



Il Capitolo 1 del presente Quaderno è stato redatto da Monica Mannucci di Prometeia come sintesi ed elaborazione degli interventi effettuati da Antonio Rigon, Responsabile Area Intermediari Finanziari Prometeia al Delphi Leasing Strumentale del 14 novembre 2003 e da Mariano Bella, Responsabile Area Consumi di Prometeia, al Delphi Leasing Auto del 17 ottobre 2003.

Si ringraziano le seguenti società ed Associazioni che hanno partecipato agli incontri Delphi Leasing 2003.

Per l'intervento, l'ospitalità, ed il prezioso supporto nell'organizzazione della riunione "Delphi Leasing Nautico" tenutasi il 6 ottobre 2003 presso il 43° Salone Nautico di Genova, rivolgiamo un ringraziamento particolare all'UCINA (Unione Nazionale Cantieri e Industrie Nautiche ed Affini) e, nello specifico, al suo Segretario Generale Lorenzo Pollicardo e a Paolo Cavalieri.

Per la partecipazione alla riunione "Delphi Leasing Auto" tenutasi il 17 ottobre 2003 a Roma, ringraziamo:

- Vittorio Campanale e Pietro Teofilatto dell'ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici);
- Angelo Colaneri, del Gruppo Colaneri;
- Antonio Concurso di Europcar Lease S.r.l.;
- Sirio Tardella dell'UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri).

Per la partecipazione all'iniziativa "Delphi Leasing Strumentale" del 14 novembre 2003, a Milano, ringraziamo:

- Mauro Badanelli dell'ACIMIT (Associazione Italiana di Costruttori di Macchine Tessili);
- Luisa Oberti e Giuseppina Malzone di ANIMA (Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia ed Affine);
- Fabrizia Cambiaghi e Massimo Sturaro in rappresentanza dell'ARGI (Associazione Rappresentanti Ufficiali per l'Italia di Case Costruttrici di Macchine per il settore Grafico Cartotecnico e Cartario);
- Alessandro Veronesi dell'Assocomaplast (Associazione Nazionale Costruttori di Macchine e Stampi per Materie Plastiche e Gomma);
- Vittorio Leoni dell'UCIF (Unione Costruttori Impianti di Finitura);
- Stefania Pigozzi dell'UCIMU-Sistemi per Produrre (Associazione Costruttori Italiani Macchine Utensili, Robot e Automazione).

Per la partecipazione all'iniziativa "Delphi Leasing Immobiliare" del 24 novembre 2003 a Roma, ringraziamo:

- Antonio Gennari, Anna Bimbo e Giovanna Altieri dell'ANCE (Associazione



Nazionale Costruttori Edili);
- *Stefano Masciotta della società di facility management e global service Res Nova.*

Le Associate Assilea che hanno costituito il panel d'indagine in una o più delle rilevazioni per le previsioni sullo stipulato leasing per comparto sono le seguenti:

Abf Leasing SpA
Alphabet Italia SpA
Arval Service Italia SpA
Austria Finanza SpA
Banca Agrileasing SpA
Banca per il Leasing - Italease SpA
Banque PSA Finance S.A. Succursale d'Italia
Bipielle Leasing SpA
BPB Leasing SpA
Caterpillar Financial Corporacion Financiera
Centro Leasing SpA
Credemleasing SpA
Daimler Chrysler Servizi Finanziari SpA
FIN-ECO Leasing SpA
Finemiro Leasing SpA
Intesa Leasing SpA
Iveco Finanziaria SpA
Leasimpresa SpA
Leasing Roma SpA
Locafit SpA
Locat SpA
Locat Rent SpA
Mercantile Leasing SpA
Mercedes Benz Rental SpA
Monte dei Paschi di Siena Leasing & Factoring SpA
RNC SpA
San Paolo Leasint SpA
Sava Leasing SpA
SBS Leasing SpA
Scania Finance Italy SpA
Selmabipiemme Leasing SpA
Teleleasing SpA
Toyota Motor Finance SpA
VFS Servizi Finanziari SpA
Volkswagen Leasing GmbH



