella sola assistenza: in ogni caso può esplicarsi con diversi gradi di impegno. Può variare da un livello minimo di assistenza, quale il semplice controllo dell'atto formale tra le parti che hanno già raggiunto accordi sostanziali, ad un livello massimo di assistenza e consulenza, quale quello che comporta la partecipazione alle trattative (fino all'individuazione della possibile controparte), la scelta dell'impostazione del contratto e la sua formale stesura. L'ampia divaricazione fra onorari minimi e massimi consente la determinazione dell'onorario in relazione all'entità dell'opera prestata, in concreto, dal professionista.

Nel caso specifico si ritiene di poter affermare che il professionista abbia fornito al cliente la consulenza contrattuale, mentre per l'attività di assistenza deve ritenersi che l'incarico non sia giunto a compimento, poiché le parti non sono giunte alla stipula del contratto. Ne consegue che il compenso spettante al professionista dovrà essere determinato, per la sola attività di consulenza, mediante l'applicazione degli onorari minimi di cui all'art. 45, nonché degli onorari gradualmente di cui all'art. 26, con la limitazione di cui al secondo comma dell'art. 21.

Il valore della pratica, ai sensi dell'art. 45, comma 3 T.P., è costituito dall'ammontare dei corrispettivi pattuiti, senza alcun riferimento all'ammontare delle passività dell'azienda. A tale conclusione si perviene considerando che l'oggetto del contratto non è l'azienda, bensì le quote o le azioni, costituendo l'azienda solo l'obiettivo secondario e l'oggetto mediato del contratto. Qualora vi sia una manifesta sproporzione fra gli onorari determinati come sopra e le prestazioni svolte, gli onorari potranno essere determinati su parere del consiglio dell'ordine nel rispetto delle disposizioni di cui all'art. 4, comma 2, T.P..

Con i migliori saluti.

Roma, 6 novembre 2008

IL CONDIRETTORE GENERALE
(Dott. Pietro Rosi)

