numero
8
2006

LA LETTERA DI ASSILEA

mensile di informazione interna
dell'Associazione Italiana Leasing
a cura di Assilea Servizi surl

Autorizzazione Trib. N.6/98 del 13.1.98
Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM)
Direttore Responsabile Ing. Fabrizio Marafini
Edito da Assilea Servizi surl
Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Maremmana Inf. Km.0,500 (Villa Adriana) - Tivoli

In questo numero

Editoriale 1
Rosario Corso

Accordo Assilea - Confindustria 2

Alla ricerca di certezze 3
Fabrizio Marafini

Inchiesta Promotor presso i concessionari 16
Beatrice Tibuzzi

Comitato immobiliare Leaseurope: "Kick-off meeting a Roma" 20
Fabio Pugini - MCC

Tempo di consuntivi e previsioni: un ottobre che fa tornare il sorriso... 22
Beatrice Tibuzzi

L'indeducibilità della quota capitale riferibile al terreno 29
Domenico Buono - Esperto Fiscale

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing 35
Emiliano Bellini

Vita associativa 41

Riunioni Circolari Pareri 42

Allegato al presente numero "Osservatorio sui rischi operativi nel leasing"

Direttore Responsabile: Fabrizio Marafini

Comitato di Redazione: Gianluca De Candia, Alessio Macrì, Beatrice Tibuzzi

Hanno collaborato a questo numero: Emiliano Bellini, Domenico Buono, Rosario Corso, Fabrizio Marafini, Fabio Pugini e Beatrice Tibuzzi

Progetto e realizzazione grafica: Danila Parrini

OTTIMISMO O PESSIMISMO?

Rosario Corso
Presidente Assilea

"Un pessimista vede la difficoltà in ogni opportunità; un ottimista vede l'opportunità in ogni difficoltà"

Questo è ciò che rispondeva nel 1943 Winston Churchill a un giornalista che gli chiedeva come mai fosse tanto ottimista sull'esito della guerra nonostante le difficoltà che l'impero di Sua Maestà stava incontrando in quella fase del secondo conflitto mondiale.

Parole, queste del grande statista britannico, che ben si adattano, per il nostro settore, all'anno che sta per concludersi: il 2006, infatti, di difficoltà ne ha presentate diverse, a volte con quella "brutalità" che purtroppo troppo spesso caratterizza, nel nostro Paese, i delicati momenti di passaggio politico ed economico connessi ad un cambio di governo.

Sappiamo bene come il Decreto Bersani, la nuova Legge Finanziaria, le novità in materia fiscale abbiano messo a dura prova il nostro mercato e, qualche volta, ci abbiano indotto a cedere a qualche breve momento di scoramento, ma l'antico adagio del "ciò che non ci uccide ci rende più forti" ha confermato la sua validità.

Il Leasing infatti, ancora una volta, ha saputo trarre proprio dalle difficoltà ulteriore forza e determinazione che gli hanno permesso di dimostrare, semmai ce ne fosse stato ancora bisogno, la sua solidità e la sua capacità di adattarsi anche ai contesti meno favorevoli di congiuntura sociale ed economica.

L'anno si chiude, quindi, nel segno di questo paradosso che ci vede rafforzati proprio grazie alle molteplici difficili prove cui siamo stati sottoposti e che ci autorizzano a guardare al nuovo anno con rinnovata fiducia nei mezzi, nella professionalità, nell'entusiasmo e nella passione che da sempre contraddistinguono le nostre aziende, il personale, i collaboratori, in una parola: il Leasing.

Questo è quindi lo spirito con il quale desidero formulare a tutti gli operatori del settore i miei migliori auguri per le imminenti festività: l'auspicio è per un 2007 pieno di nuove sfide, di nuove opportunità ma, soprattutto, di ottimismo.

Il Presidente
Rosario Corso

Luca Cordero di Montezemolo

Rosario Corso

ACCORDO Assilea-Confindustria

insieme per creare maggiori sinergie tra l'industria italiana e il mondo del leasing

Lo scorso 14 dicembre è stato firmato da Luca di Montezemolo e da Rosario Corso l'accordo di cooperazione tra Confindustria ed Assilea, che nasce dalla opportunità di rappresentare al meglio ai diversi livelli e nelle varie sedi istituzionali, nazionali ed estere, le problematiche inerenti l'attività di leasing in tutte le sue forme - dalla locazione finanziaria al leasing operativo e al noleggio a lungo termine - promuovendo studi, ricerche e specifiche iniziative finalizzate alla promozione del prodotto leasing.

Tale accordo consentirà, pertanto, una rappresentatività "a tutto tondo" del nostro mercato presso le sedi istituzionali preposte, valorizzando a pieno così il peculiare legame con il settore produttivo e reale che caratterizza il leasing rispetto alle altre forme di finanziamento tipicamente bancarie. Ricordiamo, infatti, che il leasing si pone come il principale strumento di finanziamento a medio termine degli investimenti delle industrie.

Secondo l'ultima inchiesta ISAE sugli investimenti del settore oltre il 45% delle imprese manifatturiere nel 2005 sono ricorse al leasing per finanziare gli investimenti produttivi, con un'incidenza di tali finanziamenti sull'importo totale degli investimenti che è stata in media superiore al 20%. La percentuale di ricorso al leasing sale addirittura al 60%, se si considerano le sole imprese manifatturiere con meno di 50 dipendenti - considerate da sempre "l'asse portante del settore produttivo italiano" - che presentano una penetrazione del leasing sul finanziamento degli investimenti vicino al 40% (si rimanda per ulteriori dettagli sulla citata ricerca al relativo articolo pubblicato sul numero 6 di quest'anno della Lettera di Assilea).

In quest'ottica, l'accordo prevede il supporto di Confindustria ad Assilea nelle azioni di rappresentanza esterna sui temi ritenuti di strategico interesse per il settore del leasing promuovendo una regolamentazione di tale attività che, oltre ad essere coerente con la natura e le caratteristiche peculiari del prodotto leasing, soddisfi sempre al meglio le esigenze ed i fabbisogni delle imprese italiane che realizzano i propri investimenti in leasing. Confindustria, infatti, auspica lo sviluppo e la corretta disciplina normativa di tutti gli strumenti finanziari che possono contribuire ad incrementare ed accrescere l'attività delle singole imprese associate.

Il Presidente di Assilea verrà dunque d'ora in poi invitato a partecipare a pieno titolo alle riunioni della Giunta di Confindustria in modo così da stabilire una crescente cooperazione nella formazione e nell'orientamento delle posizioni confederali.

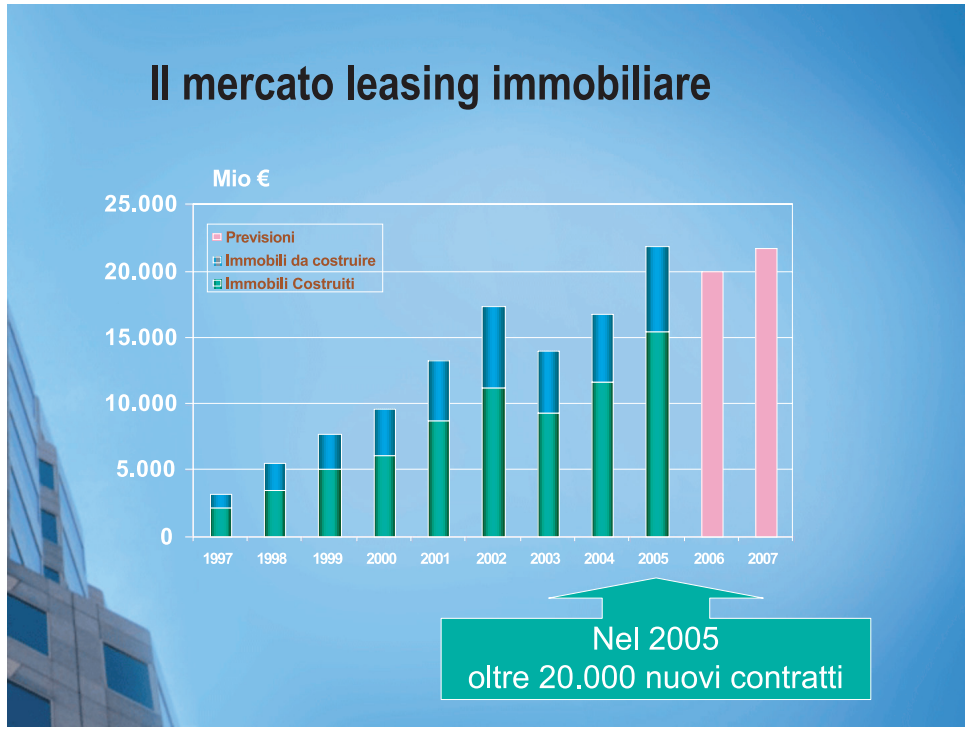
Fabrizio Marafini

ALLA RICERCA DI CERTEZZE

Pubblichiamo qui di seguito il testo integrale dell'intervento del Direttore dell'Associazione al Convegno organizzato dalla Fondazione del Notariato il 28 ottobre scorso a Milano sulle Novità nell'imposizione tributaria relativa agli immobili.

Anzitutto ringrazio la Fondazione del Notariato per l'invito a partecipare a questo Vostro Convegno. In verità, il mio non è proprio un intervento, ma piuttosto una testimonianza. Un ingegnere sul palco a parlare a un migliaio di notai c'entra come i cavoli a merenda. Vi confesso che in effetti mi sento un po' come il malato che va ad un convegno di medici specialisti a parlare della sua malattia. Non aspettatevi dunque da me molte risposte, ma semmai molte domande. Ho solo un punto di forza: la mia specifica malattia la conosco bene, come un malato ha esperienza della propria situazione meglio del proprio medico, e in questo senso Vi invito a dedicarmi qualche minuto di attenzione su quello che della mia esperienza sul prodotto leasing posso oggi provare a trasferirvi.
Comincio da una slide che - da buon ingegnere - riguarda dei numeri (v. pag. 4).

Da quando è stato emanato il primo provvedimento del 4 luglio 2006 con il quale il legislatore chiedeva indietro alle società di leasing l'IVA dedotta nel decennio antecedente, immaginandosi che si trattasse di qualche milione di Euro, ci siamo resi conto come Associazione che i numeri sul leasing è importante farli conoscere a tutti. Il leasing lo scorso anno ha consentito la realizzazione di oltre 22 miliardi di euro di nuovi investimenti immobiliari. Niente da stupirsi dunque se la stima corretta dell'IVA teoricamente da restituire ammontava a ben 15 miliardi di Euro, con effetto di quasi bancarotta sulle società di leasing e sulle imprese utilizzatrici del leasing. Ecco, in quel 4 luglio scorso, abbiamo capito che i numeri sul leasing dobbiamo farli conoscere a tutti, li dobbiamo dire in giro, perché oggi il leasing è un fenomeno economico numericamente rilevante nell'economia del nostro paese. 22 miliardi di euro di immobili compravenduti ogni anno, grazie al leasing. Anzi, per l'esattezza per 2/3 compravenduti e per 1/3 costruiti, in cui la società di leasing per



conto del cliente ha prima acquistato un'area edificabile e poi vi ha realizzato l'immobile da concedere in leasing al termine della costruzione.
E **sono numeri che interessano direttamente anche Voi notai, perché si tratta ogni anno di più di 20.000 compravendite**; un mercato dunque interessante anche per Voi ed un mercato che, come vedete dal grafico a scalini, è un mercato in crescita. Il fatto che nel 2003 ci sia stata una diminuzione è solo perché l'anno prima era stato il famoso anno della Tremonti bis. Il boom degli investimenti stimolato, quasi "drogato" dalle forti agevolazioni fiscali, aveva dato un forte impulso al leasing che ha registrato nel 2002 una performance eccezionale, tra l'altro tutta concentrata nel mese di dicembre: in cui si perfezionarono tante operazioni quante se ne facevano normalmente in un anno. Un anno dunque di anticipazioni di investimenti dal 2003 al 2002. Però, al di là di questo evento eccezionale, il mercato del leasing immobiliare è sempre stato in crescita ed è cresciuto a ritmi sostenuti fino al 4 luglio. Poi, come vedete dalla previsione di chiusura del 2006 riportata nel grafico, il settore ha dovuto superare tre mesi di quasi sostanziale blocco, fino al 1° ottobre quando è finalmente scattata l'aliquota ipocatastale ridotta, di cui parleremo più avanti. **Solo con l'avvio del nuovo regime di imposte al 2% la clientela ha infatti cominciato a superare la paura e lo sconcerto iniziali,** che l'avevano indotta - comprensibilmente - a procrastinare il perfezionamento delle compravendite ad un momento in cui la cornice di riferimento fiscale fosse stata più chiara e meno minacciosa.
Come vi dicevo quindi, le dimensioni del leasing immobiliare e degli investimenti immobiliari più in generale sono su numeri di assoluto rilievo, non solo per Voi notai. E come è abbastanza logico in questi casi, quando un mercato è in crescita e viene considerato "ricco", il fisco gli rivolge una attenzione tutta particolare. D'altronde, nell'immaginario collettivo gli immobiliaristi sono l'archetipo dei neo-arricchiti del nostro tempo, primeggiano nelle pagine dei giornali o nei talk-show televisivi. Quindi è per certi aspetti quasi logico che i legislatori fiscali ci abbiano puntato l'occhio sopra. E questo non solo il nuovo Governo, perché lo stesso Tremonti a novembre

dell'anno scorso, come ricorderete, introdusse una importante modifica imponendo di fatto l'allungamento della durata minima contrattuale dei contratti di leasing immobiliare, portandolo da 8 a 15 anni. Cosa che ovviamente riduceva la base imponibile per le imprese e in questo senso alleggeriva quella che era l'attrattività fiscale dell'operazione di leasing. Peraltro va rilevato che tale cambiamento, al di là di alcune iniziali preoccupazioni degli operatori, si è dimostrato non aver poi influito negativamente sul mercato, tant'è vero che nei primi sei mesi di quest'anno il leasing immobiliare ha continuato a crescere secondo i consueti ritmi storici a due cifre. Ritmi che derivano poi molto semplicemente dal fatto che il prodotto leasing immobiliare oramai sta diventando il nuovo "medio termine" delle banche e che quindi si afferma, non solo in funzione del più o meno positivo andamento degli investimenti nel mondo dell'edilizia, delle compravendite, ma proprio per il fatto che sta sostituendo forme di finanziamento più tradizionali quali erano il mutuo ipotecario, rispetto alle quali presenta tutta una serie di vantaggi, che non è questa la sede per illustrarli, anche perché Voi notai li conoscete già bene e a fondo.

Passata comunque la buriana dell'allungamento della durata contrattuale, il 4 luglio è arrivato quello che fra di noi abbiamo sopranominato lo "tsunami", perché obiettivamente per noi, come avete sentito prima dalla stima dei 15 miliardi di IVA da restituire, se fosse rimasto nei termini originari, sarebbe stato la fine del prodotto leasing, delle società di leasing, del mercato degli utilizzatori leasing, di tutto quanto.

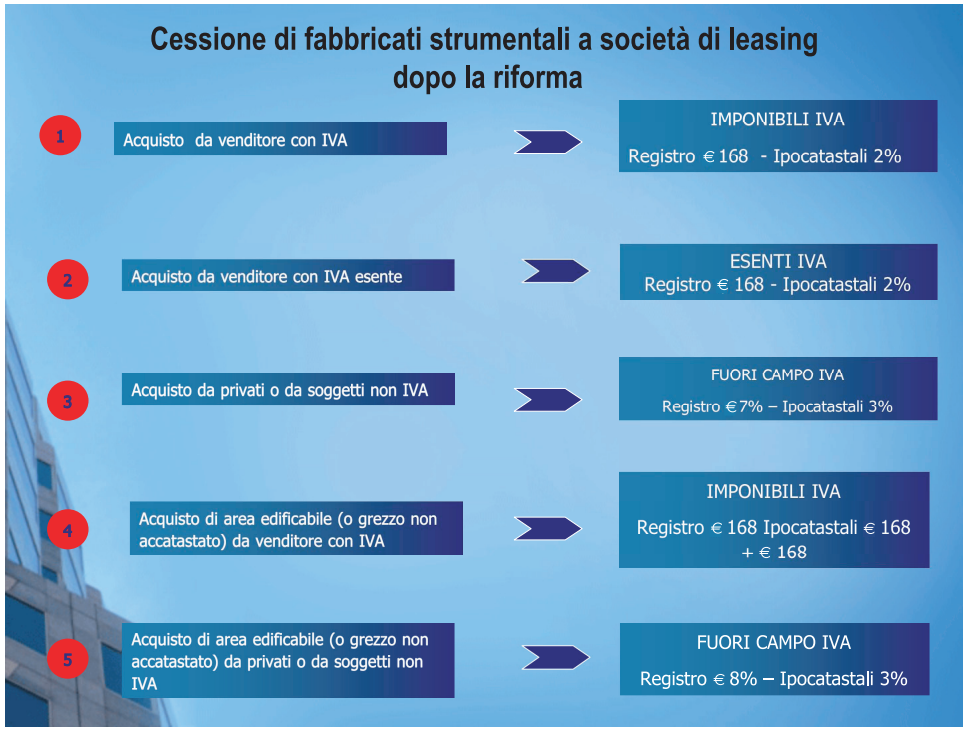
il prodotto leasing immobiliare oramai sta diventando il nuovo "medio termine" delle banche

Mantenendo tuttavia quello stile "lobbistico" un po' all'inglese a cui da sempre ci siamo ispirati, non abbiamo fatto cortei per le strade o manifesti sulle piazze mediatiche, anche perché ci siamo resi conto che probabilmente c'erano dei conteggi non fatti bene e che la volontà del legislatore non poteva certo essere la distruzione, la morte del nostro mercato. Si trattava dunque di andare ad approfondire insieme al Ministero i numeri. Ed in effetti, **fatta questa operazione di consapevolezza sulla verità delle cifre in gioco, il decreto è stato trasformato in legge secondo modalità ben diverse** che adesso andremo più approfonditamente ad analizzare.