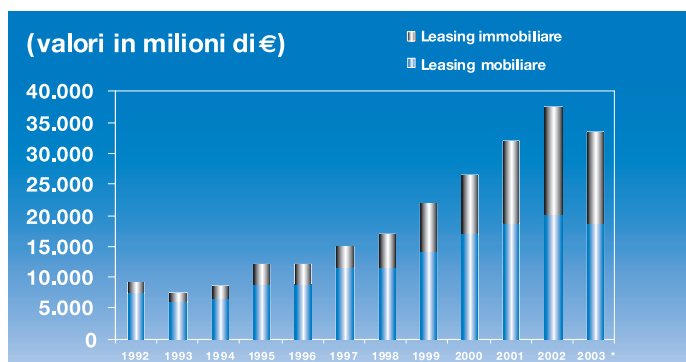
INDICE

| | |
|--|---------|
| Introduzione generale | Pag. 5 |
| 1. Scenario macroeconomico previsto da Prometeia | Pag. 7 |
| 2. Il Leasing sulla nautica da diporto (Delphi Leasing Nautico del 6 ottobre 2003) | Pag. 16 |
| Quadro 1: La penetrazione del leasing sulla nautica da diporto | Pag. 21 |
| 3. Il Leasing auto (Delphi Leasing Auto del 17 ottobre 2003) | Pag. 22 |
| Quadro 2: La penetrazione del leasing auto sugli investimenti | Pag. 33 |
| 4. Il Leasing strumentale (Delphi Leasing Strumentale del 14 novembre 2003) | Pag. 35 |
| Quadro 3: La penetrazione del leasing strumentale | Pag. 44 |
| 5. Il Leasing immobiliare (Delphi Leasing Immobiliare del 24 novembre 2003) | Pag. 45 |
| Quadro 4: La penetrazione del leasing immobiliare | Pag. 52 |
| 6. Previsioni di stipulato 2003-2004 | Pag. 54 |

INTRODUZIONE GENERALE

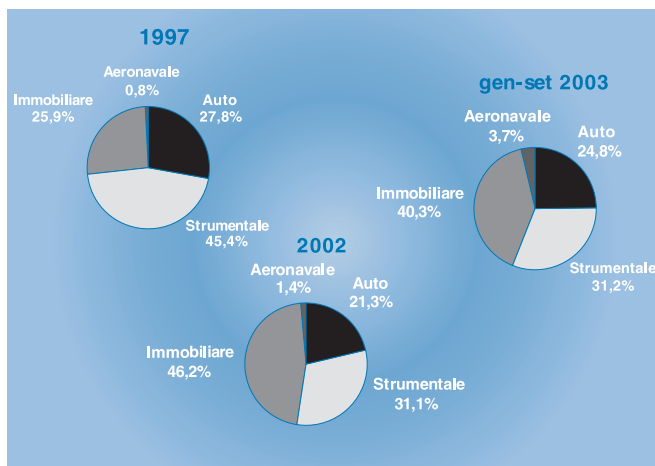
L'anno 2003 si presenta sicuramente come un anno di "svolta" per il mercato leasing. In questo anno, per la prima volta dal 1996 (cfr. fig. 1), il settore registrerà una performance negativa. Anche il 1996 seguiva a due esercizi che avevano beneficiato di interventi fiscali a sostegno degli investimenti (la così detta "prima" Tremonti) ed era caratterizzato da un netto rallentamento dell'economia e degli investimenti, ma la diminuzione dello stipulato era molto più contenuta (-2,3%) rispetto a quella a due cifre che si è registrata nei primi nove mesi del 2003 (-10,0%).

Fig.1 – Andamento dello stipulato leasing in Italia negli ultimi anni



(*) Trend a settembre 2003.

