Tentori
Tax & Legal
Solutions

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

APPROFONDIMENTO

Per imprese e imprenditori
Operazioni societarie

RISORSA

N. 16/2026
Aggiornata al 14/10/2026

Cedere quote di SRL: guida per chi vende e per chi compra

Dallo statuto al deposito al Registro delle imprese, passando per contratto, garanzie e tassazione: cosa sapere prima di firmare, da una parte o dall'altra del tavolo.

Vendere le quote di una SRL sembra un'operazione semplice: un atto, una firma, un deposito. In realtà è il punto d'arrivo di un percorso che comincia molto prima, dallo statuto della società, che può limitare o condizionare il trasferimento, e passa per un contratto che deve dire con precisione che cosa si compra, a quale prezzo e con quali garanzie. Chi compra quote, a differenza di chi compra un'azienda, prende la società con tutta la sua storia: debiti, contenziosi e rischi fiscali compresi.

Questa guida segue l'operazione nell'ordine in cui si svolge e indica, per ogni passaggio, le norme che contano e gli errori che vediamo più spesso. Le norme fiscali sono citate nella numerazione oggi in vigore: il nuovo testo unico delle imposte sui redditi (D.Lgs. 117/2026) si applica dal 1° gennaio 2027 e rinumera gli articoli del TUIR.

01 Quote o azienda: che cosa si vende davvero

Con la cessione di quote cambia il proprietario della società, non il titolare dell'impresa: la SRL resta la stessa, con i suoi contratti, i suoi dipendenti, i suoi debiti e le sue eventuali contestazioni fiscali. Con la cessione d'azienda, invece, è la società che vende un complesso di beni a un altro soggetto. La scelta tra le due strade cambia le imposte, le responsabilità e il contenuto del contratto (ne parliamo in cessione d'azienda o di quote: le differenze fiscali).

Per chi compra, questo significa una cosa sola: **il rischio storico della società passa con le quote**. Per questo la cessione di quote si costruisce su due pilastri: un'analisi preventiva della società (la *due diligence*) e un sistema contrattuale di garanzie e indennizzi che sposti sul venditore i rischi relativi al periodo in cui era lui a gestire.

- **Cessione totalitaria**: l'acquirente diventa unico socio o socio di controllo; il contratto è più articolato e le garanzie più ampie.
- **Cessione di minoranza**: il nodo non è tanto il prezzo quanto i diritti del socio entrante (informazione, voto su materie rilevanti, uscita), che vanno regolati nello statuto o in un patto parasociale.
- **Cessione tra soci**: spesso sottovalutata, ma lo statuto può prevedere comunque prelazione o gradimento, e il prezzo va motivato anche nei rapporti con il fisco.

02 Lo statuto viene prima del contratto

La regola generale è la libera trasferibilità: le partecipazioni di SRL si trasferiscono liberamente per atto tra vivi e per successione, **salvo contraria disposizione dell'atto costitutivo** (art. 2469 c.c.). Prima di negoziare il prezzo, quindi, bisogna leggere lo statuto vigente, depositato al Registro delle imprese, alla ricerca di quattro tipi di clausole.

CLAUSOLA	CHE COSA PREVEDE	CHE COSA VERIFICARE
Prelazione	Gli altri soci hanno diritto di essere preferiti a parità di condizioni.	Termini e modalità della comunicazione (denuntiatio), come si determina il prezzo, se la prelazione è anche per trasferimenti a titolo gratuito o tra parenti.
Gradimento	Il trasferimento è subordinato al consenso di un organo sociale, di soci o di terzi.	Se il gradimento è "mero", cioè senza condizioni e limiti, al socio spetta il diritto di recesso (art. 2469, comma 2, c.c.).
Intrasferibilità	Le quote non possono essere cedute.	Anche qui spetta il recesso; lo statuto può escluderlo per non più di due anni dalla costituzione o dalla sottoscrizione (art. 2469, comma 2, c.c.).
Trascinamento e covendita	Drag along e tag along: obbligo o diritto di vendere insieme al socio che cede.	A quali condizioni scattano, come si fissa il prezzo minimo, chi deve essere avvisato e con quale anticipo.

