Tentori
Tax & Legal
Solutions

Via Giacomo Leopardi 7/D — 22036 Erba (CO)
info@tentoritls.it · www.tentoritls.it
P.IVA 04247490131

CHECKLIST

Per imprese e imprenditori
Finance, startup e venture capital

RISORSA

N. 30/2026
Aggiornata al 14/10/2026
37 punti di controllo

Checklist per valutare l'azienda prima di venderla

Per imprenditori che pensano alla cessione: che cosa mettere in ordine, come arrivare a un intervallo di valore difendibile e quali scelte fiscali fare prima di trattare il prezzo.

Chi vende un'azienda una volta nella vita si presenta di fronte a compratori che ne hanno viste molte. La differenza la fa la preparazione: sapere quanto vale davvero l'impresa, quali elementi l'acquirente userà per abbassare il prezzo, e quale struttura della vendita lascia di più in tasca al venditore dopo le imposte. Il valore non è un numero secco, ma un intervallo costruito con metodi diversi e difeso con documenti.

Questa checklist accompagna i dodici mesi che precedono l'apertura di una trattativa. Ogni punto è un'azione da spuntare; i riferimenti fiscali sono quelli in vigore al 14 ottobre 2026.

01 Obiettivi e perimetro

- [ ] Decidere che cosa si vende: le quote della società, l'azienda o solo un ramo, perché cambiano valore, rischi trasferiti, garanzie richieste e imposte
- [ ] Stabilire il netto minimo che si vuole incassare dopo le imposte, e non solo il prezzo lordo
- [ ] Chiarire il proprio ruolo dopo la vendita (uscita immediata, periodo di affiancamento, permanenza come socio di minoranza)
- [ ] Identificare il tipo di acquirente più probabile (concorrente o operatore del settore, fondo, management interno, famiglia) perché ciascuno valuta in modo diverso
- [ ] Fissare un calendario realistico di circa dodici mesi per le correzioni che hanno bisogno di tempo per essere credibili

02 I numeri da mettere in ordine

- [ ] Riunire bilanci e situazioni contabili degli ultimi tre-cinque esercizi e verificarne la coerenza tra un anno e l'altro
- [ ] Normalizzare l'EBITDA: isolare compensi dei soci fuori mercato, costi personali sostenuti dall'impresa, componenti straordinarie e affitti verso parti correlate a valori non di mercato

- [ ] Ricostruire la posizione finanziaria netta completa: debiti bancari, leasing, finanziamenti dei soci, debiti tributari e previdenziali scaduti o rateizzati
- [ ] Calcolare il capitale circolante «normale» dell'attività, al netto della stagionalità, perché sarà la base delle clausole di aggiustamento prezzo
- [ ] Verificare crediti e magazzino: svalutare ciò che non si incasserà o non si venderà, prima che lo faccia l'acquirente
- [ ] Stimare gli investimenti necessari a mantenere l'attività nei prossimi anni: un EBITDA alto con impianti da rinnovare vale meno
- [ ] Preparare budget dell'anno in corso e previsioni a tre anni con ipotesi esplicite e verificabili

Da sapere. L'EBITDA normalizzato è il numero su cui l'acquirente costruirà la sua offerta. Normalizzarlo con anticipo e con dati documentati è diverso dal doverlo giustificare durante la due diligence, quando ogni rettifica viene letta con sospetto.

03 Metodi e intervallo di valore

- [ ] Applicare il metodo patrimoniale rettificato se l'azienda ha molti beni tangibili (immobili, impianti, partecipazioni), adeguando le poste ai valori correnti
- [ ] Costruire un'analisi dei flussi di cassa attualizzati con ipotesi dichiarate, e verificare quanto del risultato dipende dal valore terminale
- [ ] Usare i multipli di mercato come controllo, solo con operazioni davvero comparabili per dimensione, margini, crescita e rischio
- [ ] Incrociare i risultati dei diversi metodi e ricavarne un intervallo motivato, non un numero unico
- [ ] Distinguere l'avviamento trasferibile (marchio, clienti con contratto, organizzazione) da quello personale, legato al titolare, che l'acquirente tende a non pagare
- [ ] Diffidare di multipli «di settore» proposti come regola: non esistono parametri di legge, e un multiplo sbagliato produce una stima sbagliata con aria di precisione

04 Ridurre gli sconti sul prezzo

- [ ] Ridurre la dipendenza dal fondatore: deleghe reali, un secondo livello di responsabili, rapporti con clienti chiave non più solo personali
- [ ] Misurare la concentrazione su pochi clienti o un solo fornitore e, se possibile, ridurla o coprirla con contratti pluriennali
- [ ] Formalizzare e rinnovare i contratti con clienti, fornitori, agenti e locatori, controllando le clausole che consentono il recesso in caso di cambio di proprietà