Interessante è, però, notare come gli operatori del settore, già nel corso di quest'anno, abbiano iniziato a ridefinire velocemente le proprie strategie di mercato, attuando in modo per altro spesso diversificato, forme di differenziazione dei prodotti, dei canali, dei target di clientela e più in generale delle modalità della propria offerta sul mercato (cfr. fig. 2).

Fig. 2 – Trend nella composizione dello stipulato leasing per comparti

Al fine di analizzare questi diversi trend, sensibilmente differenziati per comparto, nel 2003 sono stati organizzati quattro incontri “Delphi” focalizzati all’analisi ed alle previsioni di stipulato relative a ciascuno dei rispettivi comparti leasing: nautica da diporto, auto, strumentale, immobiliare. A ciascun “Delphi”, secondo lo schema tradizionale di organizzazione di questo tipo di iniziative, sono state invitate le prime società di leasing del comparto, alle quali è stato preventivamente inviato un questionario di previsione, i cui risultati sono stati presentati e discussi nel corso della riunione. Hanno, come di consueto, gentilmente apportato il loro contributo intervenendo agli specifici incontri, le principali Associazioni in rappresentanza di alcuni fra i fornitori dei beni che più spesso sono oggetto di contratti di leasing (si rimanda alle prime pagine del Quaderno per avere il dettaglio delle società e associazioni che hanno partecipato all’iniziativa).

Nei capitoli seguenti, dopo la presentazione dello scenario di previsione Prometeia, verranno sintetizzate le principali tendenze emerse con riferimento alla dinamica del mercato di riferimento dei diversi comparti e dello stipulato leasing, che giustificano le previsioni sintetizzate nel capitolo 6 sull’andamento dello stipulato per comparti e condivise dal panel di società di leasing di riferimento.



1. SCENARIO MACROECONOMICO PREVISTO DA PROMETEIA ¹⁻²

Nel primo semestre del 2003 la crescita economica mondiale è rimasta debole, scontando gli effetti dell'evoluzione delle tensioni geopolitiche internazionali. Nel corso dell'ultima parte del semestre sono emersi segnali di lenta ripresa dell'andamento del ciclo economico. La spinta dovuta all'adozione di politiche fiscali e monetarie espansive e il ridimensionamento dei fattori di incertezza che avevano caratterizzato i primi mesi dell'anno hanno, almeno in parte, arginato la debolezza della congiuntura, creando le premesse per la ripresa dei mercati e il miglioramento del contesto operativo in generale.

Il 2003 si chiuderà con una crescita dell'economia americana superiore alle aspettative, determinata per lo più da un forte incremento della produttività del lavoro e dalla componente di domanda pubblica che in vista delle elezioni nel 2005, dovrebbe continuare a sostenere lo sviluppo dell'economia.

In Europa soltanto di recente si sono evidenziati alcuni segnali di moderata ripresa, dopo tre trimestri consecutivi di stagnazione dell'attività economica, determinati da un continuo apprezzamento dell'euro, che ha penalizzato l'andamento del saldo reale con l'estero.

Nonostante l'apertura del differenziale di crescita tra le due aree, infatti, il dollaro ha continuato a deprezzarsi, impattando in modo negativo sulle esportazioni nette europee.

Per il prossimo biennio l'aumento dei tassi d'interesse di mercato potrebbe essere più rilevante per contrastare eventuali spinte inflazionistiche dovute ad eventuali oscillazioni del tasso di cambio con il dollaro.

Il deprezzamento del dollaro ha penalizzato le esportazioni nette europee e in particolare quelle italiane anche per effetto della concorrenza dei paesi, le cui monete sono legate alla valuta statunitense.

¹ Il presente capitolo è stato redatto dalla Dott.ssa Monica Mannucci di Prometeia come sintesi ed elaborazione degli interventi effettuati dal Dott. Antonio Rigon, Responsabile Area Intermediari Finanziari Prometeia al Delphi Leasing Strumentale del 14 novembre 2003 e dal Dott. Mariano Bella, Responsabile Area Consumi di Prometeia, al Delphi Leasing Auto del 17 ottobre 2003.