In via più generale, dobbiamo rilevare che purtroppo il nuovo impianto ha comunque cambiato radicalmente l'impostazione della locazione finanziaria, andando a sottolineare la prima parola "locazione" rispetto alla seconda "finanziaria", in controtendenza dunque a tutta la sequela dei numerosi provvedimenti legislativi emessi negli ultimi dieci o quindici anni che avevano invece sempre sottolineato con maggiore enfasi la parola "finanziaria" rispetto alla parola "locazione".

Qui in questo caso, probabilmente più per ragioni di gettito che per ragioni di scelta filosofica o lessicale, si è sottolineata la prima. Questa scelta sta comportando (ed è il motivo per cui vedete indicati nella successiva slide, anche i più recenti provvedimenti dell'Agenzia delle Entrate, ivi compresa la prossima circolare che stiamo aspettando con grande ansia) tutta una serie di problemi di carattere procedurale ed operativo.

A tal proposito, devo subito però dire che **l'Agenzia delle Entrate è vittima come noi della situazione, nel senso che con encomiabile spirito costruttivo sta cercando in tutti i modi di aiutarci ad**



applicare al leasing un impianto normativo che gli è in molti casi del tutto estraneo.

Nella slide successiva sono sintetizzate, ma non mi ci soffermo perché le conoscete molto meglio di me, quelle che sono le possibili casistiche della cessione dell'acquisto iniziale di un immobile o di un'area edificabile.

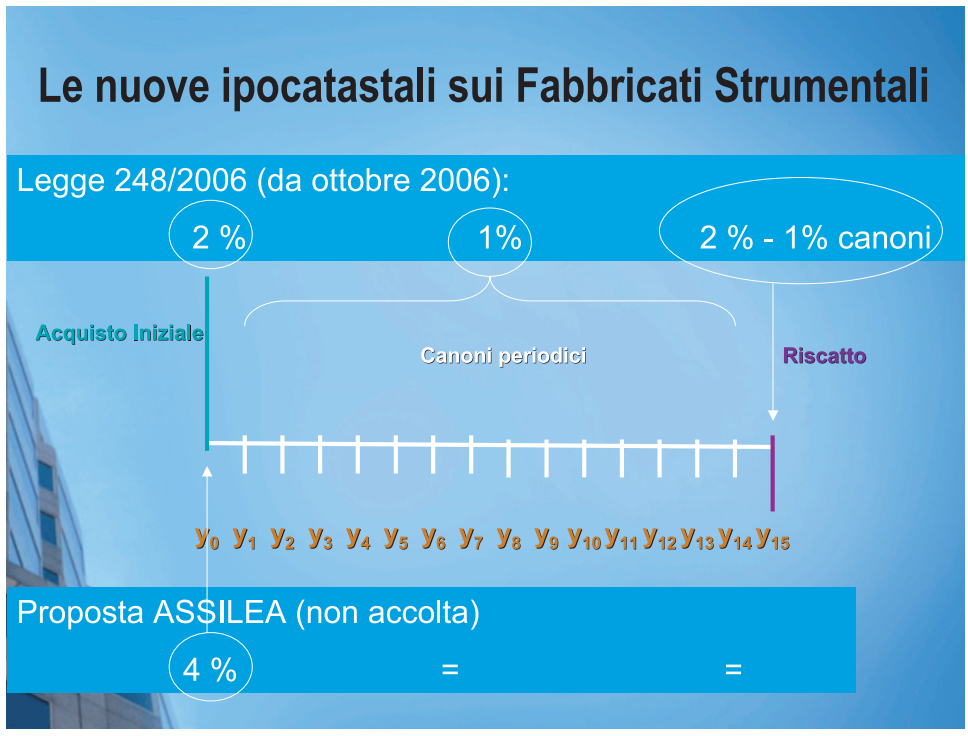
Ovviamente mi riferisco solo ai fabbricati strumentali, perché il nostro mercato è per il 99% fatto di fabbricati strumentali, le nostre controparti sono imprese, quindi il nostro vero problema era il fatto che tutte le nostre operazioni sono sempre state assoggettate ad IVA.

Permettetemi di confessarVi in proposito un mio piccolo personale disagio: da ingegnere, cioè da perfetto ignorante delle tematiche fiscali, negli anni ho cercato di colmare le mie lacune e di studiare i principi fondamentali di questa materia tributaria. Ebbene mi avevano insegnato che uno dei dogmi sacri della fiscalità era l'alternatività IVA e registro, e qui adesso mi smontano tutto, cioè mi ritrovo a dover ricominciare da capo un'altra volta. E' come quando ti hanno insegnato sin da piccolo che il pane si mangia o insieme al burro o insieme all'olio. E adesso che il fisco c'ha fame, si mette a mangiare pane burro e olio tutto insieme…..

...uno dei dogmi sacri della fiscalità era l'alternatività IVA e registro, ... E' come quando ti hanno insegnato sin da piccolo che il pane si mangia o insieme al burro o insieme all'olio

Al di là delle battute, siamo tutti consapevoli che si tratta di una scelta frutto della particolare contingenza del momento e come avete forse letto anche Voi questa stamattina sul Corriere della Sera, anche i banchieri si stanno impegnando in prima persona nel far comprendere al Paese l'esigenza di farci carico tutti di una situazione di estrema difficoltà. In parole povere, non ci sono più soldi nelle casse dell'Erario ed il fisco è così affamato da avere bisogno di mangiarsi il pane col burro e con l'olio insieme: il risultato è che ci ritroviamo anche un'imposta di registro su una transazione che è fatta con IVA.

Ne prendiamo atto. Punto e basta. Ma ritorniamo a quello che si stava verificando nel transitorio tra il 4 luglio e il 12 agosto: una situazione che per il settore del leasing si presentava molto pericolosa, perché anche dopo aver superato il problema dell'opzione IVA e quindi il problema della restituzione dei famosi 15 miliardi, restava un altro problema. Vi ricordo infatti che la struttura dell'operazione di leasing, come andremo ad analizzare un attimo più avanti, è fatta di un acquisto all'inizio e di una vendita alla fine, economicamente oltre che contrattualmente collegati fra di loro, per cui l'operazione ha nel suo insieme una sua unitarietà. **Far pagare due volte agli utilizzatori l'imposta di registro piena voleva dire spiazzare o comunque penalizzare il prodotto leasing.** Questa è una cosa su cui l'Associazione si è battuta ed alla fine (ma davvero proprio alla fine….) si è riusciti a farla capire al legislatore. La correzione è stata recepita almeno sulla fattispecie più importante e diffusa (gli immobili strumentali), anche se in realtà ci sono fattispecie residuali che



non sono state oggetto di questa correzione e che quindi risultano penalizzate. Ci auguriamo vivamente che nel proseguo della legislatura ci si possa far carico anche di queste correzioni ulteriori.
Ma oltre all'acquisto iniziale e alla vendita finale, il contratto di leasing ha una sua parte fondamentale che è la vita contrattuale per tutta la sua durata, che adesso addirittura è di 15 anni, e qui ci siamo trovati una seconda anomalia, quella che fra l'altro in questi giorni ci sta dando maggiori problemi: cioè, avere preso il nostro prodotto, che si chiamava sì locazione, ma che aveva dentro anche la parola "finanziaria", e averlo inserito dentro il contesto normativo della locazione, imponendo sui canoni il pagamento di un'imposta di registro, dell'1%, che al di là del fatto che poi alla fine la si potrà dedurre dalle imposte ipo-catastali, sta comportando tutta una serie di problemi connessi all'essere entrati - a nostro avviso impropriamente - nel regime delle locazioni; una matassa di problemi che il legislatore non aveva neanche immaginato potessero emergere in sede applicativa e che ora sta all'Agenzia delle Entrate cercare di sbrogliare.
Va doverosamente peraltro osservato che poiché l'acquisto finale da parte dell'utilizzatore non è una certezza ex-ante (ad esempio perchè l'utilizzatore può fallire), il principio della spaccatura dell'imposta in "due più due" ha una sua logica.
In verità, quando è venuta fuori questa "esigenza" - per motivi di gettito erariale - di applicare alla compravendita oggetto di un contratto di leasing anche un'imposta ipo-catastale oltre all'IVA (l'olio e il burro, di cui parlavamo prima...), come Associazione avevamo proposto un'altra soluzione, che ci sembrava la più lineare, ispirata al principio ormai consolidato della neutralità e dell'equivalenza fra leasing e acquisto diretto. La nostra proposta era semplicissima: quando si fa l'acquisto, anche se in leasing, paghi il 4% all'inizio, (esattamente come nell'acquisto diretto); dopo ovviamente non paghi niente: né durante la vita del contratto, né al momento del riscatto finale.
Era una soluzione che ci sembrava logica oltre che facile, ma che aveva un difetto fondamentale rispetto alla soluzione che poi è stata adottata: non dava subito gettito erariale in quanto non colpiva il portafoglio in essere. E visto che nel leasing si tratta di 60-70 miliardi di operazioni in portafoglio, è chiaro che aver introdotto l'1% sul pagamento dei canoni di locazione dei contratti in essere ha introdotto un immediato incasso di imposte di registro "sicure", oltre all'incasso relativo ai riscatti finali che si verificheranno nei prossimi anni su questo portafoglio in essere.
A mio avviso, quindi più per ragioni di cassa che per ragioni di filosofia, si è andati verso questa soluzione del "due", più "uno" e più "due meno l'uno già versato". Una soluzione che anch'essa comunque ha una sua logica. Vorrei essere chiaro su questo: la soluzione adottata dal legislatore è forse ingiusta, perché colpisce retroattivamente anche coloro che hanno stipulato i leasing in anni

la soluzione adottata dal legislatore è forse ingiusta, perché colpisce retroattivamente anche coloro che hanno stipulato i leasing in anni passati, ma non è affatto irrazionale, perché comunque ha interpretato l'operazione di leasing nella sua unitarietà

passati, ma non è affatto irrazionale, perché comunque ha interpretato l'operazione di leasing nella sua unitarietà. Quel 4% previsto per l'acquisto diretto lo si è spezzato in un 2% all'inizio e in un 2% alla fine; inoltre, per evitare che ci fosse un vantaggio troppo forte per il fatto che il secondo 2% lo si pagava dopo 15 anni, si è introdotta l'imposta di registro dell'1% sui canoni, che viene pagata prima durante la vita del contratto anticipando così parte dell'imposta dovuta alla fine del contratto.
Quindi l'impostazione adottata si presenta con una sua logica e può, in alcune fattispecie, addirittura portare un leggero vantaggio al leasing; ma in realtà, come andremo a valutare quando parleremo del valore su cui calcolare le ipo-catastali al momento del riscatto, la situazione non è proprio così semplice.
Sussiste per contro un leggero svantaggio sugli immobili da costruire. Ma insomma, nel complesso, con la nuova cornice fiscale si è riusciti - e questo era il nostro principale obiettivo "lobbistico" - a mantenere un regime di sostanziale neutralità dell'operazione di leasing. Certo il principio dello scomputo dell'imposta di registro dall'ipocatastale, se ci pensate è originale ed anomalo: il fatto che un'imposta venga dedotta da un'altra, in compensazione, è una costruzione ardita, direi - sotto questo profilo -quasi da ingegneri. Però, la cosa importante a mio avviso, è che la soluzione adottata conferma e sottolinea in modo direi inequivocabile la volontà e l'intenzione del legislatore di valutare l'operazione di leasing nella sua unitarietà; perché è solo in una logica di lettura unitaria dell'operazione che ha senso la previsione di dedurre l'imposta di registro pagata sui canoni dall'imposta ipocatastale dovuta al momento del riscatto.
Come Vi dicevo, ci sono però alcune tipologie di operazione - fortunatamente residuali - che risulteranno un po' frenate nel nuovo regime: i "lease-beck" per esempio che si troveranno inevitabilmente a pagare la doppia imposta; il leasing abitativo, che seppure se ne faceva ancora pochissimo, stava cominciando da qualche mese ad avere concrete prospettive di sviluppo, che adesso in questa nuova cornice sarà molto difficile perseguire.
Ma vediamo le principali questioni ancora aperte. Ce ne sono veramente tante. La prima a cui voglio accennare, seppure riguardi un numero limitatissimo di contratti, è concettualmente "rognosissima".
All'Agenzia hanno proprio il mal di testa su questo tema, cioè su che **cosa fare con tutti quegli atti che si sono verificati tra il 4 luglio e l'11 agosto**. In questo caso, la norma è cambiata radicalmente da una data all'altra: a quale cornice fiscale riferirsi? Valeva la legge di prima o la legge nuova?... Io non voglio certo entrare nel merito di una disquisizione giuridica che non mi compete e posso solo felicitarmi del fatto che le operazioni di leasing stipulate in quel periodo sono davvero poche. Le società di leasing hanno poi il problema delle fatturazioni da emettere o già emesse: qualche società era riuscita per sua fortuna ad emettere le fatture prima che entrasse in vigore il 4 luglio la nuova norma, by-passando il problema fino a quando poi è stato ripristinato il regime dell'IVA; ma c'è qualcun altro che è rimasto in mezzo al guado… E' un problema che andrà risolto, e credo - pur non essendo un giurista - che sarà una decisione comunque delicata.
Abbiamo poi una seconda questione aperta che ha poco di giuridico, ma che sotto il profilo gestionale potrebbe avere un impatto mostruoso e alla quale nessuno aveva pensato, devo dire la verità, neanche noi tre mesi fa quando è venuto fuori il discorso delle imposte di registro. Allorquando l'Agenzia ha cominciato ad impostare il pagamento telematico dell'imposta di registro sui canoni leasing ha inizialmente pensato e ragionato come se avesse a che fare con canoni di locazione,

cioè di affitto tradizionali. I canoni di locazione tradizionali hanno un importo che è sostanzialmente fisso per tutta l'annualità e che di norma alla scadenza dell'annualità viene adeguato in funzione dell'Istat, peraltro sempre e soltanto con una correzione in aumento.
I canoni di leasing sono invece in sostanza come delle rate di mutuo (non è un caso che si chiami "locazione finanziaria") e quindi, come potete immaginare, essendoci dentro degli interessi e dei parametri di indicizzazione legati al costo del denaro, ogni mese il canone di leasing cambia.
Il primo problema pratico è che il programma telematico non gestisce questo aspetto; ma questo è facilmente risolvibile adeguando la procedura. Il vero problema è che alla luce di una possibile (anche se secondo noi evitabile) interpretazione delle norme vigenti sulla locazione ordinaria, ogni mese, ovvero ogni tre-sei mesi, a seconda delle procedure di indicizzazione, le società di leasing dovrebbero stare o a chiedere il rimborso di un'imposta versata in più, o ad integrare un'imposta perché il canone è passato da 100 a 100,5.
È un problema stupido se volete, ma di una gravità operativa enorme e speriamo dunque che, in sede di circolare, l'Agenzia delle Entrate riesca a fare propria una diversa interpretazione applicativa delle norme, perché noi altrimenti davvero non sapremo come pagare queste nuove imposte.
Tra l'altro questa questione sulle indicizzazioni ci sta di fatto bloccando, e ne farò un cenno poi proprio in chiusura, anche la possibilità di fare il pagamento anticipato su tutta la durata contrattuale in un'unica soluzione; un'ipotesi di lavoro che, al di là dello sconto (sostanzialmente pari all'equivalenza finanziaria agli attuali tassi mercato del pagamento anticipato rispetto al differito), avrebbe per le società di leasing un grande vantaggio procedurale. Infatti, se l'imposta viene pagata una volta sola durante i 15 anni della vita contrattuale, la relativa gestione risulta grandemente semplificata: basta ricordarsi, quando si stipula un contratto, di pagare anche questa imposta e poi – fino al riscatto finale – ci si può "dimenticare" del problema. Ma se invece resta aperto il problema delle indicizzazioni, cioè se ogni mese le società di leasing dovessero comunque stare a pagare le piccole differenze di canone dovute all'indicizzazione, ovviamente non si avrebbe alcun vantaggio gestionale nel pagare anticipatamente l'imposta di registro su tutta la durata del contratto.
Esiste ovviamente anche qui una casistica fortunatamente davvero residuale, perché - come Vi dicevo - dal 4 luglio al 30 settembre, operazioni di leasing se ne sono stipulate poche. Però qualcuna si è stipulata e in questo caso i contratti di locazione non sono stati registrati, perché nessuno sapeva (nemmeno gli uffici del registro locali) nulla sul da farsi. La normativa è d'altronde ancora oggi in fase di attuazione, in una situazione che potremmo chiamare "law in progress", storpiando così l'espressione inglese "work in progress": tanto oramai le leggi da un po' di anni si fanno per l'appunto "in progress", tirando fuori una prima bozza e poi man mano correggendola ed affinandola per progressive approssimazioni, anche alla luce degli effetti (spesso inattesi) che l'applicazione della nuova norma gradualmente fa emergere.
In questa situazione, la cliente la che ha comunque deciso di stipulare un contratto di leasing in questo periodo, magari costretta dall'imminente scadenza del preliminare di compravendita o da situazioni di questo genere, **non è che** la

questa questione sulle indicizzazioni ci sta di fatto bloccando

possiamo andare a penalizzare solo perché non è rimasta ad aspettare l'emanazione delle circolari interpretative. Dobbiamo semplicemente chiederle di pagare l'imposta oggi, nel rispetto del nuovo regime e delle procedure operative nel frattempo venutesi a chiarire, **senza però applicarle sanzioni o interessi.**

Vi facevo prima cenno al problema degli immobili da costruire, che sono una fetta importante del nostro mercato, più o meno un terzo dei volumi. In questo caso ad esempio non è ancora stata definita la modalità di registrazione da seguire, perché nel momento in cui io stipulo ovviamente non so qual è l'ammontare del canone, perché non so qual è il valore del bene alla fine della costruzione. Una ipotesi che a noi pare ragionevole è quella di considerarlo un contratto con condizione sospensiva, da registrare a tassa fissa, e poi al momento in cui viene completata l'opera e viene messo in decorrenza il contratto, pagare a partire da quel momento l'imposta di registro. Però è una prima ipotesi di lavoro, un'interpretazione applicativa su cui auspichiamo che l'Agenzia ci fornisca il proprio parere e le opportune indicazioni; indicazioni che ovviamente interessano anche a Voi notai, perché questi contratti spesso vengono registrati presso di Voi.

