



**L**a decisione di procedere al rinnovo dei locali in cui viene esercitata l'attività di farmacia è da sempre un momento tipico della vita aziendale ed è sicuramente uno dei più impegnativi, sia che si tratti di un semplice rifacimento degli arredi, sia di ristrutturazione o addirittura di spostamento di sede. L'onerosità dell'operazione e la necessità di individuare, coordinare e

controllare i numerosi professionisti e artigiani necessari per l'esecuzione dei lavori mettono infatti a dura prova i nervi del farmacista. A ciò si aggiungono le inevitabili lungaggini burocratiche, "condite", per il nostro settore, dalle richieste autorizzative specifiche da inoltrare agli uffici farmaceutici delle Asl competenti. Anche il fisco ci mette la sua: numerose sono le disposizioni da valutare

sia per l'adempimento corretto, sia per accedere alle numerose disposizioni agevolative che il legislatore ha concesso a vario titolo per incrementare l'ammodernamento delle strutture commerciali. Cerchiamo, a partire da questo numero, di fornire una indicazione sintetica delle varie tappe da seguire per una adeguata gestione dell'operazione anche dal punto di vista dell'imposizione fiscale specifica.

# Lavori in corso

**Che si tratti di semplice rifacimento degli arredi, di vera e propria ristrutturazione o, addirittura, di spostamento di sede, il rinnovo dei locali della farmacia rappresenta uno dei momenti più impegnativi della vita aziendale. Ecco le tappe da seguire per non sbagliare**

DI **STEFANO DE CARLI**  
STUDIO GUANDALINI, BOLOGNA

l'interpretazione letteraria di tale ultima norma, per cui lo spostamento di una farmacia all'interno della propria pianta organica, anche se in locali più lontani dalla farmacia più prossima ma a distanza inferiore a quella minima prevista, non è consentita. Non bisogna sottovalutare il caso in cui venga ipotizzata una sede provvisoria per il tempo necessario al ripristino della funzionalità dei locali nella localizzazione abituale: anche in tale circostanza occorre verificare la fattibilità dello spostamento e la disponibilità dei collegi a concederla.

#### IL PIANO ECONOMICO

È buona norma procedere con l'ausilio del proprio consulente. È importante formulare un piano globale dell'investimento in cui dovranno essere presi in considerazione le possibilità di incremento di cui l'azienda

potrebbe beneficiare sia in ipotesi di spostamento sia di aumento della volumetria o semplicemente di diversa distribuzione degli spazi; dovrà essere formulato un preventivo di costi, tenendo conto del costo di eventuali nuovi affitti e del carico finanziario, considerare il risparmio fiscale ordinario e quello straordinario dovuto a eventuali agevolazioni (vedere in seguito quanto attualmente previsto), correlare il tutto con le capacità reddituali della farmacia ipotizzando una previsione di rientro finanziario dell'investimento prefiggendosi budget annuali di fatturato e redditività.

#### I FINANZIAMENTI

Valutare in che misura e in quale forma attingere all'indebitamento bancario. È una tappa strettamente legata al piano economico di cui al punto precedente.



#### LA LEGISLAZIONE FARMACEUTICA

È la prima analisi da svolgere. Occorre verificare se esistono le condizioni per potere trasferire la farmacia: principalmente se la nuova potenziale localizzazione rientra nella propria pianta organica e se viene rispettata la distanza minima, calcolata per la via pedonale più breve, dal più prossimo esercizio farmaceutico. È purtroppo ancora maggioritaria

**Una delle forme più gettonate di finanziamento è quella del leasing, soprattutto in virtù dell'immagine di convenienza fiscale che da sempre lo accompagna. In realtà, le numerose modifiche alla specifica normativa ne hanno molto limitato l'appetibilità**

Dovranno essere contattati gli istituti di credito per verificarne prima la disponibilità a concedere il finanziamento e poi la forma tecnica più adeguata. Potrà trattarsi di semplici scoperti di conto corrente o di mutui di tipo chirografario o ipotecario. Un'alternativa potrebbe essere quella del leasing (vedi paragrafo successivo). Andrà, peraltro, seriamente valutata l'onerosità del servizio: il carico di interessi passivi costituisce, infatti, una voce fondamentale nella convenienza complessiva dell'operazione.