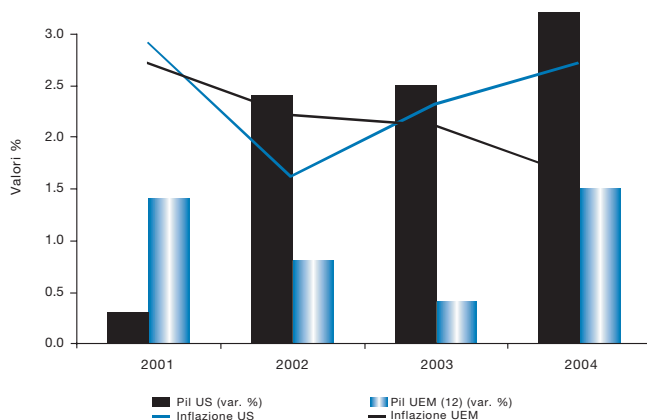
² Le previsioni sono aggiornate al Rapporto di Previsione Prometeia – Ottobre 2003.

Per sostenere la ripresa economica in Eurolandia la Banca Centrale dovrebbe mantenere immutati i tassi sugli attuali livelli di minimo fino alla fine del prossimo anno. La politica monetaria intrapresa contribuirà all'avvio di un ciclo di investimenti, che dovrebbe portare ad una riduzione del divario tecnologico con gli Stati Uniti.

La gestione della politica monetaria americana dovrebbe rinviare di almeno altri sei mesi qualsiasi intervento sui tassi di interesse, ma ciò, combinato con il perdurare di una situazione della debolezza del dollaro e di ampio disavanzo pubblico, si rifletterà in un nuovo leggero rialzo dei rendimenti dei titoli a lunga scadenza denominati in dollari, cui la Fed potrebbe essere costretta a rispondere con l'avvio di una nuova fase di crescita, sia pure molto contenuta, dei tassi di interesse a breve.

Tutto ciò favorirà un'accelerazione della crescita dell'economia americana nel corso del 2004, come evidenziato nella fig. 3.

Fig. 3. Andamento del Pil UEM e US



Fonte: Elaborazioni Prometeia

La lieve crescita del Pil europeo, a differenza dello scorso anno, è ascrivibile ad una moderata ripresa della domanda interna che contribuisce a limitare l'effetto negativo del saldo reale con l'estero.

Per il prossimo anno la crescita media annua del Pil, in Europa, nonostante la ripresa rispetto all'anno precedente, si manterrà inferiore a quella statunitense (1,5% contro 3,2%) e continuerà ad essere caratterizzata da un contributo negativo delle esportazioni reali nette.

Come già accennato precedentemente, tale fattore appare ancora più evidente per l'Italia e per la Spagna, dal momento che il modello di specializzazione delle imprese si focalizza su beni tradizionali, a basso contenuto tecnologico, che vede nel prezzo la leva competitiva e li mette in concorrenza diretta con i paesi a basso costo del lavoro.

La forza dell'euro in tutto il periodo di previsione contribuirà a limitare le spinte inflazionistiche tanto che il tasso di apprezzamento dei prezzi europei per il prossimo anno tenderà a decrescere fino all'1,6%.

Tab. 1 Contributi alla crescita del Pil in termini reali in Italia

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|------|------|------|------|
| Variazione delle scorte | 0,0 | 0,4 | 0,5 | 0,1 |
| Domanda interna (al netto delle scorte) | 1,8 | 0,7 | 1,1 | 2,0 |
| Saldo estero | 0,1 | -0,7 | -1,2 | -0,6 |
| Pil (var%) | 1,8 | 0,4 | 0,3 | 1,4 |

Fonte: Elaborazioni Prometeia

Per quanto concerne l'Italia, la domanda interna ha continuato nell'anno in corso a crescere in misura rilevante, sebbene si sia accentuata soprattutto negli ultimi mesi la caduta del saldo reale con l'estero, che rimane la maggiore criticità per il nostro Paese anche per i prossimi anni.