Un ultimo brevissimo cenno sulle pertinenze. Ho sentito che ne avrete già parlato in mattinata: io credo non ci siano dubbi sul fatto che il capannone attrae nel proprio regime l'eventuale foresteria di pertinenza.

Ed arriviamo infine all'ultimo grande problema che invece rimane ancora aperto. Un problema difficile da risolvere solo in via interpretativa e che quindi lascia in una situazione di incertezza sia la clientela che le società di leasing che sono -con essa - corresponsabili nel pagamento dell'imposta. La questione è: su quale valore alla fine del contratto di leasing bisogna pagare quel 2% di ipocatastali? Questo è il dilemma. Le risposte giuridicamente possibili sono varie e conseguentemente vari sono i comportamenti che si cominciano a cogliere sul mercato. Si può affermare che è il valore commerciale dell'immobile come se fosse libero? Oppure è il prezzo di riscatto indicato in atto? È il costo originario dell'immobile ovvero il valore finanziato (che sostanzialmente coincide con il costo originario). Oppure, e anche qui in sostanza coincide con il costo del bene, si deve fare riferimento alla sommatoria dei canoni al netto degli interessi più il prezzo di riscatto ?

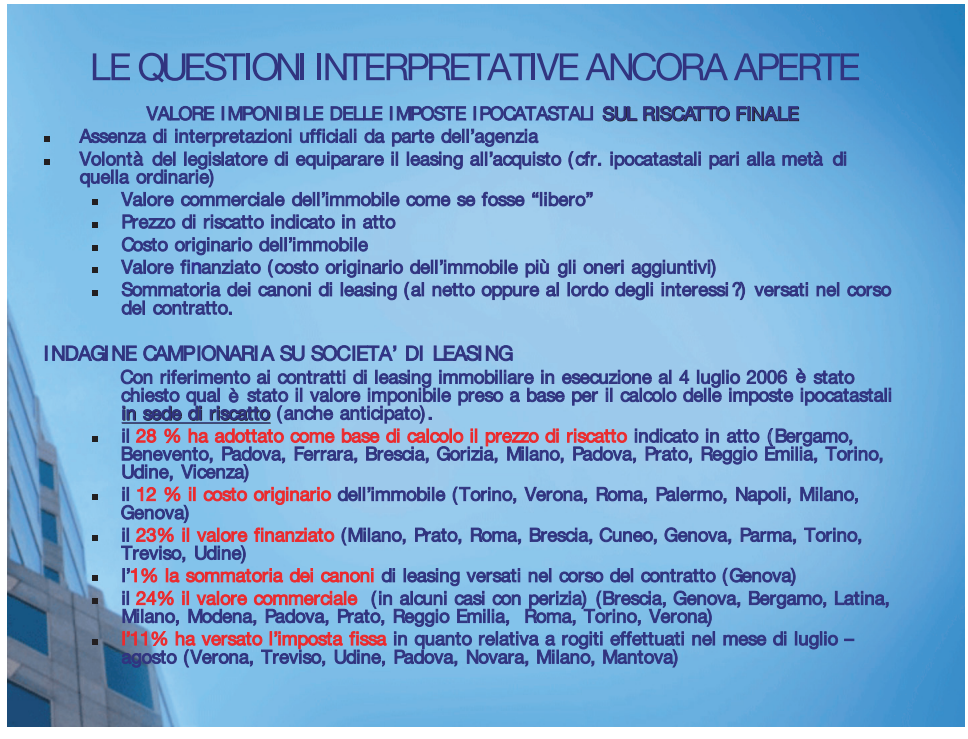
su quale valore alla fine del contratto di leasing bisogna pagare quel 2% di ipocatastali?

Qui: o viene fuori un'interpretazione ufficiale (dell'Agenzia o del legislatore) o veramente dire qual è la soluzione giusta sarà complicato.

Nello stato normativo in cui oggi ci troviamo, se io - che non sono un giurista - dovessi dire qual è l'unica strada giuridicamente percorribile, secondo me è quella del valore di riscatto, perché quello è l'unico prezzo a cui l'immobile è commercializzabile stante il vincolo contrattuale da che grava su di esso; il valore di riscatto è infatti l'unico prezzo, a cui quel determinato immobile in quel determinato momento può essere venduto. E non a caso quello è il prezzo su cui si paga anche l'IVA.

Devo però al tempo stesso dire che tuttavia questa interpretazione - se la giudico con la mia logica da ingegnere - non è giusta. Lo ribadisco, è solo una mia personalissima opinione, che per certi versi va contro l'interesse "egoistico" dei nostri clienti che certamente sarebbero ben contenti di pagare l'imposta di registro sul prezzo di riscatto. Dico però che non è giusta perché il legislatore - come sottolineavo

prima - ha costruito la nuova cornice normativa in una visione "unitaria" dell'operazione, l'unica nella quale si spiega la sostituzione del 4 iniziale con un 2+2.
Quindi, **a mio davvero modesto avviso, l'unica risposta coerente con la ratio originaria del legislatore è quella del costo del bene originario**, (ovvero, il che è lo stesso, del valore finanziato, oppure della sommatoria dei canoni al netto degli interessi). In altre parole, quello che dico è che si tratta di un'imposta che concettualmente comunque va riposizionata nel momento iniziale. Però questi come vedete sono tutti sofismi da ingegnere, da economista, mentre la norma - ad oggi - va applicata ed interpretata secondo una logica più fermamente e letteralmente giuridica; una logica che mi sembra conduca inevitabilmente all'assunzione del prezzo di riscatto quale bene imponibile dalle ipocatastali finali.
Al fine di capire quali sono i comportamenti e le scelte interpretative che nel frattempo si stanno cominciando ad affermare, la nostra struttura Associativa ha realizzato, proprio in vista di questo convegno, una veloce rilevazione campionaria fra le nostre Associate per capire cosa è successo in questi due/tre mesi. Non ci sono stati ovviamente molti riscatti, perché molti clienti hanno proposto alle società di leasing: "qui nessuno sa esattamente cosa fare, per cui ritardiamo il riscatto finale di qualche mese e vediamo nel frattempo che succede". Qualcun altro invece ha voluto o dovuto andare avanti secondo le tempistiche contrattualmente previste. Come vedete nella slide successiva - e queste sono indicazioni Vostre, cioè sono risposte di scelte fatte d'intesa con i vari notai nelle varie località che sono indicate - il 28% dei notai ha scelto il prezzo di riscatto (e questo mi conforta sul buon senso delle mie precedenti considerazioni).
Poi ci sono altre due scelte sostanzialmente identiche: il 12% dei notai ha adottato il costo originario e un altro 23% il valore finanziario (che in pratica è equivalente perché il costo finanziario aggiunge al costo originario dell'immobile solo le spese della perizia o cose di questo genere). Come vedete anche questa percentuale è significativa ed evidenzia come molti di Voi hanno - come me - interpretato la situazione in una logica di unitarietà dell'operazione. C'è anche una



casistica pari all' 1%: qualcuno che ha utilizzato il criterio della sommatoria dei canoni e del valore di riscatto, andandosi a ripescare la vecchia regoletta dell'INVIM, che chi ha memoria storica sul leasing conosce bene. Qualcuno infine - ed è il residuale 24% dei notai - ha assunto il valore commerciale intendendo per quest'ultimo il valore del bene come se fosse libero; quindi magari si è fatta una perizia sull'immobile per poter supportare il valore assunto ai fini fiscali e si è pagato su questa cifra, che forse era anche inferiore, io mi immagino, al valore del costo bene originario.

Nell'indagine viene infine censito anche qualche caso di versamento dell'imposta fissa, perché ci sono alcuni atti che sono stati fatti nel mese di luglio, o più precisamente fra il 4 luglio e l'11 agosto quando non c'era IVA.

In conclusione, ci troviamo in una situazione di grande incertezza, che si riflette nei comportamenti concreti. Io mi auguro davvero che questa incertezza possa risolversi in tempi brevi, perché il problema più grave deriva da quella parola che Vi ho citato prima: INVIM. A noi società di leasing la parola INVIM è strettamente correlata con un'altra parola: contenzioso. A noi di stare a litigare con l'Erario su un'imposta che poi – diciamocelo – deve per contratto pagare il cliente, davvero non ci và. In questa ottica, saremmo ben favorevoli a che il legislatore decidesse anche un valore superiore al prezzo di riscatto (com'è ad esempio il costo del bene), purché si abbia in cambio la certezza che quando si paga questa imposta, alla fine sia stata assolta in via definitiva e certa, senza che ci si debba trovare dopo tre o quattro anni a discutere coll'Ufficio di registro locale perché il valore dell'immobile era secondo loro un altro.

ci troviamo in una situazione di grande incertezza, che si riflette nei comportamenti concreti

Nel corso dell'indagine campionaria abbiamo fatto anche qualche domanda sull'aspetto della registrazione, e qui il quadro che emerge è davvero desolante, perché di fatto l'unica registrazione che le società di leasing sono riuscite a fare è stata realizzata tramite un notaio. In pratica, se uno in questi giorni va agli uffici di registro, si rende conto che anche loro stanno aspettando le necessarie istruzioni e che quindi non sono assolutamente in grado di dire che cosa e come registrare il contratto. Ma su questo ultimo aspetto, la soluzione dovrebbe essere ormai imminente e credo che nel giro di dieci-quindici giorni dovremmo finalmente avere dall'Agenzia delle Entrate un quadro di certezze operative, almeno sull'imposta di registro sui canoni. Anche perché in teoria già dalla settimana prossima le società di leasing dovrebbero iniziare ad effettuare il pagamento telematico delle imposte di registro sugli oltre 100.000 contratti di leasing in portafoglio; un adempimento - speriamo non solo in teoria - che dovremo secondo le disposizioni dell'Agenzia, concludere entro la fine di novembre.

A tal proposito, anche se mi immagino da solo che la questione dell'aspetto telematico probabilmente Vi interessa poco, "la lingua batte dove il dente duole" e non riesco a non aggiungere qualche altra "doleance" alla lunga lista che fin qui Vi ho presentato. Le società di leasing più grandi hanno in portafoglio 10.000, 15.000, 20.000 contratti; ebbene, sulla base della procedura vigente, si dovrebbero ad esempio andare a reperire nelle pratiche in archivio informazioni quali i dati catastali che bisognerebbe

poi inserire dentro la procedura telematica.
Quest'ultima d'altronde è nata ed è cresciuta nel mondo delle locazioni ordinarie e l'Agenzia si ritrova con un impianto informatico spesso del tutto inadatto ed incoerente con il prodotto leasing. Prendo un altro esempio: il tracciato prevede al massimo 10 annualità, mentre per legge i contratti di leasing ormai devono essere spesso superiori a 15 anni. **Sarà pertanto necessario procedere con urgenza a numerosi adeguamenti della procedura telematica originaria;** che non si limitano all'aggiunta di un nuovo codice di aliquota, ma che derivano dal fatto oggettivo che tecnicamente l'operazione di locazione finanziaria è diversa da una locazione normale.
Un altro esempio di problematica che normalmente non si verifica nella locazione ordinaria, e che quindi non è prevista dalla procedura telematica: i c.d. contratti multi cespite.
Vado a chiudere con un ultimo tema che per noi è fondamentale e che è anche emblematico della tragicomicità della situazione in cui ci troviamo. Con la nuova normativa, oggi le società di leasing sono di fatto obbligate alla registrazione del contratto (che prima era dovuta solo in caso d'uso) e conseguentemente a pagare una bella cifra per l'imposta di registro a fronte di un servizio, quello della registrazione, che la procedura telematica però oggi non consente. Ovviamente non è colpa dell'Agenzia, perché non è certo possibile in tre giorni o in tre mesi mettere in piedi una procedura di questo genere. Ma questa attuale limitazione nell'acquisizione del consueto servizio di registrazione, e quindi della data certa, si manifesta proprio in un momento in cui invece, alla luce delle modifiche intervenute nel codice di procedura civile a partire dal 1° marzo, la data certa è diventata un elemento essenziale e fondamentale dell'efficacia della garanzia derivante dalla proprietà dell'immobile. Ci sono molte società che stavano già pensando - prima della manovra di luglio - di stabilire come regola di comportamento interno, la registrazione di tutti i nuovi contratti di locazione immobiliare, presso il notaio. Potenzialmente Vi ricordo che si tratta di circa 20.000 contratti l'anno.
Perché questo? Per due ovvi motivi: il primo, perché a partire dal 1° marzo, un contratto registrato presso il notaio è un titolo esecutivo, quindi per andare a riprendersi l'immobile, nei casi malaugurati in cui il cliente non paga, la procedura per la restituzione dell'immobile è estremamente più semplice e veloce. Se a questo ci aggiungete che **la nuova fallimentare ha anche finalmente chiarito quale sia il meccanismo procedurale con cui si regolano gli interessi fra il fallito e la società di leasing,** capite bene come nell'area delle patologie contrattuali si è finalmente arrivati a introdurre un po' di buon senso e di efficienza. Però per avvantaggiarci davvero di questa efficienza, le società di leasing hanno bisogno di avere la data certa sul contratto. E **paradossalmente adesso siamo in una situazione in cui la registrazione è obbligatoria (oltre che onerosa), ma la data certa la procedura telematica non ce la dà.**
Un secondo aspetto che certamente Vi interessa sotto il profilo operativo è che laddove si riuscisse, come noi ci auguriamo, a risolvere il problema della possibilità di pagare anticipatamente tutta l'imposta sul contratto per tutta la durata del contratto, senza trascinarsi dietro tutti quei problemi delle indicizzazioni, le società di leasing si potrebbero togliere in un colpo

dal 1° marzo, un contratto registrato presso il notaio è un titolo esecutivo

solo presso il notaio tutte le incombenze fiscali attraverso una procedura semplice e pulita: si registra il contratto, si scrive nel contratto qual è l'imposta di registro che si paga, si dà l'incarico al notaio di pagarla telematicamente, e si ha soprattutto l'enorme vantaggio che fra 15 anni, quando dovremo andare a dimostrare quant'è l'imposta di registro da dedurre dalle imposte ipocatastali sul riscatto finale, si sa subito quant'è e si ha già in allegato al contratto originario la prova che è stata pagata. Perché altrimenti Vi immaginate fra 15 anni quanti pezzi di carta le società di leasing dovranno portarVi per dimostrare quante sono state le imposte di registro pagate nel corso della vita contrattuale; non oso pensare all'ipotesi in cui non si fosse risolto il problema delle indicizzazioni mensili.

Per concludere: questo è il quadro dei "dolori" che da malato sono venuto a raccontarVi. Ovviamente per fortuna **nella vita non ci sono solo dolori** ed in questo senso voglio rassicurarvi: **dal 1° ottobre, il mercato del leasing immobiliare ha ripreso a lavorare ai suoi ritmi soliti.** Quello che però ci tengo a sottolineare con Voi è questo: le società di leasing temono solo un grande spettro, che è lo spettro di tutti coloro che investono, cioè l'incertezza. **L'incertezza è "un freno a mano"** che si può e si deve tenere tirato solo quando si deve stare fermi. Paradossalmente, una norma sbagliata ma certa è quasi meglio di una norma giusta ma incerta.

Paradossalmente, una norma sbagliata ma certa è quasi meglio di una norma giusta ma incerta

Proprio in questi giorni stiamo assistendo - sulla fiscalità delle auto aziendali - ad una soluzione normativa in cui il legislatore, nella "law in progress" di turno, ha addirittura istituzionalizzato l'incertezza. Sulle auto aziendali, siccome non si sa ancora esattamente quale sarà l'aliquota di indeducibilità che la Commissione Europea accetterà nella trattativa in corso con l'Italia, si è detto alle imprese: per il momento, non Vi potete dedurre (o Vi potete dedurre solo in piccola parte) i costi legati alle auto, poi, se riusciremo a ottenere qualcosa dalla Commissione, rifaremo i conteggi e ne riparleremo. Ovviamente questa che Vi sto dando è una lettura critica della parte del bicchiere mezzo vuoto. Si potrebbe correttamente enfatizzare il mezzo pieno e sottolineare con soddisfazione che il legislatore, resosi conto del rischio di deprimere il mercato delle "auto aziendali", ha manifestato in modo esplicito e formale la propria volontà di "aggiustare il tiro" nei prossimi mesi: un'altra "law in progress".

Quello che a me non piace di questa soluzione è che così si istituzionalizza addirittura l'incertezza. La conseguenza pratica di questa svolta sarà che le imprese – a meno di non essere costrette - rinvieranno le proprie decisioni di investimento fino a quando il quadro fiscale non sarà di nuovo chiaro, privo di incertezza. E questo per un paese che vuole, come tutti vogliamo, crescere, svilupparsi e competere, io credo che l'incertezza sia il male peggiore.

Vi ringrazio dell'attenzione.

Beatrice Tibuzzi

Inchiesta Promotor presso i concessionari

A seguito dell'intervista ad Angelo Colaneri che abbiamo pubblicato sullo scorso numero, continua il viaggio di Assilea nel mondo dei "concessionari". Riportiamo di seguito una lettura dei risultati di un'indagine sul leasing promossa d'intesa con Assilea dal Centro Studi Promotor presso i concessionari auto.