Se lo statuto prevede la prelazione, il venditore deve offrire le quote agli altri soci secondo la procedura prevista e conservare la prova delle comunicazioni e delle rinunce. La soluzione più pulita, quando i soci sono d'accordo, è una **rinuncia scritta alla prelazione** da allegare all'atto o da richiamare in esso.

> **Da sapere.** Oltre allo statuto possono esistere patti parasociali tra i soci (lock-up, prelazioni ulteriori, opzioni di acquisto o vendita). Non risultano dal Registro delle imprese: il compratore deve chiedere espressamente al venditore di dichiararne l'esistenza nel contratto. Per approfondire: guida ai patti parasociali.

03 Dalla trattativa al contratto

Una cessione di quote ben gestita passa di solito per tre documenti: una **lettera di intenti** che fissa i punti essenziali e l'esclusiva (vedi la lettera di intenti), la **due diligence** sui conti, sui contratti, sui dipendenti, sulla posizione fiscale e contributiva, e il **contratto di compravendita** vero e proprio, che può essere firmato e perfezionato nello stesso giorno oppure in due tempi (firma e successivo closing).

Il contratto è il documento in cui si gioca davvero l'operazione. I contenuti che non dovrebbero mancare:

- **Oggetto**: percentuale e valore nominale delle quote, eventuali vincoli (pegni, usufrutti), titolarità piena e libera in capo al venditore.
- **Prezzo e meccanismo di determinazione**: prezzo fisso a una data di riferimento oppure prezzo aggiustato sulla base della situazione patrimoniale al closing (posizione finanziaria netta, capitale circolante). Le parti possono prevedere una parte di prezzo differita e legata ai risultati futuri, il cosiddetto earn-out.
- **Dichiarazioni e garanzie del venditore**: regolarità dei bilanci, assenza di debiti non contabilizzati, regolarità fiscale e contributiva, contenziosi, proprietà dei beni, rapporti di lavoro, autorizzazioni.

— **Indennizzi**: come si quantifica e si chiede il risarcimento se una garanzia si rivela falsa, con franchigie, tetti massimi e termini di durata.

— **Strumenti di tutela del compratore**: deposito di una parte del prezzo presso un terzo (escrow), trattenuta di prezzo, garanzia bancaria.

— **Gestione nel periodo tra firma e closing**, se l'operazione si svolge in due tempi: che cosa la società non può fare senza il consenso del compratore.

— **Patto di non concorrenza del venditore**: deve essere provato per iscritto, circoscritto a una zona o a un'attività e non può superare i cinque anni (art. 2596 c.c.).

— **Dimissioni degli amministratori** espressione del venditore e liberazione dalle garanzie personali (fideiussioni bancarie) da lui prestate a favore della società.

> **Attenzione.** Le garanzie personali che il socio uscente ha rilasciato alle banche non si estinguono con la cessione delle quote: restano finché la banca non lo libera. Se il contratto non regola questo punto, il venditore può trovarsi garante dei debiti di una società che non controlla più.

04 Forma dell'atto e deposito al Registro delle imprese

Tra le parti il contratto di cessione non richiede una forma particolare. Per avere effetto nei confronti della società, però, l'atto di trasferimento con **sottoscrizione autenticata** deve essere depositato al Registro delle imprese della sede sociale **entro trenta giorni**, a cura del notaio autenticante; il trasferimento ha effetto verso la società dal momento del deposito (art. 2470, commi 1 e 2, c.c.).

In alternativa al notaio, l'atto può essere sottoscritto dalle parti con firma digitale e depositato entro trenta giorni al Registro delle imprese tramite un intermediario abilitato ai sensi dell'art. 31, comma 2-quater, della L. 340/2000 (art. 36, comma 1-bis, D.L. 112/2008). Resta ferma la disciplina tributaria: anche in questo caso l'atto va registrato all'Agenzia delle Entrate. È una via più snella, che però non cambia nulla nel contenuto: il contratto va scritto con la stessa cura.