Anche per il prossimo biennio, infatti, permarrà il divario tra l'espansione della domanda interna e del prodotto interno: tale gap ha ripreso ad essere positivo dallo scorso anno (con una maggiore crescita della domanda interna) e le aspettative sul cambio dell'euro (che dovrebbe continuare ad apprezzarsi anche se in misura ridotta rispetto al recente passato), il differenziale di inflazione (che dovrebbe ridursi) e l'espansione del commercio mondiale (in rallentamento) contribuiranno a mantenere negativo il saldo estero in termini reali anche per il prossimo biennio.

L'accelerazione della domanda interna da un lato riuscirà a contrastare il contributo negativo del canale estero dall'altro e condurrà ad un incremento, per il prossimo anno, del Pil nazionale del 1,4% (cfr. tab. 1), in netto miglioramento rispetto alla crescita, stimata intorno allo 0,3%, con cui si dovrebbe chiudere il 2003.



I consumi delle famiglie rappresentano l'unica forza stabilizzatrice del ciclo economico e la componente trainante della domanda interna, a fronte di una dinamica dell'export che rimarrà ampiamente al di sotto di quella del commercio mondiale, determinando per le imprese italiane l'accentuarsi della perdita di quote di mercato rispetto ai competitors europei ed americani.

Tab. 2 - Quadro macroeconomico italiano
(var. % a prezzi costanti 1995)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|------|------|------|------|
| Spese delle famiglie | 1,0 | 0,4 | 1,9 | 2,0 |
| Spese delle A.P. e ISP | 3,5 | 1,7 | 1,5 | 0,9 |
| Investimenti macchinari, attrezzature e mezzi di trasp. | 2,2 | 0,9 | -5,0 | 4,0 |
| Investimenti in costruzioni | 3,2 | 0,4 | 3,4 | 1,4 |
| Investimenti fissi lordi | 2,6 | 0,7 | -1,6 | 2,9 |
| Importazioni prezzi costanti | 1,0 | 1,5 | 2,0 | 5,9 |
| Esportazioni a prezzi costanti | 1,1 | -1,0 | -2,2 | 3,7 |
| Propensione al consumo | 87,2 | 87,6 | 87,9 | 88,3 |

Fonte: Elaborazioni Prometeia

Per quanto concerne gli investimenti, l'andamento ha risentito nel corso del 2003 dell'anticipazione dovuta agli incentivi degli anni passati. Nonostante la congiuntura non sembri ancora in grado di generare una decisa inversione, nel secondo semestre dell'anno in corso si è attenuata la flessione degli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto a fronte di un indebolimento della variabile relativa alle costruzioni.

Per la fine d'anno entrambe le componenti saranno interessate da una ripresa della domanda che non sarà in grado, tuttavia, di contrastare la flessione media annua, stimata sui valori intorno all'1,6% (cfr. tab. 2).

Gli investimenti continueranno a risalire solo nella misura necessaria a rimpiazzare il capitale invecchiato e non saranno finalizzati ad espandere la capacità produttiva: le imprese, nel cercare di contrastare la continua perdita di quote di mercato, rimanderanno, alla fine del prossimo anno in condizioni economiche più favorevoli, la pianificazione di investimenti a medio termine finalizzati al miglioramento della produttività e della competitività, attraverso il rinnovo e la ristrutturazione degli impianti e l'introduzione di nuove tecnologie.

L'incremento atteso per il 2004 per gli investimenti fissi lordi si attesta sul 2,9%: i segni di miglioramento del ciclo economico internazionale dovrebbero favorire una crescita a tassi sostenuti della componente relativa ai macchinari e ai mezzi di trasporto, che tornerà a rappresentare la componente trainante; la quota di questa componente della domanda sul Pil dovrebbe riprendere ad aumentare fino al 12% (cfr. tab. 3).