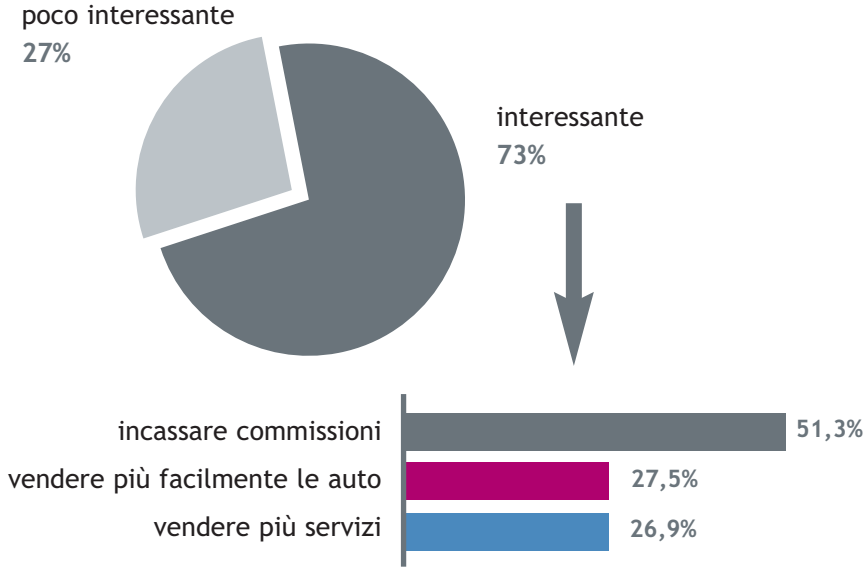
"Si fidi, dipende molto da noi!" Era questo il monito con il quale Angelo Colaneri chiudeva l'intervista pubblicata nello scorso numero della Lettera di Assilea … Dunque, al fine di poter accrescere le formule di collaborazione con questa importante categoria di operatori è necessario partire dall'analisi di quanto risulta dalla recente inchiesta di Promotor presso i concessionari pubblicata sul numero di novembre della rivista mensile Dati e Analisi della stessa Promotor (numero che è uscito in corrispondenza con il Motor Show, il principale tra i tanti eventi di successo promosso da tale organizzazione).

Alcuni segnali di allarme…

Preoccupanti segnali di allarme provengono dal fatto che quasi la metà degli intervistati (46%) dichiara che, negli ultimi tre anni la quota di autovetture finanziata in leasing è diminuita, una percentuale pari al 39% dichiara che tale quota è rimasta costante, mentre solo il 15% ha la percezione di una crescita del peso del leasing. Guardando al futuro: ben il 29% degli intervistati ha dichiarato che il proprio impegno per la vendita dei servizi di leasing diminuirà, a fronte di un 51% di concessionari che dichiara l'intenzione di mantenere tale impegno costante e un contenuto 20% che, invece, ha intenzione di incrementarlo.

La collaborazione con le società di leasing rappresenta una opportunità interessante per i concessionari?

Per il 27% dei concessionari il leasing non è un'opportunità interessante o particolarmente interessante. Il principale motivo d'interesse (51,3%) indicato dai concessionari alla collaborazione con le società di leasing è rappresentato dalle provvigioni, un 27,5% indica tra i motivi d'interesse quello di riuscire a vendere attraverso la formula finanziaria del leasing un maggior numero di auto, un ulteriore 26,9% segnala anche l'opportunità che il leasing dà di arricchire l'offerta di servizi.



fonte: Centro Studi Promotor

I rapporti tra concessionari e società captive

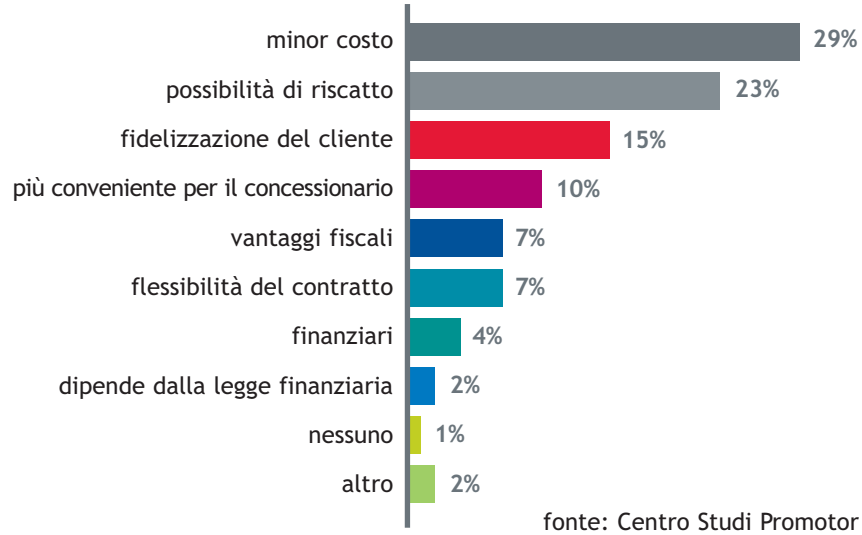
Il 31% dei concessionari vende solo i servizi delle società di leasing delle case rappresentate (società captive), il 23% vende solo i servizi di altre società di leasing e quasi la metà li vende entrambi. Sia per la formula "leasing" che per quella del "noleggio a lungo termine" è piuttosto elevata (51% nel primo caso e 48% nel secondo caso) la quota di società captive che presenta offerte appositamente predisposte per le vetture della casa madre e quindi in una logica di promozione soprattutto della vendita dell'auto.

I servizi: la nota dolente!

Il 90% degli intervistati prevede che la vendita di leasing nel prossimo futuro risentirà dell'aumento delle auto acquisite in noleggio a lungo termine…ma qual è il principale nodo su cui si fonda la maggiore competitività del noleggio a lungo termine rispetto al leasing? Tra i principali vantaggi che il leasing offre al pubblico rispetto al noleggio a lungo termine vengono segnalati innanzitutto il mino costo (29%) e poi la possibilità di riscatto dell'auto (23%). Il leasing viene visto anche come una buona soluzione per fidelizzare il cliente (15%). La minore offerta di servizi da parte del leasing è, invece, considerata come il principale punto debole dell'offerta di tale prodotto rispetto al noleggio a lungo termine (31% delle risposte).

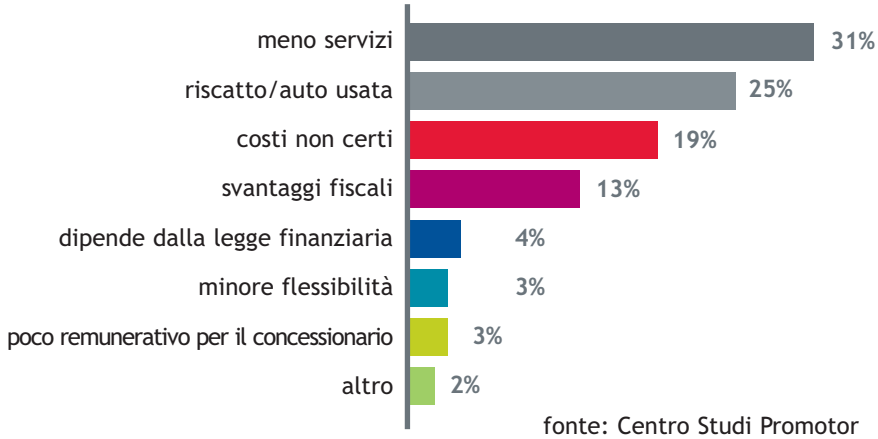
Ed in effetti dalle risposte ad un'altra apposita domanda del questionario Promotor, risulta che il 69% dei contratti di leasing collocati dai concessionari sono soltanto e puramente finanziari. Solo l'8% comprende anche i servizi commerciali (manutenzione, gomme, ecc.), il 14% servizi assicurativi e il 9% servizi commerciali e assicurativi

Vantaggi del leasing rispetto al noleggio a lungo termine (risposte spontanee)



fonte: Centro Studi Promotor

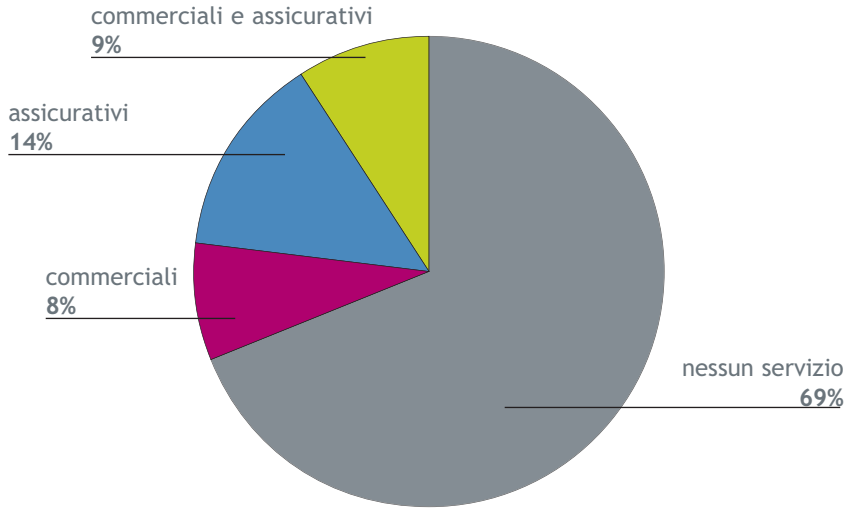
Svantaggi del leasing rispetto al noleggio a lungo termine (risposte spontanee)



fonte: Centro Studi Promotor

Al di là delle legittime ed interessanti considerazioni dei concessionari, resta però a nostro avviso ancora legittimo il dubbio se questa situazione sia la risultante di una scarsa disponibilità ad arricchire l'offerta da parte delle società di leasing o non piuttosto di un ancora limitato reale interesse della clientela leasing ad usufruire di servizi accessori ancora considerati troppo costosi e non indispensabili per la gestione della propria autovettura (perché con il leasing, rispetto al noleggio, l'autovettura è considerata "propria" da subito).

Servizi venduti insieme con il contratto di leasing finanziario



Fabio Pugini - MCC

Comitato immobiliare Leaseurope: "Kick-off meeting a Roma"

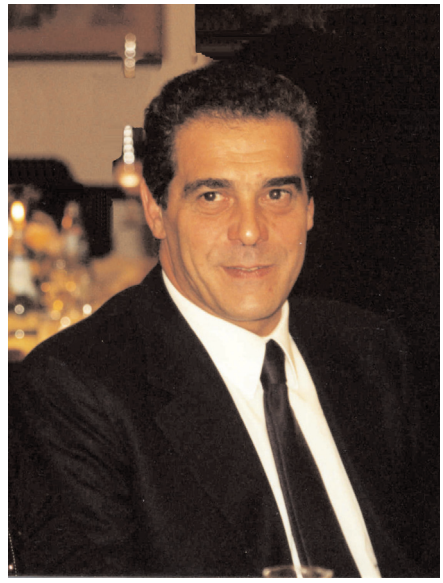
L'interesse per il leasing immobiliare non riguarda solo il nostro paese ma si sta progressivamente diffondendo in Europa. Non sono solo i numeri ad affermarlo, sebbene l'incremento del 31% tra 2004 e 2005 dei volumi di nuovo stipulato lasci pochi spazi alle interpretazioni, ma anche la crescente attenzione che la Federazione europea del Leasing, Leaseurope, sta dedicando a questa forma di finanziamento.

L'iniziativa più recente in ordine di tempo è la costituzione di uno Steering Group appositamente rivolto allo sviluppo di conoscenze specifiche sul tema e all'approfondimento di problematiche transnazionali relative al prodotto. La guida di questo Steering Group, che già conta circa venti membri provenienti da una dozzina di paesi europei, è stata affidata non casualmente a un esponente Italiano, l'ing. Paolo Alberto De Angelis, Consigliere Assilea, Amministratore delegato di FinecoLeasing e Vice Direttore Generale di MCC, entrambe aziende del Gruppo Capitalia. La scelta di Leaseurope, infatti, è volta a riconoscere e valorizzare il grande rilievo del mercato italiano del leasing immobiliare nel contesto europeo. In effetti quello nazionale rappresenta notoriamente un *unicum* nel panorama comunitario, dove il primato del nostro paese in questo business è evidente: il mercato italiano del leasing immobiliare è il primo nella Comunità Europea sia in termini di outstanding, con 62 miliardi di euro nel 2005, sia per volumi di nuovo stipulato, con 22 miliardi di euro nel 2005. Per avere dei termini di paragone si consideri che il volume d'affari del leasing immobiliare italiano rappresenta il 30% del totale in termini di outstanding e il 48% in termini di nuovi affari ogni anno in Europa. La Germania e la Francia, molto distaccate in seconda e terza posizione rispettivamente, presentano mercati non superiori ad un terzo di quello del nostro "Bel Paese".

L'obiettivo dichiarato dello Steering Group è duplice. Da un lato, come accennato, costruire un *know-how* comune sul leasing immobiliare approfondendo le peculiarità del quadro normativo-fiscale e il contesto di mercato di ciascuna realtà nazionale. La condivisione delle esperienze e delle *best practice* nazionali è l'elemento costitutivo chiave di questo processo a cui i partecipanti dello Steering Group sono chiamati a contribuire attivamente. Dall'altro lato il Gruppo di Lavoro si è posto come obiettivo quello di individuare i potenziali di business, le prospettive di crescita e di sviluppo, le opportunità di diversificazione e rafforzamento degli affari attraverso la definizione

di potenziali orizzonti strategici del mercato del leasing immobiliare in Europa.

Il primo incontro, inteso primariamente alla presentazione dei partecipanti al Gruppo di Lavoro e alla condivisione degli obiettivi da perseguire, si è svolto a Roma presso la sede dell'Assilea, che agisce da naturale coordinatore tra Leaseurope, le varie associazioni nazionali del leasing e i membri della commissione immobiliare. L'incontro, svoltosi in un clima di grande interesse e spirito di collaborazione il 10 Novembre scorso, ha già rivelato la ricchezza in diversità dei mercati europei e sollevato una molteplicità di temi da approfondire inattesa e difficilmente prevedibile alla vigilia. L'agenda dello Steering Committee, quindi, si prospetta decisamente ricca di contenuti… A nome del nuovo Comitato, ringraziamo dunque Assilea per la sua ospitalità e Leaseurope per la fiducia accordata e raccogliamo con piacere da entrambe i calorosi auguri di "buon lavoro" con l'obiettivo di poter contribuire proficuamente, tramite l'impegno in questa nuova iniziativa, agli ulteriori sviluppi dell'attività degli operatori nazionali e internazionali del leasing immobiliare.



Paolo Alberto De Angelis,
Consigliere Assilea,
Amministratore Delegato di
FinecoLeasing,
Vice Direttore Generale di MCC e
Presidente del Comitato Leaseurope
sul Leasing immobiliare

Beatrice Tibuzzi

Tempo di consuntivi e previsioni: un ottobre che fa tornare il sorriso...

In un momento, quale quello di fine anno, in cui si "tirano le somme" e si "azzardano" (espressione nelle attuali circostanze quanto mai opportuna) previsioni per l'anno che verrà, i risultati positivi del mese di ottobre, con una crescita che si riposiziona vicino ai livelli "pre-Tsunami" della prima metà dell'anno, tornano a farci sperare.

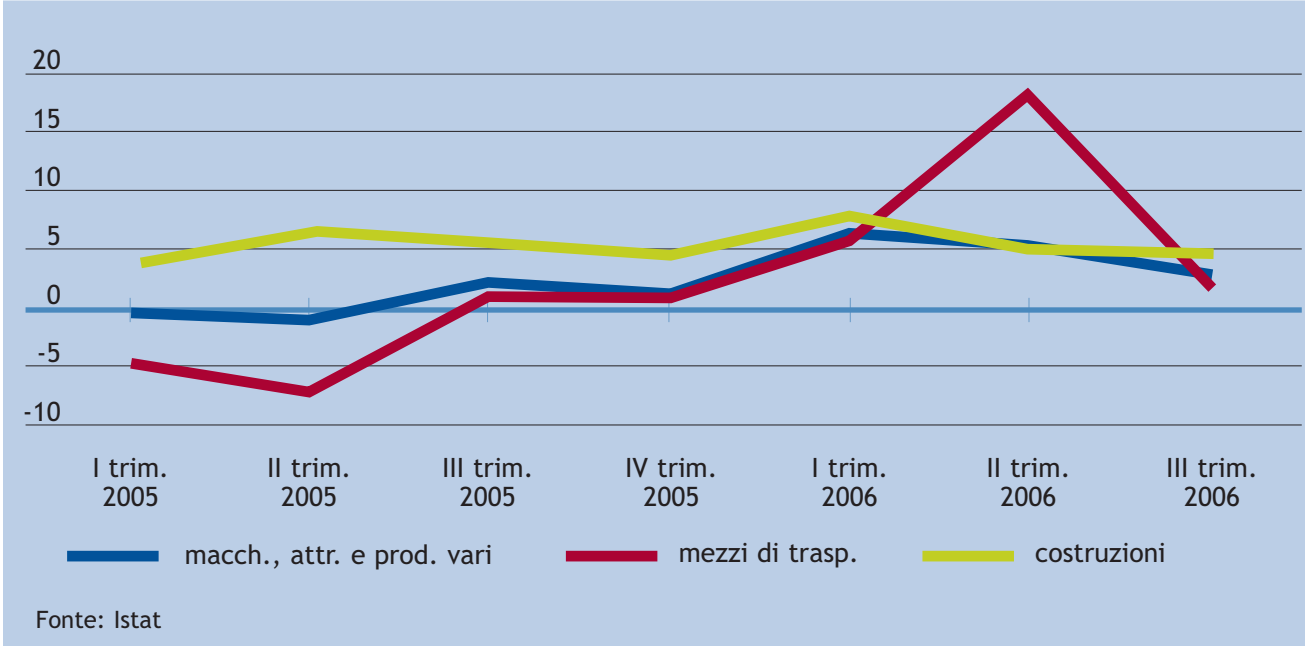
Ripercorrendo la dinamica dello stipulato nel 2006, ricordiamo che i risultati del primo semestre, con una crescita "a due cifre" sembravano confermare il trend già registrato nel 2005 (+16%), in presenza, fra l'altro, di una ripresa degli investimenti anche in quei comparti, quali auto e strumentale, che avevano conosciuto un rallentamento nell'ultimo anno (fig. 1).