PASSAGGIO	TERMINE	RIFERIMENTO
Deposito dell'atto di cessione al Registro delle imprese	Entro 30 giorni dall'atto	Art. 2470, comma 2, c.c.; art. 36, comma 1-bis, D.L. 112/2008
Dichiarazione degli amministratori se la società diventa unipersonale o cambia l'unico socio	Entro 30 giorni dalla variazione	Art. 2470, commi 4 e 7, c.c.
Dichiarazione se si ricostituisce la pluralità dei soci	Entro 30 giorni dalla variazione	Art. 2470, commi 5 e 7, c.c.
Responsabilità del venditore per i versamenti ancora dovuti sulle quote	3 anni dall'iscrizione del trasferimento	Art. 2472 c.c.

Se la stessa quota viene venduta a più persone con contratti successivi, prevale chi per primo ha effettuato in buona fede l'iscrizione nel Registro delle imprese, anche se il suo titolo è di data posteriore (art. 2470, comma 3, c.c.): un motivo in più per non ritardare il deposito.

Da sapere. Se le quote cedute non sono interamente liberate, chi vende resta obbligato in solido con chi compra per i versamenti ancora dovuti, per tre anni dall'iscrizione del trasferimento; la società può però rivolgersi al venditore solo se la richiesta al socio moroso è rimasta senza esito (art. 2472 c.c.).

05 Le imposte sull'atto

La cessione di quote di SRL sconta l'**imposta di registro in misura fissa di € 200**, qualunque sia il prezzo (art. 11 della Tariffa, parte prima, allegata al D.P.R. 131/1986; lo stesso trattamento vale per l'atto firmato digitalmente e depositato dall'intermediario, circ. AdE 58/E/2008). Si aggiungono l'imposta di bollo e i diritti di segreteria per il deposito al Registro delle imprese. L'imposta sulle transazioni finanziarie (la cosiddetta Tobin tax), raddoppiata dal 2026 per le azioni non negoziate, non riguarda i trasferimenti di quote di SRL.

Un tema da valutare nelle operazioni più complesse è il rischio che l'Agenzia delle Entrate riqualifichi una cessione di quote come una cessione d'azienda (soggetta a imposta di registro proporzionale), per esempio quando la cessione delle quote è collegata ad altri atti che, letti insieme, portano allo stesso risultato. La disciplina dell'interpretazione degli atti (art. 20 del D.P.R. 131/1986) e la giurisprudenza della Cassazione hanno ristretto questo spazio, ma l'operazione va comunque disegnata guardando all'insieme degli atti, non al singolo contratto.

06 La tassazione del venditore

Il trattamento della plusvalenza, cioè della differenza tra prezzo incassato e costo fiscale delle quote, dipende da chi vende.

CHI VENDE	REGIME	RIFERIMENTO
Persona fisica che non detiene le quote in regime d'impresa	Imposta sostitutiva del 26% sulla plusvalenza, sia per partecipazioni qualificate sia non qualificate (dal 2019)	Art. 67, comma 1, lett. c) e c-bis), e art. 68 TUIR; art. 5 D.Lgs. 461/1997
Società di capitali (soggetto IRES)	Plusvalenza imponibile, oppure esente in larga parte se ricorrono i requisiti della participation exemption (PEX)	Artt. 86 e 87 TUIR

Per la persona fisica, il primo lavoro è ricostruire il **costo fiscale** delle quote: conferimenti iniziali, eventuali aumenti di capitale sottoscritti, versamenti a fondo perduto o in conto capitale, prezzo pagato se le quote erano state a loro volta acquistate, valore dichiarato in successione o donazione. Un costo documentato male significa una plusvalenza più alta di quella reale.

Per le società che vendono partecipazioni, la PEX esenta il 95% della plusvalenza se ricorrono i requisiti dell'art. 87 TUIR, tra cui il possesso ininterrotto dal primo giorno del dodicesimo mese precedente la cessione e l'iscrizione tra le immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il possesso. Le soglie minime di partecipazione introdotte dalla legge di bilancio 2026 (art. 87, comma 1.1, TUIR) sono state abrogate dall'art. 11 del D.L. 38/2026, convertito dalla L. 88/2026, con effetto dal 1° gennaio 2026. Per un quadro: PEX e cessione di partecipazioni da parte della holding.