Tab. 3 – Investimenti sul Pil (%)

| | Investimenti fissi lordi | | Inv. in macchinari e mezzi di trasporto sul Pil (%) | Grado di utilizzo degli impianti |
|------|--------------------------|------|---|----------------------------------|
| | Italia | UEM | | |
| 2000 | 20,6 | 22,0 | 12,3 | 99,3 |
| 2001 | 20,8 | 21,6 | 12,3 | 97,8 |
| 2002 | 20,8 | 20,8 | 12,4 | 96,4 |
| 2003 | 20,4 | 20,7 | 11,7 | 94,7 |
| 2004 | 20,7 | 20,8 | 12,0 | 95,8 |

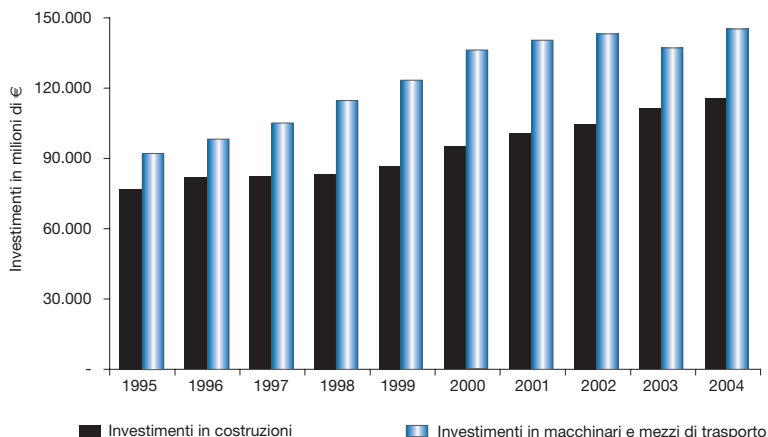
Fonte: Elaborazioni Prometeia

Dopo la riduzione dell'anno in corso la componente relativa ai macchinari tornerà a crescere a tassi più che doppi rispetto alla componente relativa agli investimenti nel 2004, con un tasso di crescita pari al 4% (a fronte di 1,4% per la componente relativa alle costruzioni).

Dopo anni di sviluppo sostenuto, infatti, gli investimenti in costruzioni risentiranno dell'esaurirsi del lungo ciclo di espansione dell'edilizia residenziale, che non sarà compensato dalla crescita lenta degli investimenti in infrastrutture (cfr. fig. 4).

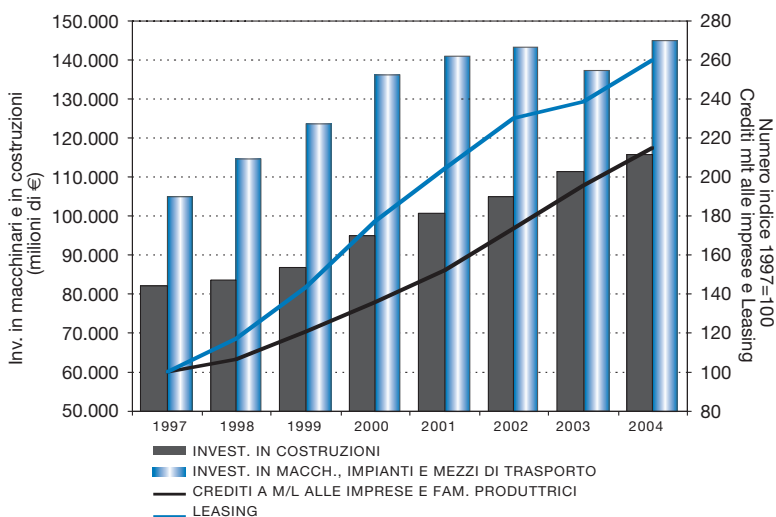
La domanda interna sarà stimolata dall'andamento positivo degli investimenti in opere pubbliche, a fronte di una moderata evoluzione degli investimenti relativi ai privati.