Dopo la prima manovra fiscale di luglio scorso, lo stipulato immobiliare aveva poi segnato una pesante battuta di arresto con un conseguente rallentamento della dinamica dell'intero settore leasing che, a settembre, registrava un incremento dello stipulato pari solo al 4%, rispetto ai nove mesi dell'anno precedente. I dati di ottobre mostrano finalmente una ripresa dello stipulato leasing immobiliare che riporta l'intero settore del leasing ad un +9% rispetto allo stesso periodo del 2006.

Guardando più nel dettaglio i trend dei singoli comparti è importante sottolineare, oltre alla già citata performance dell'immobiliare (fig. 2), la netta ripresa del comparto strumentale, che, a prescindere dal rimbalzo tecnico del 2004 che era seguito al forte calo "post Tremonti-bis" aveva registrato una sostanziale stasi negli ultimi cinque anni (fig. 3). Rispettivamente i due comparti chiudono il mese di ottobre con un +6,0% (leasing immobiliare) ed un brillante +13,0% (leasing strumentale).

L'andamento del settore auto continua a registrare, come lo scorso anno risultati importanti nei sotto comparti del leasing su veicoli commerciali e industriali e del renting. Lo specifico segmento delle autovetture,

Figura 1 - Andamento trimestrale degli investimenti a valori correnti
(var. % sul trimestre corrispondente dell'anno precedente)



Fonte: Istat

Figura 2 - Andamento mensile del Leasing Immobiliare
(var. % rispetto al mese corrispondente dell'anno precedente e stipulato mensile in migliaia di euro)

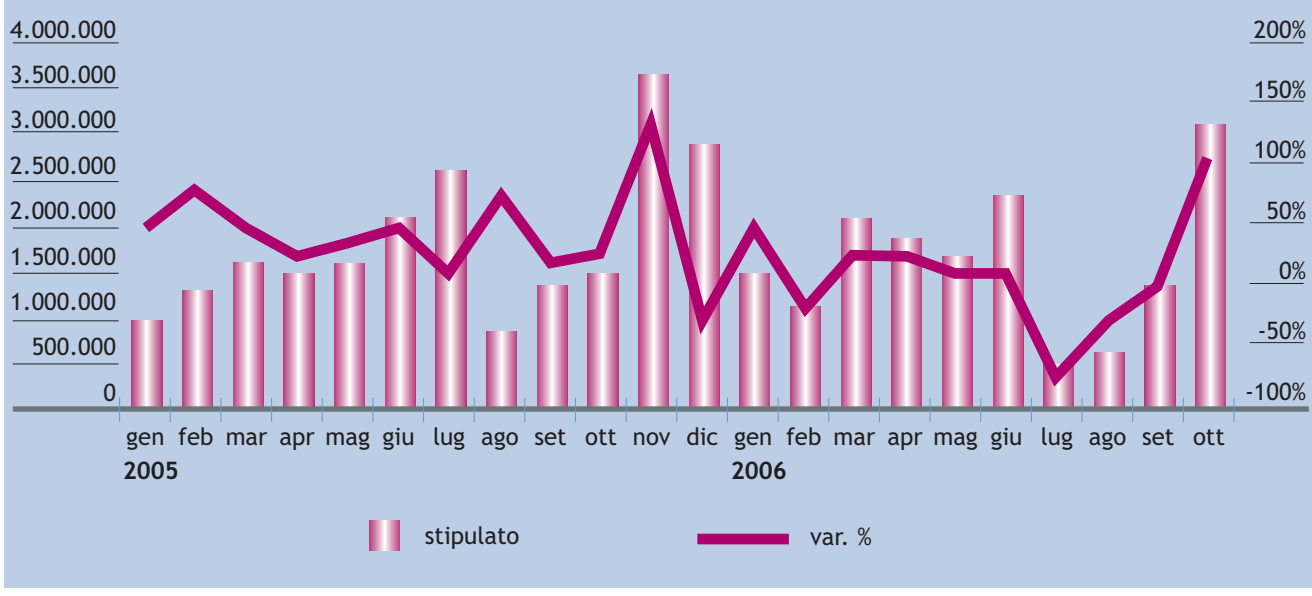
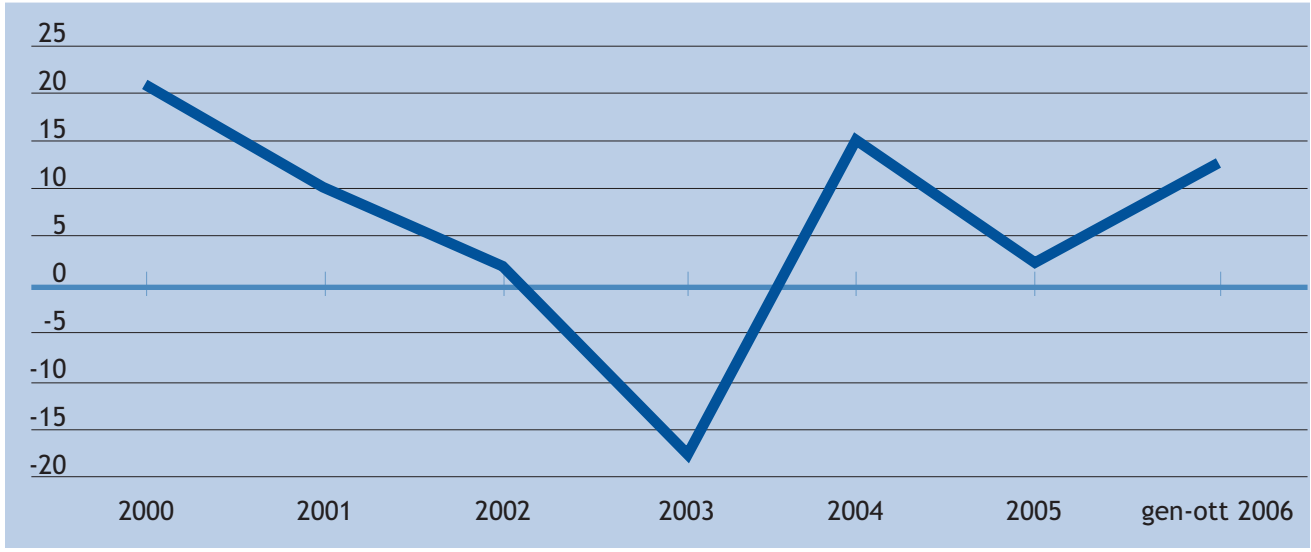


Figura 3 - Andamento dello stipulato Leasing Strumentale
(var. % rispetto all'anno precedente)

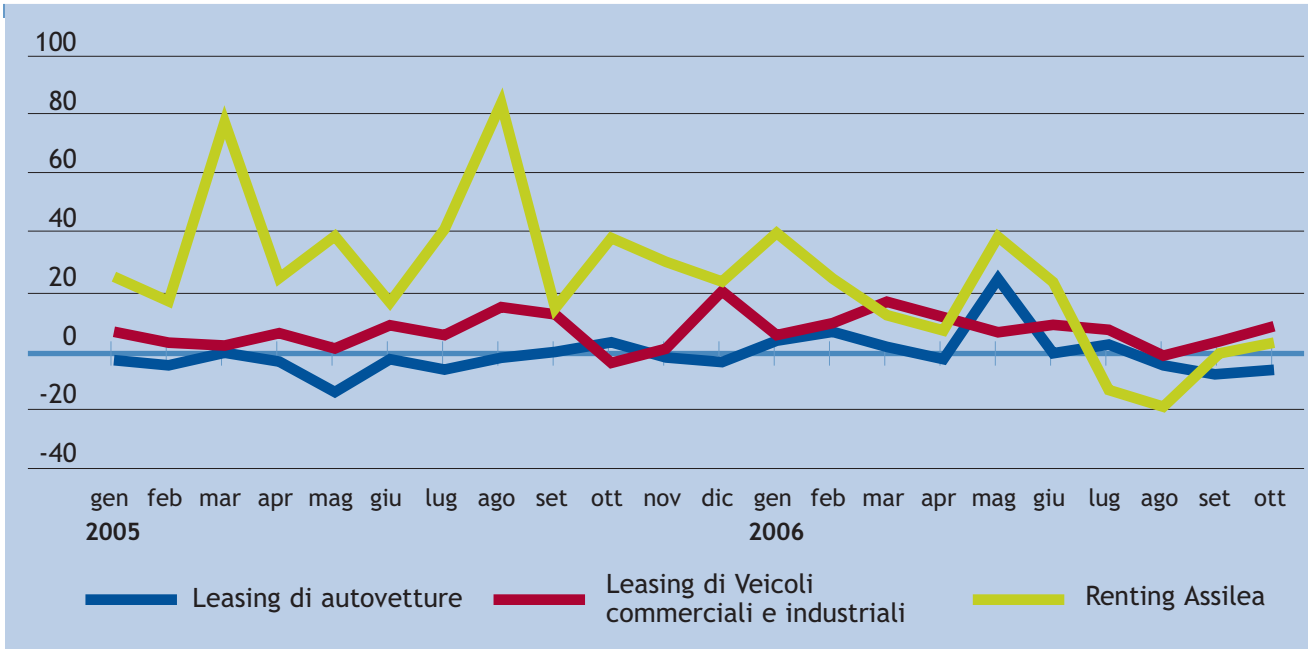


dopo la ripresa che si era registrata nella prima parte del 2006, ha visto nel terzo trimestre un nuovo rallentamento, a seguito del raffreddamento della dinamica sia degli investimenti che delle immatricolazioni di autovetture, per effetto anche dei prospettati provvedimenti fiscali sulle auto aziendali (fig. 4). Il comparto leasing auto ha così chiuso ottobre con un modesto +5,9%, rispetto al +8,7% che si evidenziava a giugno.

In una veloce indagine "Delphi" di previsione generale effettuata a settembre, ed alla quale avevano risposto 18 fra le maggiori società di leasing Associate (con una rappresentatività in termini di quote di mercato sullo stipulato leasing totale, pari a circa il 75%) si prevedeva di chiudere l'anno con uno stipulato complessivo pari a 45 miliardi di euro (+1,9% rispetto al 2005) e di sfiorare nel 2007 un totale di 49 miliardi (con una crescita pari cioè all'8,9% rispetto al 2006). Le previsioni di settembre sono state sostanzialmente confermate dalle successive specifiche indagini relative all'aeronavale e ferroviario e allo strumentale, con al contrario un forte ridimensionamento dei volumi attesi nel comparto auto, di cui ai dati presentati e discussi nel corso della recente riunione al Motor Show di Bologna.

Le società intervenute alla riunione sul leasing nautico al Salone di Genova di ottobre 2006 (di cui all'articolo pubblicato sul precedente numero della Lettera di Assilea) avevano confermato una crescita per il 2006 superiore al 30% dell'intero comparto aeronavale e ferroviario (sul quale sappiamo il leasing nautico pesa per quasi

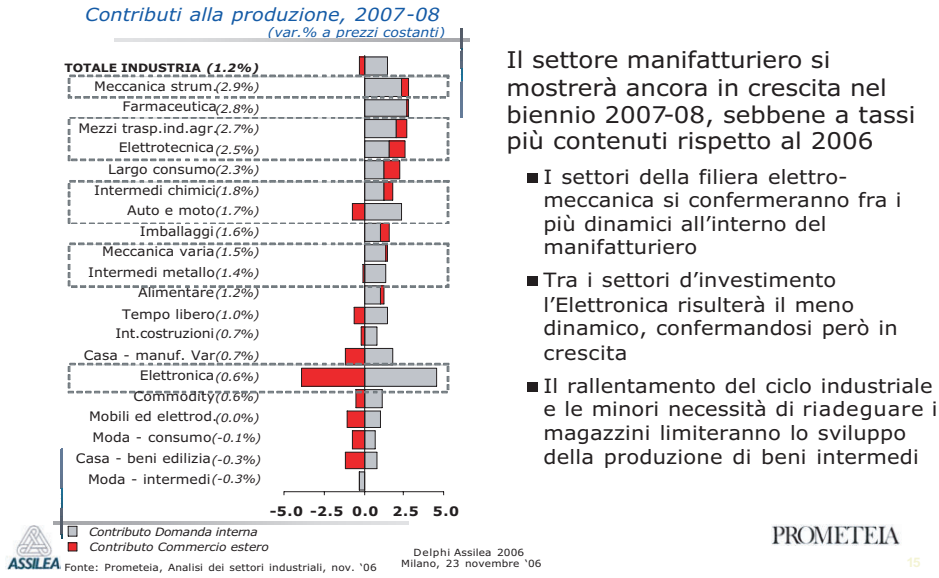
Figura 4 - Andamento mensile dei tre principali comparti del Leasing Auto
(var. % rispetto al mese corrispondente dell'anno precedente)



l'80%) – coerente del resto con il +30,4% registrato a ottobre dal comparto. Una dinamica, seppur più contenuta, ma comunque vivace e "a due cifre" era stata prevista anche per il 2007, in considerazione, vista la ormai presso ché completa copertura del mercato delle immatricolazioni di nuove imbarcazioni italiane, della prosecuzione della crescita della produzione nel settore della nautica, nonché della possibilità di effettuare nuove operazioni anche con clientela estera e su imbarcazioni usate o in costruzione.

Nella riunione che si è tenuta a novembre a Milano sul leasing strumentale sono intervenute le principali Associazioni che rappresentano i diversi produttori/fornitori di beni in leasing (macchine utensili e intero comparto del commercio della macchina strumentale, macchine movimento terra, macchine utensili per il settore tessile, per la lavorazione del legno, del settore grafico e del settore elettromedicale), che hanno confermato la ripresa dei principali settori di riferimento per il leasing strumentale. La dott.ssa Chiara Fornasari di Prometeia ha evidenziato come, dopo la positiva dinamica registrata nel corso dell'anno sotto la spinta dalla ripresa delle esportazioni, esistano le prospettive per un proseguimento anche nel prossimo biennio della crescita della produzione del settore manifatturiero (fig. 5). Le imprese manifatturiere, inoltre, sempre secondo i dati illustrati da

Lo scenario nazionale
I settori: la performance attesa



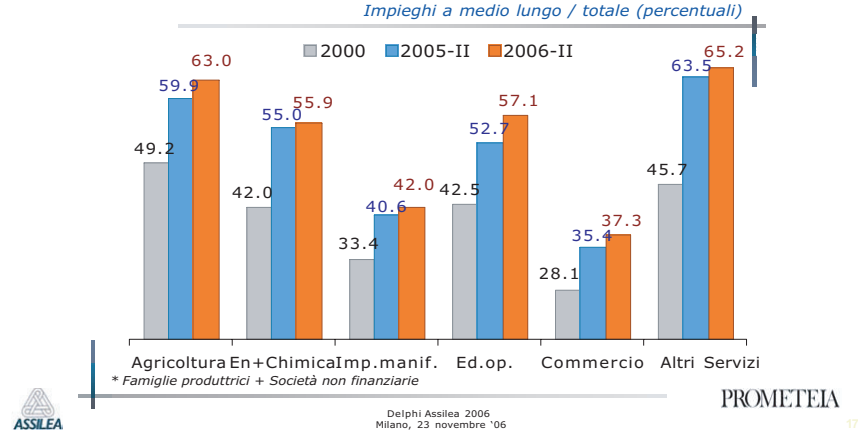
Il settore manifatturiero si mostrerà ancora in crescita nel biennio 2007-08, sebbene a tassi più contenuti rispetto al 2006

- I settori della filiera elettro-meccanica si confermeranno fra i più dinamici all'interno del manifatturiero
- Tra i settori d'investimento l'Elettronica risulterà il meno dinamico, confermandosi però in crescita
- Il rallentamento del ciclo industriale e le minori necessità di riadeguare i magazzini limiteranno lo sviluppo della produzione di beni intermedi

PROMETEIA

Lo scenario nazionale
La ricomposizione verso i crediti a m/l termine

- Il processo di allungamento delle scadenze è continuato con intensità anche nell'ultimo anno
  - Tuttavia le imprese manifatturiere mostrano un'incidenza ancora contenuta degli impieghi a maggiore scadenza



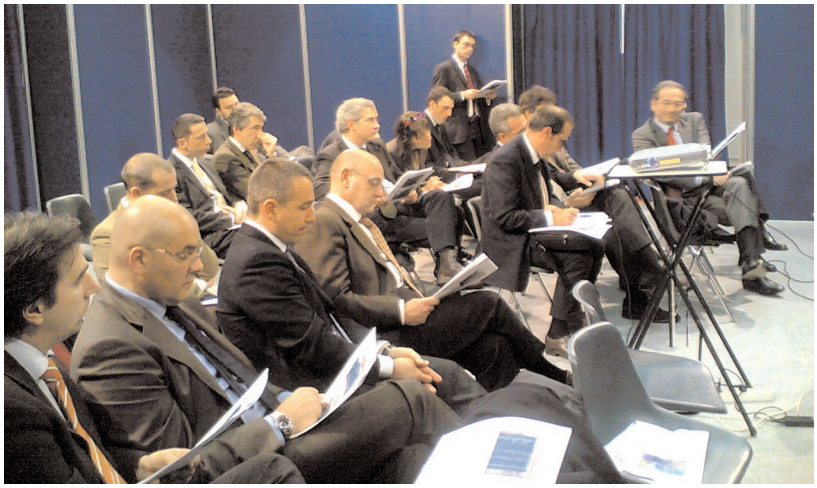
PROMETEIA

Figg. 5 e 6

Slide presentate da Chiara Fornasari di Prometeia nel corso dell'incontro "Osservatorio Settoriale sul Leasing Strumentale" che si è tenuto a Milano il 23 novembre 2006.