- [ ] Decidere se l'immobile strumentale entra nel perimetro di vendita o resta al venditore con un contratto di locazione a valori di mercato
- [ ] Regolarizzare posizioni fiscali, contributive e di sicurezza sul lavoro e chiudere, dove possibile, i contenziosi aperti
- [ ] Verificare che marchi, domini, software e brevetti siano intestati alla società e non al socio o a terzi

05 La fiscalità dell'uscita, da decidere prima di trattare

- [ ] Simulare la plusvalenza sulla vendita delle quote da parte del socio persona fisica, tassata con imposta sostitutiva del 26% sulla differenza tra prezzo e costo fiscale
  artt. 67-68 TUIR
- [ ] Valutare la rideterminazione del costo delle quote possedute al 1° gennaio 2026, con perizia giurata e imposta sostitutiva del 21% sull'intero valore periziato da versare entro il 30 novembre 2026, anche in tre rate annuali
  art. 5 L. 448/2001; L. 199/2025
- [ ] Verificare la convenienza della rideterminazione: con il 21% conviene, in linea di massima, solo se il costo fiscale delle quote è inferiore a circa un quinto (5/26) del valore, e l'imposta resta dovuta anche se la vendita non si fa
- [ ] Se le quote sono già detenute da una holding, verificare i requisiti dell'esenzione al 95%: possesso dal primo giorno del dodicesimo mese precedente la cessione, iscrizione tra le immobilizzazioni finanziarie, residenza e commercialità della società ceduta
  art. 87 TUIR
- [ ] Non conferire le quote in una holding a ridosso della vendita senza un'analisi: per i conferimenti a realizzo controllato con cui la holding non acquisisce il controllo, il periodo minimo di possesso richiesto per l'esenzione si estende fino al sessantesimo mese precedente la cessione, e un'operazione senza ragioni economiche è esposta alla contestazione di abuso
  art. 177, cc. 2-bis e 2-quater, TUIR; art. 10-bis L. 212/2000
- [ ] Se si vende l'azienda come imprenditore individuale, verificare se l'azienda è posseduta da più di cinque anni: la plusvalenza può essere tassata separatamente, su richiesta in dichiarazione, invece di sommarsi al reddito dell'anno
  art. 17, c. 1, lett. g, e c. 2, TUIR
- [ ] Considerare l'effetto fiscale di prezzo differito, earn-out o pagamento in azioni dell'acquirente, e scegliere la struttura (quote o azienda) prima di negoziare il prezzo

> **Attenzione ai tempi.** Per la rideterminazione del costo il possesso va verificato al 1° gennaio 2026 e perizia e versamento devono avvenire entro il 30 novembre 2026; per l'esenzione della holding il conto dei mesi di possesso parte dalla data di acquisto o di conferimento. Sono termini che non si recuperano a trattativa avviata.

06 Preparare la trattativa

- [ ] Firmare un accordo di riservatezza con ogni potenziale acquirente prima di condividere dati su clienti, margini e criticità
- [ ] Organizzare una data room indicizzata con bilanci, contratti, posizioni fiscali e previdenziali, titoli di proprietà e contenziosi
- [ ] Negoziare la lettera di intenti con attenzione a esclusiva, tempi e condizioni: una trattativa interrotta senza giusta causa può far sorgere responsabilità precontrattuale
  artt. 1337-1338 c.c.
- [ ] Scegliere il meccanismo di prezzo: prezzo bloccato su una situazione di riferimento con divieto di fuoriuscite di valore, oppure aggiustamento su posizione finanziaria netta e capitale circolante al closing
- [ ] Preparare in anticipo l'elenco delle garanzie che si è disposti a rilasciare, con limiti di importo e di durata, e delle eccezioni da dichiarare
- [ ] Valutare una parte del prezzo legata ai risultati futuri (earn-out) quando venditore e compratore vedono il futuro in modo diverso, definendo con precisione parametri e controlli

In sintesi. Il prezzo si negozia sull'intervallo di valore, ma il netto si decide sulla struttura e sui tempi fiscali. Le due cose vanno preparate insieme, prima del primo incontro con l'acquirente.

RIFERIMENTI NORMATIVI E DI PRASSI

Artt. 1337 e 1338 c.c.

D.P.R. 917/1986 (TUIR), artt. 17, 67, 68, 87, 177

L. 448/2001, art. 5; L. 207/2024; L. 199/2025 (aliquota 21% per le partecipazioni)

L. 212/2000, art. 10-bis

Prepariamo la vendita *prima* della trattativa

Normalizzazione dei numeri, intervallo di valore, struttura fiscale dell'operazione e documenti per la due diligence, costruiti sui dati reali della tua impresa.

Tentori TLS · www.tentoritls.it/prenota · info@tentoritls.it · +39 031 547 8406

Documento informativo di carattere generale, aggiornato alla data indicata. Non costituisce parere professionale e non sostituisce l'esame del caso concreto: norme, prassi e scadenze possono cambiare dopo la data di aggiornamento.