

Reisenplatz lascia alle adv la scelta tra netto o commissionabile

notizia pubblicata **04 Luglio 2018** alle ore **10:30** nella categoria **Tour operator**



“Negli ultimi mesi molte adv che collaborano con Reisenplatz ci hanno chiesto una soluzione al problema della fatturazione del singolo servizio (e non solo) in agenzia. Queste ci hanno segnalato che sono in particolare le prenotazioni di hotel attraverso i portali b2b (italiani, europei o extranee indifferentemente) a venirci contestate dall’agenzia delle entrate”. Ad affermarlo Luca Adami, Country Manager Italia.

“Questi possono beneficiare del regime speciale poiché riconosciuti come TO che detengono un portafoglio di alberghi precedentemente acquisiti. Il problema è che l’agenzia si trova ad acquistare un servizio con il 74-Ter e trattandosi spesso di un servizio singolo non ha la possibilità di rivenderlo con il regime speciale ma lo dovrebbe invece rivendere con il regime ordinario”, dice Cinzia Orlandini, consulente fiscale amministrativo per il settore turistico.

“Volendo trovare una soluzione a questo concreto bisogno delle agenzie, lasciando loro in ogni caso la massima libertà di movimento, ci siamo confrontati con diversi professionisti italiani (consulenti, avvocati e commercialisti). Questo mese siamo pertanto usciti e abbiamo testato la nostra soluzione, che dà in sostanza la facoltà all’agenzia che richiede l’attivazione di questa funzionalità, di scegliere alla fine della pratica se fatturare al netto o al lordo in base alle caratteristiche della singola pratica”, aggiunge Luca Adami.

“L’agenzia che sceglie una fatturazione lorda, sarà in ogni caso nelle condizioni di gestire il proprio

mark-up, pagare il netto della pratica, ma in intermediazione”, commenta Maurizio Battaini responsabile amministrativo di Reisenplatz SA.

“Queste sono leggi di vent’anni fa, tempi in cui i portali b2b non esistevano e questi problemi non c’erano. Il mercato è in continua evoluzione. In questi giorni il nuovo decreto attuativo ha infatti sancito che i servizi assicurativi (spesso utilizzati in tal senso) non sono più considerabili servizi turistici e anche alla luce di questa ultima novità siamo certi che molte agenzie italiane apprezzeranno questa novità, finalizzata non a dare una visione unilaterale di gestione, ma a dare alternative concrete alla gestione operativa dei singoli servizi”, conclude Adami.

“Ottima questa possibilità di scelta per le agenzie di viaggi, che sempre di più acquistano da consolidatori di servizi alberghieri ma poi non sanno come trattare il servizio rivenduto. E comunque, sia che il servizio faccia parte di un pacchetto (iva 22% se nella UE) o compravendita in regime ordinario (10% se in Italia), l’iva che si deve versare abbatte il margine. La possibilità che offre Reisenplatz all’agenzia di viaggi è di poter scegliere come vendere; e per quanto riguarda l’intermediazione si dovrà emettere fattura di commissione non soggetta iva art. 7 ter perché il fornitore è un soggetto estero. Il margine non è intaccato dall’iva oltre al fatto che con l’intermediazione si risolvono i problemi di fatturazione”, sostiene Cinzia Orlandini, consulente fiscale amministrativo per il settore turistico.