Prometeia, hanno assistito anche nel corso del 2006 al graduale processo di allungamento delle scadenze dell'indebitamento bancario, che in questo comparto ancora presenta una durata media inferiore a quella registrata negli altri comparti produttivi (fig. 6). In tale contesto, gli operatori leasing hanno confermato le previsioni di una crescita dello stipulato nel leasing strumentale superiore all'11% sia per il 2006 che per il 2007, in coerenza del resto con la citata dinamica registrata dal comparto nei primi dieci mesi dell'anno.

Nel corso della consueta riunione che si è tenuta al Motor Show di Bologna sulle dinamiche e prospettive del comparto del leasing e del noleggio a lungo termine auto, i dati previsionali di settembre sono stati integrati con le prospettive di flessione del mercato del leasing auto espresse dalle società di leasing captive (che non avevano partecipato alla rilevazione di settembre) ed, in generale, con le aspettative di minor crescita del settore espresse dagli altri operatori, alla luce anche dei pesanti provvedimenti fiscali che interesseranno le auto aziendali. Ci si aspetta per l'anno in corso un incremento dell'intero stipulato lea-



Motor Show Business
Bologna, 5 dicembre 2006
"Osservatorio Settoriale sul Leasing e Noleggio a lungo termine Auto"

sing auto non superiore a quello registrato nei primi dieci mesi del 2006 (+6% circa) ed un ridimensionamento della crescita al +2% nel 2007. La dinamica del prossimo anno continuerà ad essere sostenuta soprattutto del leasing su veicoli commerciali e industriali e per il comparto delle autovetture l'obiettivo degli operatori è - a meno di una correzione delle norme fiscali che le riguardano, fronte sul quale Assilea è d'altro canto attivamente impegnata - quello di riconfermare i volumi di stipulato leasing e renting del 2006.

Con riferimento al comparto immobiliare, il mese di novembre di quest'anno sconterà probabilmente il confronto con il picco che il settore aveva registrato nel novembre dello scorso anno alla vigilia dell'entrata in vigore della norma che allungava di fatto la durata minima contrattuale dei contratti di leasing immobiliare ai fini della loro deducibilità fiscale. La ripresa di ottobre sull'immobiliare consente, comunque, di attenuare in parte le previsioni fortemente negative espresse dagli stessi operatori a settembre, di un calo di quasi il 9% rispetto al 2005. La flessione del comparto nell'anno in corso è prevista attestarsi al -7,5%, con una ripresa nel 2007 che dovrebbe compensare quasi del tutto il calo registrato nella seconda parte del 2006 rispetto allo stipulato 2005.

Il minor calo previsto sull'immobiliare nel 2006 compensa dunque le aspettative di una minore crescita del comparto auto nello stesso anno. E' quindi possibile confermare per il

Ferrari, l'auto più "leasingata"

totale dello stipulato leasing (tab. 1) le previsioni di settembre, di una chiusura del 2006 sui 45 miliardi di euro di nuovi contratti, volume di poco superiore ai livelli del 2005, sostenuto principalmente dalla brillante dinamica del comparto strumentale. Dinamica che ci si auspica possa proseguire anche nel 2007, quando in presenza di una piena ripresa anche dell'immobiliare, l'intero stipulato tornerebbe a crescere dell'8% circa, con un volume complessivo superiore ai 48 miliardi di euro.

Tabella 1 - Previsioni sullo stipulato leasing totale e per comparti
(valori in milioni di euro)

	2005	gen-ott 2006	2006*	2007*	var. % '05/'04	var. % gen-ott '06/'05	var. % '06/'05	var. % '07/'06
Auto	8.870	7.727	9.400	9.600	3,2	5,9	6,0	2,1
Strumentale	11.356	9.867	12.600	14.000	1,3	13,0	11,0	11,1
Aeronavale e ferroviario	1.984	2.181	2.700	3.000	20,6	30,4	36,1	11,1
Immobiliare	21.950	16.269	20.300	21.800	31,1	6,0	-7,5	7,4
Totale	**44.160**	**36.044**	**45.000**	**48.400**	**15,6**	**9,0**	**1,9**	**7,6**

* Previsioni

L'INDEDUCIBILITA' DELLA QUOTA CAPITALE RIFERIBILE AL TERRENO

Domenico Buono
Esperto fiscale

Il Collegato Fiscale alla Finanziaria 2007 ha esteso la disciplina riguardante l'irrilevanza fiscale della quota di ammortamento riferibile al terreno anche alla quota capitale relativa ai canoni sostenuti a fronte di fabbricati strumentali acquisiti con contratti di locazione finanziaria.

Premessa

L'introduzione nell'ordinamento nazionale dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ha rappresentato senza dubbio un evento che "rompe con il passato". Basti pensare al principio del *fair value* che "soppianta" (seppur non sempre, e spesso in via opzionale) il principio del costo e, soprattutto, il principio della prevalenza della sostanza sulla forma che, ad esempio, nel caso delle operazioni di locazione finanziaria si traduce nell'obbligo di iscrizione del bene nel bilancio dell'utilizzatore a fronte del debito per il finanziamento (iscrizione che, quindi, prescinde dalla titolarità giuridica del bene).

Per quanto riguarda l'ammortamento dei beni, inoltre, lo IAS 16 fa riferimento ad una tecnica che tiene conto del fatto che un singolo cespite individuato da una singola fattura di acquisto può essere, in realtà, costituito da più componenti ognuno dei quali può avere vita utile diversa. In questi casi di differente vita utile in capo allo stesso elemento sussiste l'obbligo di ammortizzare il cespite scomponendolo nelle varie parti ed applicando differenti aliquote di ammortamento (c.d. *Component Approach*).

Il medesimo IAS 16 prevede che quando si computa la quota di ammortamento bisogna fare riferimento al valore residuo che normalmente il singolo cespite può avere.

Queste due previsioni e cioè l'obbligo di tener conto del valore residuo quando presente e l'obbligo di suddividere il procedimento di ammortamento nelle varie componenti in base alla vita utile sono previsioni che si potevano già individuare nell'ordinamento giuridico "interno".

Il codice civile fa riferimento alla vita utile come elemento determinante al fine di calcolare la quota di ammortamento; tale riferimento avrebbe già dovuto obbligare a distinguere il cespite in funzione della diversa vita utile delle componenti del cespite medesimo.

Il "caso" dei terreni

In linea generale, i terreni utilizzati autonomamente non sono oggetto di ammortamento in quanto beni non deteriorabili nel tempo (ovvero ad utilità illimitata), ad eccezione dei terreni - quali ad esempio le cave - la cui utilità è destinata ad esaurirsi nel tempo.

Con riferimento ai terreni su cui sono edificati fabbricati strumentali all'esercizio dell'impresa, il principio contabile nazionale n. 16 (adottato prima dell'introduzione degli IAS/IFRS), prevedeva (e tuttora prevede) che qualora il valore del fabbricato incorpori anche quello del terreno su cui insiste, il valore di quest'ultimo deve essere scorporato dal primo ai fini del processo di ammortamento.

Al riguardo, il medesimo principio contabile nazionale n. 16, prevedeva - in "deroga" al principio generale - la possibilità di comprendere nel valore ammortizzabile del fabbricato anche il valore del terreno. L'ipotesi è quella di un terreno che ha un "valore" solo in quanto vi insiste un fabbricato tale per cui, se quest'ultimo viene meno, e i costi di bonifica e ripristino dell'area possono essere verosimilmente pari a quello del terreno, con la conseguenza che anche il valore del terreno va ammortizzato.

Gli IAS/IFRS non ammettono deroghe. Pertanto, i bilanci dei soggetti che hanno adottato i principi contabili internazionali non saranno influenzati dalla quota di ammortamento del terreno su cui insiste un fabbricato.

Il problema fiscale

Utilizzando la deroga al principio generale di non ammortizzabilità del terreno su cui insiste un fabbricato, numerose imprese hanno civilisticamente disapplicato il principio generale in parola, anche in considerazione del meccanismo di deduzione (in applicazione del c.d. "principio di derivazione") previsto dalle norme fiscali.

Peraltro, giova ricordare che sulla deducibilità fiscale del costo di un terreno si è sempre discusso. Tuttavia, senza volere entrare nel merito "storico" della diatriba[1], è evidente - alla luce delle recenti pronunce riguardanti terreni oggetto di contratti di locazione finanziaria[2] - che l'orientamento della costituisce parte del costo fiscale del fabbricato edificato sul medesimo terreno. La conferma di tale assunto si ritroverebbe nella circostanza che nella bozza dell'originario articolo 67, comma 10, del Tuir (l'attuale articolo 102) era previsto che il costo dei fabbricati strumentali, non suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni, andava assunto al netto del costo delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza. In ogni caso, si prevedeva un eccezione a tale regola con riguardo ai fabbricati costruiti o acquistati prima della entrata in vigore del Tuir medesimo. Per essi, infatti, il costo di acquisto degli stessi fabbricati poteva essere assunto al lordo dei terreni. Atteso che in sede di stesura definitiva del Tuir la disposizione di cui al comma 10 dell'art. 67 non è stata riprodotta, si considerava valido l'orientamento in base al quale il costo dei fabbricati deve essere considerato al lordo del costo delle aree su cui insistono i fabbricati stessi, nonché di quello delle aree pertinenti.

Inoltre, si osserva che una serie di leggi civilistiche e fiscali hanno chiaramente fatto riferimento al concetto di immobile nella sua individuazione di carattere contrattualistico e giuridico, in quanto le leggi di rivalutazione, ad esempio, hanno previsto la possibilità di rivalutare i fabbricati includendovi anche la quota parte di costo che si riferisce al terreno. Il medesimo criterio è stato seguito da alcune leggi agevolative; si pensi alla legge Tremonti-bis che ha premiato gli investimenti ammortizzabili, prevedendo l'agevolazione anche agli investimenti in terreni se pertinenziali alla costruzione di immobili.

[1] Sotto il profilo fiscale, una parte della dottrina (tra gli altri, Leo – Monacchi – Schiavo), argomentando in base al combinato disposto degli articoli 27, 32 e 36 del Tuir, ha ammesso la deducibilità delle quote di ammortamento di un terreno servente un fabbricato, in quanto il costo sostenuto per l'acquisto del primo

[2] Cfr. Risoluzione 23 febbraio 2004, n. 19/E, con commento dello stesso autore e di E. Vaschetto su Il Fisco n. 20 del 17.5.2004.

Amministrazione Finanziaria sia stato per la non deducibilità.
A seguito del recepimento dei principi contabili internazionali, si è riproposto il problema dell'ammortamento dei terreni su cui insiste un fabbricato.
Come anticipato, infatti, lo IAS 16 prevede la separazione contabile del costo di acquisto del bene terreno dal costo di acquisto del bene fabbricato nell'ambito del processo di ammortamento, ancorché i due beni siano stati acquistati congiuntamente. Pertanto, atteso che sotto il profilo civilistico le imprese che adottano gli IAS sono obbligate ad esporre separatamente in bilancio il valore del terreno da quello del fabbricato ammortizzando solo il secondo, non avrebbero potuto dedurre la quota relativa al terreno non imputata al conto economico, se non - al limite - attraverso l'attivazione del prospetto EC della dichiarazione dei redditi (con la relativa appostazione del vincolo sulle riserve).

L'ammortamento dei terreni nella manovra "Bersani-Visco"

L'articolo 36, comma 7, del decreto legge n. 223 del 4 luglio 2006 risolve definitivamente il problema, stabilendo che ai fini del calcolo delle quote di ammortamento deducibili, il costo dei fabbricati strumentali deve essere assunto al netto del costo delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza.
Il legislatore aveva, inoltre, introdotto (a seguito delle modifiche contenute nella legge di conversione, n. 248 del 2006) un criterio analitico/forfetario per determinare il costo dell'area, in quanto lo stesso era quantificato in misura pari al valore risultante da apposita perizia di stima, redatta da soggetti iscritti agli albi degli ingegneri, degli architetti, dei geometri e dei periti industriali edili e comunque non inferiore al 20 per cento e, per i fabbricati industriali, al 30 per cento del costo complessivo.
Il successivo comma 8 prevedeva che le disposizioni in parola si applicassero a decorrere dal periodo d'imposta in corso alla data di entrata in vigore del decreto, ma riguardassero anche le quote di ammortamento relative ai fabbricati costruiti o acquistati nel corso di periodi di imposta precedenti.
Di fatto, come si evince dalla relazione di accompagnamento al provvedimento, si è introdotta una disposizione la quale "*chiarisce*" (quindi, sembrerebbe in via "interpretativa") che i terreni non sono ammortizzabili, e che, pur agendo sui costi relativi a beni acquistati in periodi d'imposta precedenti, non "recupera" a tassazione le quote già dedotte (eventual-

mente in eccedenza)[3].
Al di là della definizione di "norma innovativa con effetto retroattivo" ovvero di "norma interpretativa *sui generis*", rimane fermo il principio della non ammortizzabilità delle aree (seppur pertinenziali) ed i problemi applicativi del (nuovo) regime.

Le modifiche apportate dal decreto legge n. 262 (e dalla legge di conversione n. 286)

I sopra richiamati commi 7 e 8 dell'articolo 36 del d.l. 223, sono stati oggetto di "revisione" ad opera del comma 18 dell'articolo 2 della legge di conversione del decreto legge n. 262 del 2006, il quale ha anche introdotto un "nuovo" comma 7-*bis*[4].
La prima modifica apportata riguarda il criterio da seguire per lo scorporo del valore delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza. Il valore da attribuire alle predette aree sarà pari al maggiore tra quello:

- separatamente esposto in bilancio;
- ottenuto applicando il 20 o 30 per cento (per i fabbricati industriali) al costo di acquisto complessivo dell'immobile, comprensivo del valore dell'area.

Pertanto, per gli immobili in proprietà, il valore ammortizzabile di ciascun immobile è determinato sottraendo al costo complessivo (immobile comprensivo di area) il maggiore tra il valore dell'area eventualmente esposto in bilancio e quello ottenuto applicando le percentuali forfetarie. Il valore ammortizzabile di ciascun immobile sarà fiscalmente deducibile secondo gli ordinari criteri previsti nell'articolo 102 del TUIR. Sparisce, quindi, ogni riferimento alla perizia di stima che comportava non pochi problemi interpretativi.
A norma del medesimo comma 7, si definiscono "fabbricati industriali", ai quali si applica la percentuale del 30 per cento,

[3] Appare opportuno precisare che la "nuova" norma non produce alcun effetto sulle quote di ammortamento già dedotte riferibili all'area: le disposizioni in commento, infatti, trovano applicazione a partire dal periodo d'imposta in corso al 4 luglio 2006 e nulla prevedono con riferimento all'eventuale recupero a tassazione di quote fiscalmente non deducibili in quanto interamente attribuiti all'area sulla base dei criteri individuati dalla disposizione medesima.

[4] A tal fine, si ritiene opportuno richiamare la disposizione nella stesura definitiva, la quale recita "*7. Ai fini del calcolo delle quote di ammortamento deducibili il costo complessivo dei fabbricati strumentali e' assunto al netto del costo delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza. Il costo da attribuire alle predette aree, ove non autonomamente acquistate in precedenza, e' quantificato in misura pari al maggior valore tra quello esposto in bilancio nell'anno di acquisto e quello corrispondente al 20 per cento e, per i fabbricati industriali, al 30 per cento del costo complessivo stesso. Per fabbricati industriali si intendono quelli destinati alla produzione o trasformazione di beni.*

7-bis. Le disposizioni del comma 7 si applicano, con riguardo alla quota capitale dei canoni, anche ai fabbricati strumentali in locazione finanziaria. Per la determinazione dell'acconto dovuto ai sensi del comma 34 non si tiene conto della disposizione del periodo precedente.

8. In deroga all'articolo 3, comma 1, della legge 27 luglio 2000, n. 212, recante disposizioni in materia di statuto dei diritti del contribuente, le norme di cui ai precedenti commi 7 e 7-bis si applicano a decorrere dal periodo d'imposta in corso alla data di entrata in vigore del presente decreto anche per le quote di ammortamento e i canoni di leasing relativi ai fabbricati acquistati o acquisiti a partire da periodi d'imposta precedenti. In tal caso, ai fini della individuazione del maggior valore indicato al comma 7, si tiene conto del valore delle aree esposto nell'ultimo bilancio approvato prima della entrata in vigore della presente disposizione e del valore risultante applicando le percentuali di cui al comma 7 al costo complessivo del fabbricato, risultante dal medesimo bilancio, assunto al netto dei costi incrementativi capitalizzati e delle rivalutazioni effettuate. Per ciascun fabbricato il residuo valore ammortizzabile e' pari alla quota di costo riferibile allo stesso al netto delle quote di ammortamento dedotte nei periodi d'imposta precedenti calcolate sul costo complessivo".

quei fabbricati destinati alla produzione o alla trasformazione di beni, tenendo conto della loro effettiva destinazione, prescindendo dalla classificazione catastale o contabile attribuita al medesimo.
Inoltre, si ricorda che - ai sensi del comma 8 - relativamente ai fabbricati acquisiti nei periodi di imposta precedenti a quello in corso alla data del 4 luglio 2006, gli ammortamenti precedentemente dedotti devono essere imputati interamente al valore del fabbricato. Al riguardo, si ricorda che - come affermato dalla circolare 34/E del 21 novembre 2006, i predetti ammortamenti dovranno essere imputati prioritariamente al valore del fabbricato e successivamente, per la parte eccedente, portati in diminuzione del costo fiscale dell'area.