> **Scadenza vicina: rivalutazione al 30 novembre 2026.** La persona fisica che possedeva le quote al 1° gennaio 2026 può rideterminarne il costo fiscale al valore di perizia, pagando un'imposta sostitutiva del **21%** sull'intero valore rideterminato (aliquota elevata dal 18% dalla L. 199/2025). Perizia giurata e versamento (o prima rata, fino a tre rate annuali con interessi del 3% annuo) vanno perfezionati entro il **30 novembre 2026**. La convenienza va calcolata caso per caso: con il 21% l'operazione conviene solo quando il prezzo atteso è molto più alto del costo fiscale. Ne parliamo in rivalutare le quote prima di vendere.

07 Dopo la firma: gli adempimenti che restano

- **Organo amministrativo**: se cambia il controllo, quasi sempre cambiano anche gli amministratori; nomina e cessazione vanno iscritte al Registro delle imprese.
- **Banche e fornitori strategici**: alcuni contratti (finanziamenti, licenze, distribuzione) contengono clausole di cambio di controllo che obbligano a informare la controparte o ne permettono il recesso. Vanno individuate in due diligence, non dopo.
- **Garanzie personali del venditore**: sostituzione o liberazione, secondo quanto previsto nel contratto.
- **Titolarità effettiva**: il cambio di controllo modifica il titolare effettivo della società ai fini antiriciclaggio. Il Registro dei titolari effettivi è stato oggetto di sospensione e contenzioso: con il professionista va verificato, al momento della cessione, quali comunicazioni siano dovute.
- **Dichiarazione dei redditi del venditore**: la plusvalenza realizzata dalla persona fisica va indicata nella dichiarazione relativa all'anno della cessione, salvo che le quote siano gestite da un intermediario in regime amministrato.
- **Earn-out e garanzie**: calendario delle scadenze (calcolo della parte variabile di prezzo, durata delle garanzie, svincolo dell'escrow).

08 Errori frequenti

ERRORE	CONSEGUENZA	COME EVITARLO
Negoziare senza aver letto lo statuto	Prelazione o gradimento ignorati: il trasferimento non è opponibile alla società o gli altri soci possono contestarlo	Estrarre lo statuto aggiornato dal Registro delle imprese prima della lettera di intenti
Comprare senza due diligence	Il compratore eredita debiti e contestazioni non noti	Due diligence proporzionata alla dimensione e al prezzo, con garanzie specifiche sui punti critici emersi
Garanzie generiche e senza indennizzi	La garanzia falsa non si traduce in un rimborso effettivo	Clausole di indennizzo con procedura, tetti, franchigie e termini, e se possibile un escrow
Costo fiscale delle quote non documentato	Plusvalenza tassata più del dovuto	Ricostruire per tempo conferimenti, versamenti e titoli di acquisto
Valutare la rivalutazione all'ultimo momento	Perizia e versamento non perfezionati entro il termine	Decidere con largo anticipo sul 30 novembre, sulla base di una simulazione

ERRORE	CONSEGUENZA	COME EVITARLO
Dimenticare le fideiussioni del venditore	Il venditore resta garante della società ceduta	Prevedere nel contratto la liberazione come condizione del closing o un obbligo di manleva

RIFERIMENTI NORMATIVI E DI PRASSI

Artt. 2469, 2470, 2472, 2596 c.c.

D.L. 112/2008, art. 36, comma 1-bis; L. 340/2000, art. 31, comma 2-quater

D.P.R. 131/1986, art. 20 e Tariffa, parte prima, art. 11

TUIR (D.P.R. 917/1986), artt. 67, 68, 86, 87; D.L. 27 marzo 2026, n. 38, art. 11 (conv. L. 88/2026)

D.Lgs. 461/1997, art. 5; D.L. 66/2014, art. 3

L. 448/2001, art. 5; L. 207/2024; L. 199/2025 (rideterminazione del valore delle partecipazioni)

Stai pensando di *cedere* la tua società?

Seguiamo la cessione dalla preparazione dei documenti alla trattativa, al contratto e alla pianificazione fiscale del venditore.

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.