#### IL LEASING

Una delle forme più gettonate di finanziamento è quella del leasing, e ciò soprattutto in virtù di un'immagine di convenienza fiscale che da sempre ha accompagnato lo strumento. In realtà le numerose modifiche alla specifica normativa ne hanno di molto limitato l'appetibilità.

Lo stato dell'arte prevede che la durata minima del contratto per permetterne la deducibilità dei canoni sia di almeno due terzi la durata del periodo di ammortamento del bene connesso (per un arredamento è, quindi, di cinquantaquattro mensilità) in caso di leasing mobiliari.

Per il leasing immobiliare, che si può riferire, però, solo al caso dell'acquisto dei locali, la durata minima è invece stabilita in diciotto anni.

Si comprende facilmente che solo la seconda tipologia permette ancora una serie di apprezzabili benefici (si deduce interamente il costo in diciotto anni anziché in trentaquattro) peraltro da comparare con una maggiore onerosità del tasso passivo di interesse usualmente applicato rispetto alle normali forme di finanziamento, ai costi di istruttoria pratica e una maggiore laboriosità contabile.

#### IL PROGETTO URBANISTICO ED EDILIZIO

Con l'ausilio di tecnici di fiducia dovrà prendere corpo il progetto realizzativo della nuova farmacia.

Solitamente, le ditte fornitrici di arredi forniscono valenti specialisti in grado di guidare una configurazione ottimale dei locali, ma, sarà comunque necessario, qualora non ci si limiti al mero rifacimento degli arredi, affidarsi a professionisti del settore, i quali dovranno occuparsi delle molteplici problematiche, tra cui, principalmente: richiedere le autorizzazioni specifiche in Comune, predisporre adeguati impianti tenendo conto anche di quanto imposto in materia sanitaria dalle Asl, adeguarsi alle normative in tema di contenimento dei risparmi energetici, anche ai fini di quanto esposto successivamente in tema di agevolazioni fiscali, definire contratti di appalto con capitolati accurati e termini di realizzazione precisi.

#### IL CONTRATTO DI LOCAZIONE

Una volta deciso, sulla base delle analisi di cui sopra, se proseguire con il progetto, occorrerà esaminare la situazione locatizia. Nel caso in cui la farmacia non debba essere trasferita ma solo ammodernata nei medesimi locali in cui svolge l'attività, sarà necessario ottenere il consenso scritto all'esecuzione dei lavori da parte della proprietà, la quale normalmente acconsentirà alla condizione di rinunciare, al termine della locazione, alle indennità previste dal Codice Civile in caso di addizioni o miglioramenti fatti dal locatore al bene locato. È buona norma, nel caso in cui la locazione non sia lontana dalla scadenza, negoziare un nuovo contratto per avere la sicurezza che gli investimenti fatti non siano vanificati da una interruzione del rapporto.

Nel caso in cui invece la farmacia debba essere trasferita, la prima cosa da verificare è la durata residua del contratto di locazione nei "vecchi" locali. Se non esiste la possibilità di recesso anticipato (la legge prevede che debba essere esercitato con un preavviso di almeno sei mesi) il canone dovrà essere corrisposto sino alla scadenza. Non viene infatti considerato "grave motivo" - ex articolo 27, ultimo comma, della Legge 27 luglio 1978, n. 392 (detta "dell'equo canone") - per esercitare il recesso indipendentemente dalle previsioni contrattuali, la decisione imprenditoriale di spostamento della propria attività. Dovranno poi iniziare le trattative con la nuova proprietà, con la quale le difficoltà maggiori sono normalmente quella di definire a chi e in che misura restino a carico gli inevitabili lavori di sistemazione dei locali.

(1 - continua)