L'indeducibilità del canone di locazione finanziaria

Il comma 7-*bis* estende la disciplina riguardante l'irrilevanza fiscale della quota di ammortamento riferibile al terreno anche alla quota capitale relativa ai canoni sostenuti a fronte di fabbricati strumentali acquisiti con contratti di locazione finanziaria.
A parere di chi scrive, l'intervento appare sicuramente opportuno per garantire certezza agli operatori sull'applicabilità della disposizione "base" anche a tali fattispecie (*ubi lex voluit dixit*…). Tuttavia, è il caso di ricordare che - stante le recenti interpretazioni ministeriali riguardanti il *leasing*[5] - si ritiene che l'estensione in via amministrativa poteva considerarsi più una certezza che un dubbio.
In tal modo si afferma o, meglio, si ribadisce il principio della "sostanziale equivalenza" tra contratto di locazione finanziaria per l'acquisizione di un'area occupata da fabbricato, per cui il trattamento fiscale deve essere equivalente a quello applicabile al costo sostenuto per l'acquisizione della stessa area a titolo di proprietà.
Ne deriva che, così come il comma 7 non ammette in deduzione dal reddito d'impresa la quota di ammortamento riferibile al terreno, allo stesso modo il comma 7-*bis* rende indeducibile la quota capitale del canone, riferibile al terreno, relativa ad un contratto di *leasing* finanziario.
In applicazione del medesimo principio di equivalenza, così come peraltro già affermato dalla risoluzione 19/E/2004, si

[5] Non solo la già citata risoluzione 19/E/2004, riguardante proprio il caso dei terreni, ma anche la successiva risoluzione 69/E/2004, riguardante il *leasing* su azioni e la più recente 27/E/2005, relativa a *leasing* su marchi.

deve ritenere deducibile[6] la quota parte del canone costituita dagli interessi passivi impliciti relativi al contratto di *leasing*.
In altri termini, così come l'acquisto di aree occupate dalla costruzione, realizzato con mezzi finanziari esterni, avrebbe comportato la deducibilità degli interessi passivi relativi al finanziamento, allo stesso modo sono deducibili gli interessi passivi corrisposti per l'acquisizione della medesima area con un contratto di *leasing*.
Rimane il dubbio riguardante la determinazione della parte di canone riferibile agli interessi passivi che non dovrebbe essere toccata dalle nuove disposizioni che prevedono l'indeducibilità ai fini delle imposte sui redditi.
Si ricorda, a tal fine, che la citata risoluzione 19/E/2004 aveva affermato che occorreva utilizzare il criterio forfetario già previsto ai fini IRAP dall'articolo 1 del decreto ministeriale 24 aprile 1998.
Se fosse confermata la linea intepretativa, la quota capitale del canone di competenza dell'esercizio da cui occorrerà scorporare la quota (indeducibile) relativa al terreno sarà pari all'importo risultante dal rapporto tra il costo sostenuto dalla società concedente (al netto del prezzo di riscatto) ed il numero dei giorni di durata del contratto di locazione finanziaria, moltiplicato per il numero dei giorni del periodo di imposta.
Il valore da attribuire alla quota capitale riferibile all'area (ossia la quota non ammortizzabile) sarà pari, per i nuovi contratti di *leasing*[7], a quella derivante dall'applicazione delle percentuali del 20 o 30 per cento della quota capitale complessiva di competenza del periodo d'imposta.
Per i contratti di *leasing* già in corso alla data di effetto della nuova disposizione, invece, occorre calcolare la residua quota capitale fiscalmente deducibile operando con i medesimi criteri applicati al costo complessivo dei fabbricati acquisiti in proprietà. Pertanto, la quota capitale del canone ancora deducibile riferibile al fabbricato sarà pari alla quota capitale complessiva determinata come sommatoria del relativa al fabbricato da cui occorrerà decurtare l'ammontare complessivo delle quote capitali già dedotte fino al periodo d'imposta precedente a quello in corso alla data dei entrata in vigore della norma (entrambe determinate con il metodo forfetario, qualora dovesse essere confermato dall'A.F.), che vanno tutte imputate al fabbricato.
Qualora tale differenza dovesse risultare negativa, al pari di quanto avviene per il caso dell'acquisto diretto, la sorta capitale dei restanti canoni non sarà più deducibile ma non si darà luogo a recupero a tassazione dell'eccedenza già dedotta.
Rimane aperta, a parere di chi scrive, la questione riguardante l'applicabilità della regola "speciale" valevole per l'acquisto separato del terreno rispetto al fabbricato[8] anche alle operazioni di locazione finanziaria in cui oggetto del contratto (o dei contratti, qualora il "finanziamento" fosse effettuato con contratti separati) siano - disgiuntamente - il terreno ed il fabbricato successivamente costruito.
Si ricorda, infine, che - stante la previsione del secondo periodo del comma 7-*bis* in parola e come confermato dalla recente circolare 34/E del 21 novembre 2006 - le nuove disposizioni sull'irrilevanza fiscale della quota capitale riferibile all'area, non incidono sui versamenti di acconto dei soggetti IRES per il periodo d'imposta in corso al 4 luglio 2006.

---

[6] Seppur nei limiti previsti dagli articoli 96, 97, e 98 del TUIR.

[7] Ossia quelli stipulati successivamente alla data di entrata in vigore delle nuove disposizioni, o, comunque, nel periodo d'imposta a partire dal quale le nuove disposizioni si applicano.

[8] Il riferimento è all'inciso contenuto nell'articolo 36 in commento, al comma 7, che prevede che la regola dello "scorporo" forfetario del valore delle aree su cui insistono i fabbricati abbia un'eccezione allorquando queste ultime non siano "*autonomamente acquistate in precedenza*".

Emiliano Bellini

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata giornalmente sul sito dell'Associazione.

L'Adige 1/11/06
L'altoatesina Fri-El dei fratelli Gostner continua a realizzare centrali eoliche. Il secondo impianto previsto a Montemurro, in Basilicata nella provincia di Potenza, ha recentemente ottenuto il finanziamento da parte di Banca Agrileasing che ha dato vita, in qualità di capofila, ad una operazione di leasing assieme a Efibanca come arranger. Il parco comprende ventotto aerogeneratori e sviluppa una potenza complessiva di 23,8 Mw.

Italia Oggi 4/11/06
Cessione del blocco crediti senza imposta ipotecaria. I privilegi e le garanzie a favore del cedente conservano validità a favore della banca cessionaria senza bisogno di alcuna formalità o annotazione. Ne discende che non è più necessario annotare la cessione del credito a margine dell'iscrizione ipotecaria e quindi che non è più dovuta l'imposta ipotecaria prevista per l'esecuzione della formalità di annotazione di cui all'art. 9 della tariffa allegata al d.lgs. 347/90 (Risoluzione Agenzia del Territorio n. 3 del 3.11.2006).

Finanza e Mercati 7/11/2006
Poste Italiane, in collaborazione con Banca Italease, lancia sul mercato il nuovo prodotto Plafond LeasingBancoPosta, il prodotto di finanziamento pensato per le imprese che ricorrono più volte, nel corso dell'anno, al leasing. Viene favorita l'operatività della clientela che utilizza il leasing in modo strutturato, attraverso piani di investimento pluriennali per l'acquisto di macchinari e veicoli e vengono ridotti i tempi di attesa per le fasi di istruttoria e delibera.

Il Tirreno 8/11/2006
E' stata presentata ieri nella sede della Provincia la convenzione "Progetto meccanica pistoiese", tra Provincia, Fidi Toscana, Artigiancredito toscano, banche del territorio, associazioni industriali e artigiane per favorire l'accesso al credito delle imprese del sistema produttivo del materiale rotabile. Erano presenti l'assessore alle attività produttive della Regione Toscana Ambrogio Brenna, il presidente della Provincia Gianfranco Venturi e il vicepresidente Giovanni Romiti. Tra le banche firmatarie erano presenti Mps Leasing & Factoring e Centro Leasing Banca SpA.

Il Messaggero Veneto 9/11/2006
Ha chiuso con un utile di oltre 800.000 euro, il bilancio 2005/2006 di Friulia-Lis spa, che è stato approvato in questi giorni dall'assemblea dei soci. "Con il varo definitivo del piano industriale della Holding Friulia e il conseguente processo di razionalizzazione delle finanziarie partecipate anche per il settore del leasing si prospetta nel breve periodo una soluzione finalizzata all'unificazione operativa tra Friulia-Lis e Mediocredito del Friuli Venezia Giulia in forme ancora allo studio".

Borsa & Finanza 11/11/2006
Gianfranco Antognoli è il nuovo direttore generale di Mps Leasing & Factoring. Lo ha deciso il consiglio di amministrazione della società del gruppo Mps, riunitosi il 9 novembre scorso. Antognoli, 55 anni, ha percorso tutta la carriera professionale all'interno di Banca Toscana, fino a ricoprire l'incarico di Vicedirettore Generale. Assumerà la nuova carica dal 20 novembre prossimo in sostituzione di Giorgio Pernici, destinato a nuovo importante incarico all'interno del Gruppo Mps.

Italia Oggi 11/11/2006
Finanziato a tasso zero l'acquisto o il leasing di nuove macchine utensili o di produzione in Liguria. Sono state approvate con delibera n. 1078 del 17 ottobre 2006, infatti, le modifiche inerenti le modalità operative della legge n.1329/65 (Sabatini) rivolte alle pmi, incluse quelle attive nel settore della produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli che intendano beneficiare delle agevolazioni. La novità principale introdotta è la possibilità di avere un finanziamento a tasso zero anziché un finanziamento soggetto a rimborso con interessi, a cui si aggiunge la possibilità di affiancare alla modalità ordinaria di accesso alle agevolazioni per il finanziamento di operazioni assistite da effetti l'ulteriore opportunità di agevolare operazioni anche non assistite da effetti.

Virgilio Notizie 11/11/2006
Aumenta la deducibilità per le aziende delle spese sostenute per l'utilizzo dei telefoni cellulari. Un emendamento del relatore all'articolo 20 della Finanziaria porta dall'attuale 50% all'80% la deducibilità "delle quote di ammortamento, dei canoni di locazione finanziaria o di noleggio e le spese di impiego e manutenzione" relative ai servizi e agli apparati della telefonia mobile.

Milano Finanza 14/11/2006
Banca Sella si prepara a portare la controllata Consel sul listino principale, garantendo alla famiglia di mantenere la maggioranza del gruppo. Il collocamento sul mercato, previsto entro il 2008, prevede infatti un'ulteriore iniezione di mezzi freschi rispetto all'aumento sottoscritto in questi giorni (sarà completato a breve) che ha permesso agli azionisti di incrementare il capitale da 15 a 50 milioni di euro.

SpyStocks 14/11/2006
Banca Italease acquista il 51% di Kevios da alcuni soci privati, società attiva nel settore della distribuzione di mutui casa per la clientela retail. Lo comunica la società attiva nei leasing rendendo noto che l'investimento complessivo per Banca Italease è di 6 milioni di euro nel triennio 2007-2009.

Italia Oggi 17/11/2006
Gli enti locali, per la vendita di propri beni, sia mobili che immobili, possono effettuare operazioni di sale and leaseback. Su queste, che devono inderogabilmente finanziare nuovi investimenti, occorre però che siano effettuate le necessarie valutazioni di proficuità economica rispetto alle tradizionali forme di finanziamento. È quanto ha affermato la sezione regionale di controllo della Corte dei conti per la regione Lombardia, nel testo del parere n. 15 del 12/10/2006.

Il Sole 24 Ore 18/11/2006
Il maxiemendamento conferma la deducibilità per i professionisti delle quote di ammortamento degli immobili e dei relativi canoni di locazione finanziaria a condizione che gli immobili siano stati acquistati per l'esercizio dell'attività nel triennio 2007-2009 o quando i contratti di leasing sono stati stipulati nello stesso periodo. Per i contratti di locazione finanziaria la deduzione spetta se la durata del contratto non è inferiore alla metà del periodo di ammortamento e, in ogni caso, con un minimo di 8 e un massimo di 15 anni. Per le spese di ammodernamento, ristrutturazione e manutenzione non imputabili a incremento del costo il limite è al 5% del costo dei beni ammortizzabili

Avvenire 18/11/2006
È Roma la nuova capitale dell'auto.
È questo in estrema sintesi il risultato dell'indagine condotta dal Centro Studi Fleet&Mobility, illustrata stamane alla presenza del Vice Sindaco di Roma, Maria Pia Garavaglia, di Luigi Abete (Presidente Unione degli Industriali e delle Imprese di Roma) e delle principali rappresentanze del settore auto: case automobilistiche (UNRAE), concessionari (FEDERAICPA), autonoleggiatori (ANIASA) e operatori di leasing finanziario (ASSILEA), nel 1° Summit operatori-istituzioni organizzato dal Centro Studi Fleet&Mobility e dal Centro Studi Luigi Moccia.

Marketpress 20/11/2006
Locat coordinerà il leasing a livello europeo del Gruppo Unicredit. È stata infatti creata la "Leasing Global Business Line", attribuendo a Locat anche il ruolo di sub-holding per l'indirizzo, il coordinamento ed il controllo del leasing in Italia, Germania, Austria e nei paesi dell'area Central Eastern Europe.

Marketpress 20/11/2006
Giovanni Boccuzzi, 42 anni, è il nuovo Vice Direttore Generale di Banca Agrileasing, la Società di leasing del sistema del Credito Cooperativo italiano controllata da Iccrea Holding.

Il messaggero di Pesaro 22/11/2006
Noleggiare l'autovettura allo sportello bancario? Da oggi si può, grazie Coralis Rent, l'innovativo servizio messo a disposizione dalla Banca popolare di Ancona, alternativo al tradizionale leasing e alla proprietà, che consente di ridurre ad un semplice canone fisso mensile tutte le problematiche relative all'acquisto e alla manutenzione del mezzo di trasporto.

Il Denaro 24/11/2006
La funzione fondamentale dell'operazione di leasing finanziario è quella di prestito finalizzato all'acquisizione in godimento di un bene da parte dell'utilizzatore. Quindi, se il bene manca o non è stato mai consegnato , il contratto di leasing non può considerarsi realizzato, e i relativi canoni, imputati fra i costi di competenza dell'esercizio, diventano indeducibili. Lo ha stabilito la Corte di Cassazione con la sentenza n. 23230 dello scorso 27 ottobre.

Il Sole 24 Ore 28/11/2006
Dopodomani, giovedì 30 novembre, scade il termine per la registrazione dei contratti di locazione in corso al 4 luglio 2006 e per il pagamento dell'imposta proporzionale di registro. Alla circolare 33/E del 16 novembre, che ha illustrato le modalità di registrazione e di versamento e chiarito le modalità dell'opzione per l'assoggettamento a Iva delle relative prestazioni, ha fatto seguito ieri la risoluzione 134/E, con cui le Entrate hanno fornito le ultime indicazioni per le società di leasing.

Il Sole 24 Ore 29/11/2006
Nell'iter di conversione del collegato è stata confermata l'estensione dell'indeducibilità delle quote di ammortamento del costo delle aree occupate e

pertinenziali ai fabbricati strumentali in locazione finanziaria, in relazione alla quota capitale del canone. La novità, però, non incide sull'acconto. Da oggi, poi, non è più necessaria la perizia introdotta dalla manovra d'estate (Dl 223/06) per scorporare il valore del terreno da quello dell'immobile. Le disposizioni sono in vigore da oggi, ma retroagiscono al periodo di imposta in corso al 4 luglio 2006

Bresciaoggi 1/12/2006
Quasi due miliardi di erogato nel 2005, più di 855 milioni nei primi sei mesi dell'anno, con un'eccellenza particolare nel settore dei beni strumentali. Brescia si conferma «capitale» del leasing. Un territorio «fertile» per tutte le società che hanno scelto di operare con le aziende della zona. Non è un caso se quattro tra i protagonisti del mercato (Sbs, Fineco, Ing, Italease) hanno scelto di collocare la loro sede proprio a Brescia.

La Gazzetta di Mantova 1/12/2006
Nel corso del 2004 i mantovani avevano stipulato contratti di leasing per 374 milioni di euro; lo scorso anno invece hanno aumentato l'indebitamento con questa forma di prestito fino a 482 milioni di euro. Una crescita che in percentuale sfiora in 29 per cento ed è un record in Lombardia, battuto solo da Lodi, che in un anno ha visto lievitare il leasing del 34.4 per cento. I dati sono quelli dell'Osservatorio regionale sul leasing, un rapporto realizzato con Prometeia che è stato presentato ieri da Assilea.

Emilianet 6/12/2006
Artigianfidi e Fineco Leasing insieme per sostenere le imprese. È quanto offerto da un nuovo accordo finalizzato a sostenere gli investimenti e l'innovazione tecnologica nelle imprese artigiane e nelle piccole imprese della provincia di Reggio Emilia siglato tra Artigianfidi e Fineco Leasing e presentato, lo scorso 1° dicembre, nel corso di una conferenza stampa.

Il Sole 24 Ore 7/12/2006
L'organismo italiano di contabilità ha elaborato la versione finale del documento relativo al completamento del recepimento delle direttive 2001/65 e 2003/51. Nella stesura finale, il documento contiene alcune

significative modifiche rispetto alla precedente versione, resa nota alla fine di luglio. È previsto che nella redazione del bilancio, salvo diversa disposizione di legge, debba essere privilegiata la rappresentazione della sostanza economica rispetto alla forma giuridica dell'operazione. In applicazione di questo principio, i beni oggetto di leasing finanziario sono iscritti in una specifica voce dello stato patrimoniale dell'utilizzatore.

Il Resto del Carlino 11/12/2006

L'Agenzia delle Entrate ha annunciato la proroga al 18/12/2006 per la registrazione telematica dei contratti di locazione (anche finanziaria) in corso al 4/7/2006, indipendentemente dal numero di immobili locati, posticipando tale adempimento rispetto al termine precedentemente fissato al 30/11/2006.

Marketpress 12/12/2006

Banca Italease, operatore sul mercato italiano del leasing e già da tempo attiva nei finanziamenti a M/l termine alle aziende, apre al segmento della clientela retail creando una nuova linea di prodotti incentrata sui mutui residenziali. Con la linea dei mutui alla clientela privata, strutturata in sei differenti soluzioni, Banca Italease intende rafforzare la propria posizione sul mercato arricchendo la gamma di prodotti finanziari offerti, per acquisire significative quote in nuove aree di business e nuove fasce di clientela.

Marketpress 14/12/2006

Ducati Motor Holding SpA e Linea SpA hanno sottoscritto il 12 dicembre l'atto costitutivo di Ducati Financial Services Srl Ducati Financial Services Srl. Ducati Financial Services Srl. gestirà la creazione, promozione e gestione di carte di credito a marchio Ducati, nonché attività di locazione finanziaria destinata ai consumatori e attività di erogazione di prestiti personali, anche mediante intermediazione nella cessione del quinto dello stipendio.

Il Sole 24 Ore 14/12/2006

Salva la busta paga di dicembre dei dipendenti dotati di auto aziendale. L'emendamento governativo alla Finanziaria elimina la retroattività dell'incremento del valore fiscale del benefit, disposto dalla manovra d'autunno, evitando alle imprese di dover operare una maxi ritenuta in sede di conguaglio di fine anno. Per il futuro, si dispone che eventuali attenuazioni della stretta sulle auto, a seguito del recupero di entrate derivante dalla indetraibilità dell'Iva, andranno preventivamente a vantaggio del reddito di lavoro.

Virgilio Notizie 15/12/2006

Il presidente di Confindustria Luca di Montezemolo e il presidente di Assilea - l'Associazione Italiana Leasing - Rosario Corso hanno siglato a Roma un accordo associativo di cooperazione in base al quale - informa un comunicato - Confindustria darà supporto ad Assilea azioni di rappresentanza esterna sui temi ritenuti di strategico interesse per il settore del leasing promuovendo una regolamentazione di tale attività che, oltre ad essere coerente con la natura e le caratteristiche peculiari del prodotto leasing, soddisfi sempre al meglio le esigenze ed i fabbisogni delle imprese italiane che realizzano i propri investimenti in leasing.

Virgilio Notizie 15/12/2006

Hypo Group Alpe Adria debutta sul mercato macedone creando una propria società controllata specializzata nel leasing. Lo si apprende da una nota dove si specifica che la società, avendo già acquisito la licenza, sarà pienamente operativa dal prossimo 1° gennaio e darà benefici anche per le imprese italiane grazie ai servizi di "business cross border" messi a disposizione dalla banca italiana del gruppo. Con sede a Skopje, la Hypo Macedonia intende puntare da subito al mercato locale del leasing.

RASSEGNA STAMPA

Il Sole 24 Ore 16/12/2006
Per l'Iva sulle auto aziendali, si va verso l'indetraibilità al 60 per cento. L'indicazione viene dalla Commissione Ue che ha autorizzato l'Italia a presentare al Consiglio europeo la richiesta di limitare la detrazione dell'Iva sui veicoli fino a nove posti, diversi da quelli che qualificano l'attività dell'impresa, dalle auto degli agenti e rappresentanti e a uso pubblico. Si attende ora il definitivo via libera comunitario alla richiesta, che avrà effetto dalla pubblicazione della decisione sulla «Gazzetta Ufficiale europea».

Il Sole 24 Ore 18/12/2006
Comifin preferisce i private equity alla Borsa. Gli azionisti della società finanziaria specializzata nella concessione di leasing e finanziamenti alle farmacie e loro titolari, hanno deciso di rimandare il progetto di quotazione e di riservare l'aumento di capitale da 30milioni al fondo di investimento Italian Lifestyle Partners II (Ilp II), che annovera tra i sottoscrittori Ras Private Equity Partners, Lgt Capital Partners, Aletti Merchant, Cattolica Assicurazioni, Duomo Previdenza e Duomo Assicurazioni.

Marketpress 21/12/06
Ge Capital Solutions, la divisione specializzata nel finanziamento alle imprese della General Electric Inc., entra nel mercato italiano del leasing dei veicoli commerciali e industriali. Mercato il cui valore totale è di oltre 4 miliardi di Euro di stipulato. La nuova divisione dedicata al trasporto è specializzata nel finanziamento dei veicoli leggeri, dei camion e dei semirimorchi e si rivolge a concessionari, clienti finali e costruttori. Questi clienti potranno beneficiare di un gruppo dedicato e specializzato nel mercato del trasporto e di soluzioni finanziarie personalizzate, grazie ad una consolidata esperienza nel settore del leasing e del noleggio.

Il Giorno 21/12/2006
"Un cavallo, il mio regno per un cavallo", come disse Riccardo III (1453–1485). Altri tempi. Ora volete un cavallo? Il vostro desiderio, grazie a Aldo Donadi, può diventare realtà. Lui, milanese, 47 anni, appassionato di cavalli sin da ragazzo, un anno e mezzo fa circa, si è inventato il leasing per l'acquisto di cavalli di qualsiasi genere: da quello pregiatissimo da corsa all'aristocratico cugino del salto ostacoli, dressage, completo, via via sino al più semplice «Ronzinante». Aldo Donadi, dopo alcune esperienze lavorative, nell'85 decide di aprire, a Milano, lo studio Adr specializzato nei leasing e, a questo proposito, si avvale dell'esperienza di Locat, di cui è agente.

Italia Oggi 28/12/2006
Sarà sufficiente superare i 300 mila € di investimenti nell'ultimo bilancio depositato o nell'ultimo "bilancio di periodo" perché l'imprenditore abbia diritto di essere assoggettato alla procedura fallimentare. Ai fini di detta valutazione vanno considerati anche i crediti, il cui ammontare va assunto in toto, così come i beni acquisiti in leasing. È questa la posizione più interessante assunta dai giudici della sezione fallimentare del tribunale di Milano nella circolare sui requisiti per i richiedenti il fallimento in merito ai parametri da superare perché l'imprenditore commerciale venga considerato non piccolo e quindi possa venir accolta la richiesta di fallimento

** Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione News - Rassegne.*

Variazioni Associate

Il socio corrispondente A Leasing SpA ha comunicato che la Banca d'Italia ha disposto l'iscrizione della A Leasing SpA nell'elenco di cui all'art. 107 del T.U.B al n. 32833.6. Conseguentemente la A Leasing SpA ha richiesto l'iscrizione tra i soci ordinari dell'Associazione. L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione della A Leasing SpA nell'elenco dei Soci ordinari di cui all'art. 3 comma 2 dello Statuto associativo e la contestuale cancellazione dall'elenco dei Soci Corrispondenti.

Nuove Associate

- La Deutsche Leasing operativo Srl, società commerciale con sede ad Assago (MI) ed iscritta al REA 1788727, ha richiesto di essere iscritta tra i soci corrispondenti dell'Associazione (Art. 3 c. 2 bis dello Statuto).
  Costituita il 21 settembre 2005 e controllata al 100% dalla Deutsche Leasing Italia SpA (socio ordinario dell'Associazione), la Deutsche Leasing operativo Srl è una società specializzata nella locazione operativa e nel noleggio di beni mobili (operazioni fino a 250 ml Euro).
  Ai sensi dell'art. 4, comma 5 dello Statuto, l'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione tra i soci corrispondenti (art. 3 c. 2 bis dello Statuto) dell'Associazione la Deutsche Leasing operativo Srl che, in quanto appartenente al Gruppo Deutsche Leasing Italia SpA, verrà considerata ai fini del computo dei contributi associativi, come unico Socio Ordinario.

- La Civileasing Srl, finanziaria con sede in Cividale del Friuli (Ud) ed iscritta nell'elenco generale art. 106 del T.U al n° 38246, ha richiesto di essere iscritta tra i soci corrispondenti dell'Associazione (Art. 3 c. 2 dello Statuto).
  Costituita nel corso del 2006 a seguito del conferimento del ramo di azienda "leasing" da parte della capogruppo Banca di Cividale SpA (socio ordinario dell'Associazione) e controllata al 100% da quest'ultima, la Civileasing Srl ha richiesto di poter fruire dei contenuti della BDCR secondo le stesse modalità della Banca di Cividale; in particolare:
  - di utilizzare il codice associativo 854 per le future segnalazioni;
  - di indirizzare tutta la corrispondenza futura nonché la fatturazione dei contributi associativi alla Civileasing Srl.

  L'Ufficio di Presidenza ha deliberato di aderire alle suindicate richieste, di accogliere la richiesta di iscrizione fra i soci corrispondenti (art. 3 c. 2 dello Statuto) dell'Associazione della Civileasing Srl che, in quanto appartenente al Gruppo Banca di Cividale SpA, verrà considerata ai fini del computo dei contributi associativi, come unico Socio Ordinario.

- La SBS Rent SpA, società commerciale con sede a Brescia ed iscritta al REA 478047, ha richiesto di essere iscritta tra i soci corrispondenti dell'Associazione (Art. 3 c. 2 bis dello Statuto).
  Costituita il 21 giugno 2006 e controllata al 100% dalla SBS Leasing SpA (socio ordinario dell'Associazione), la SBS Rent SpA è una società specializzata nel noleggio a lungo termine di autoveicoli.
  L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione fra i Soci corrispondenti (art. 3 c. 2 bis dello Statuto) dell'Associazione la SBS Rent SpA che, in quanto appartenente al Gruppo SBS Leasing SpA, verrà considerata ai fini del computo dei contributi associativi, come unico Socio Ordinario.

- La FERRARI FINANCIAL SERVICES SpA di Modena, neoiscritta al n. 38570 dell'elenco generale di cui all'art. 106 del Tub, e costituita con l'intento di offrire alla clientela delle prestigiose autovetture Ferrari prodotti finanziari ad hoc, fra i quali anche il leasing, ha richiesto di essere iscritta fra i soci corrispondenti dell'Associazione. L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione della FERRARI FINANCIAL SERVICES SpA fra i Soci Corrispondenti dell'Associazione con decorrenza 1° novembre 2006.

Varie

Nel Consiglio Assilea del 4 dicembre si è avuta la cooptazione :

- del Dott. Bruno Lecchi (con supplente il Dott. Gianluca Martina) in rappresentanza del Gruppo SelmaBiPiEmme;
- del Dott. Gianfranco Antognoli in sostituzione del Dott. Giorno Pernici in rappresentanza del Gruppo MPS Leasing e Factoring.

Il nuovo Amministratore Delegato di BNP PARIBAS LEASE GROUP SA è il Dott. Philippe Bismut nominato anche Responsabile Mondiale Mestiere Leasing. Prende il posto del Dott. Frederic Lavenir.

Il Dott. Denis Delespaul è stato nominato Vice Presidente di LOCAFIT SpA al posto del Dott. Nicolò Pandolfini.

8 novembre **Commissione "Formazione e Risorse Umane" -** Roma, presso la sede di Assilea, - per lo stato dei lavori dell'Indagine Retributiva 2006; l'informativa sui Fondi paritetici per la Formazione dei lavoratori a cura del dott. M. Nacamulli; l'istitutzione di un Gruppo di lavoro di riferimento per la predisposizione dell'offerta formativa in tema di intermediazione assicurativa.

15 novembre **Commissione "Leasing Immobiliare"** - Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede di Teleleasing a Milano - per l'aggiornamento sulla nuova disciplina riguardante la registrazione dei contratti di locazione finanziaria immobiliare; l'esame delle disposizioni riguardanti le nuove disposizioni fiscali contenute nell'atto Senato 1132 (scorporo delle aree pertinenziali dai fabbricati in leasing); l'approvazione dell'iniziativa "Osservatorio Mercato Immobiliare su immobili finiti concessi in Leasing".

15 novembre **Gruppo di lavoro "Customer Satisfaction"** - Milano presso Databank - in cui è stata effettuata la revisione e l'aggiornamento dei Questionari ed avviata la seconda rilevazione.

23 novembre **"Osservatorio settoriale sul Leasing strumentale"** - Milano, presso il Novotel Milano Est - per la presentazione delle previsioni relative all'andamento del leasing nel comparto strumentale.

27 novembre **Commissione "Fiscale e Contabile"** - Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede di Intesa Leasing a Milano - per l'esame della nuova disciplina riguardante la registrazione dei contratti di locazione finanziaria immobiliare; della base imponibile per le imposte ipocatastali al momento del riscatto finale; delle nuove disposizioni riguardanti le nuove disposizioni fiscali contenute nell'atto Senato 1132 (scorporo delle aree pertinenziali dai fabbricati in leasing); dei temi proposti e non discussi nella riunione del 5 luglio u.s. (leasing a tasso promozionale, imposta di bollo sui verbali di collaudo e consegna, deducibilità delle perdite su crediti locatari falliti, trattamento fiscale dell'importo risultante dalla differenza tra il valore di rilocazione ed il valore contabile netto del bene, provvigioni relative al contratto di agenzia, ecc.).

28 novembre **Gruppo di lavoro "Codice delle Assicurazioni"** - Roma, presso la sede di Assilea - per la condivione delle criticità e degli impatti sul settore della locazione finanziaria derivanti dall'applicazione del Regolamento ISVAP n. 5 del 16 ottobre 2006.

4 dicembre **Consiglio -** Roma, presso la sede di Assilea.

5 dicembre **"Osservatorio Leasing e Renting ML Termine Auto"** - Bologna, presso il Motor Show Business - per la presentazione delle previsioni relative all'andamento del leasing nel comparto auto.

19 dicembre **"Osservatorio Leasing e Renting ML Termine Auto"** - Milano, presso la sede di Assofin - per la presentazione dei risultati dell'Indagine Retributiva 2006.

Circolari Serie Leasing Agevolato

30 Regione Sicilia e Valle d'Aosta - L. 140/97 e L. 266/97 art. 8, c. 2
31 Agevolazioni LL. 1329/65 "Sabatini", 598/94 e 662/96 "Fondo di Garanzia" - Nuovo servizio MCC
32 L. 488/92 - Delibere leasing - Decisioni del CTC
33 Regione Liguria - Legge 1329/65 "decambializzata" - Gestore MCC SpA
34 Regioni Sicilia e Valle d'Aosta - Legge 1329/65 - Gestore MCC SpA
35 L. 488/92 - Quesiti della 44^ riunione del Comitato Tecnico Consultivo
36 Regione Liguria - L. 140/97
37 Regione Abruzzo - Legge 1329/65 - Gestore MCC SpA
38 Regione Puglia - Legge 1329/65 - Gestore MCC SpA
39 L. 488/92 - Verbale e quesiti della 44^ riunione del Comitato Tecnico Consultivo
40 Regione Basilicata - Legge 1329/65 - Gestore MCC SpA
41 Regione Marche - Legge 1329/65 "decambializzata Leasing" - Gestore MCC SpA
42 Regione Marche - Legge 598/94 - Gestore MCC SpA
43 Regione Umbria - Legge 598/94 - Gestore MCC SpA
44 Regione Umbria - Legge 1329/65 "decambializzata" - Gestore MCC SpA

Circolari Serie Leasing Auto

8 Disposizioni per contrastare l'immatricolazione di auto di lusso a uso personale come autocarri da lavoro - Provvedimento Agenzia delle Entrate 6 dicembre 2006
9 "STA cooperante" - Immatricolazione di veicoli nuovi ed usati oggetto di acquisto intracomunitario

Circolari Serie BDCR

10 Accesso alla BDCR in modalità XML
11 Indicatori di Sintesi: costi e modalità di fruizione
12 Ridefinizione-rinnovo del contratto con INTESA e gratuità dei Flussi di Ritorno

Circolari Serie Leasing-Forum

19 Corso di Formazione "Vendere il Leasing" del 30 e 31 gennaio 2007 a Milano

Circolari Serie Fiscale

18 Contratti di leasing immobiliare - registrazione e pagamento dell'imposta proporzionale di registro
19 Contratti di leasing immobiliare - Modalità di registrazione e di versamento dell'imposta proporzionale di registro
20 Disciplina fiscale dell'ammortamento dei terreni - Circolare Agenzia delle Entrate n.34/E del 21 novembre 2006
21 Anagrafe tributaria, accertamenti bancari e finanziari. Software di validazione del file XML.
22 Contratti di leasing immobiliare - Modalità di registrazione e di versamento dell'imposta proporzionale di registro
23 Proroga al 18 dicembre 2006 del termine di registrazione telematica dei contratti di leasing immobiliare
24 Proroga al 18 dicembre 2006 del termine di registrazione telematica dei contratti di leasing immobiliare
25 Questionario: Contratti di leasing immobiliare - Modalità di registrazione e di versamento dell'imposta proporzionale di registro
26 Disposizioni per contrastare l'immatricolazione di auto di lusso a uso personale come autocarri da lavoro
27 "STA cooperante" - Immatricolazione di veicoli nuovi ed usati oggetto di acquisto intracomunitario
28 Contratti di leasing immobiliare - Determinazione della base imponibile da assumere ai fini delle imposte ipocatastali in caso di riscatto del bene concesso in locazione finanziaria
29 Registrazione telematica dei contratti di leasing immobiliare

Circolari Serie Legale

48 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
49 Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa. Richiesta chiarimenti all'ISVAP
50 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
51 Anagrafe tributaria, accertamenti bancari e finanziari. Software di validazione del file XML.
52 Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa. Chiarimenti dell'ISVAP.
53 GAFI. Lista "Paesi e territori non cooperativi"
54 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
55 Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa - 4° e 5° gruppo di chiarimenti dell'ISVAP
56 Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa. Proroga del termine di iscrizione al Registro degli Intermediari Assicurativi

Circolari Serie Tecnica

22 Concentrazione dei rischi
23 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2007

Pareri Serie Fiscale

11 Trattamento ai fini dell'imposta di bollo da applicare alle comunicazioni periodiche alla clientela inviate ai sensi dell'articolo 119 del decreto legislativo n. 385/93 del Tub ed ai contratti relativi alle garanzie ricevute dagli intermediari bancari e finanziari

chiuso in redazione il 29 dicembre 2006

Assilea Associazione Italiana Leasing

piazzale ezio tarantelli 100 - 00144 roma • tel. 06 997036.1 • fax 06 45440739