Fig. 4 - Andamento degli investimenti in costruzioni e in macchinari e mezzi di trasporto



Fonte: Elaborazioni Prometeia

Fig. 5 - Andamento leasing e sugli impieghi a medio lungo termine alle imprese



Fonte: Elaborazioni Prometeia

Il leasing continuerà a crescere, in termini di consistenze, a ritmi meno sostenuti rispetto a quanto evidenziato in questi ultimi tre anni e in misura più contenuta rispetto agli impieghi bancari rivolti alle imprese (cfr. fig. 5).

Alla luce di quanto emerso precedentemente a livello macroeconomico la domanda di leasing sarà spinta dalla ritrovata dinamica degli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto.

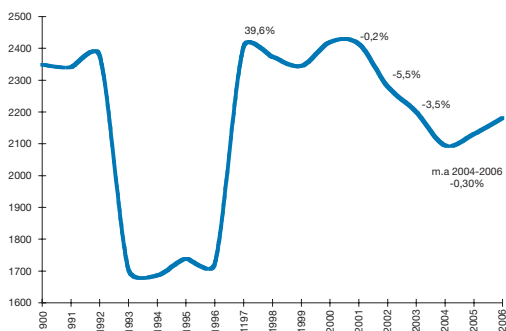
Previsione Prometeia sull'andamento del settore auto

Il 2003 si stima chiudere con circa 2.200.000 nuove autovetture (in conformità con quanto indicato nel convegno ASSILEA di ottobre 2002 ma al di sopra di quanto si paventava a metà dell'anno in corso).

Il dato congiunturale ad oggi disponibile mostra un incremento della domanda rispetto al 2002 (+1%), ma per fine anno sono attesi segni negativi in quanto ci si andrà a confrontare con i mesi del 2002 caratterizzati dagli incentivi alla domanda (il mese di dicembre 2002 aveva fatto registrare un incremento del 51,4% rispetto al corrispondente mese del 2001).

Il mercato ha beneficiato del sostegno delle politiche promozionali e di offerta delle case automobilistiche. Le aziende del settore hanno proposto numerosi nuovi modelli, con particolare successo per le utilitarie con motore diesel 1400-1500 c.c. di cilindrata: a settembre per la prima volta le immatricolazioni di autovetture a gasolio hanno superato la benzina, raggiungendo il 52,4% del totale delle vendite mensili.

Fig. 6. - Andamento dell'immatricolazione delle autovetture (migliaia di unità)



Fonte: Elaborazioni Prometeia



La congiuntura economica e l'ampliamento dell'offerta di vetture diesel ai segmenti di cilindrata inferiore hanno portato a un'inversione nella tendenza di lungo periodo di incremento della quota di immatricolazioni maggiori di 1550 c.c. sul totale. Per l'anno in corso la quota delle auto di cilindrata fino a 1550 sull'immatricolato totale è stimata chiudere al 51,9%, in crescita rispetto al 49,8% del 2002. La tendenza dovrebbe di nuovo invertirsi dal 2004, con la ripresa della domanda business e dei redditi.

Dopo la riduzione (-3,5%) stimata per le vendite nell'anno in corso, si prevede nel 2004 un'ulteriore leggera flessione, con un livello di domanda che si assesta intorno a 2.100.000 unità; nel biennio successivo, grazie alla ripresa dell'economia, si attendono nuovi aumenti, anche se il livello di immatricolato previsto è ben al di sotto dei 2,3-2,4 milioni che hanno caratterizzato il periodo 1997-2001.

Durante l'anno in corso il parco delle autovetture si è assestato sui 29,2 milioni di veicoli, con un incremento rispetto al 2002 limitato a 0,4 punti percentuali. A fronte di incrementi quantitativi limitati continua il processo di miglioramento qualitativo del circolante: la maggior parte della nuova domanda è di sostituzione, quindi autovetture 'vecchie' vengono rimpiazzate da veicoli nuovi con un valore qualitativo superiore, seppure lo scenario economico incerto rallenta tale processo per il biennio 2003-2004.

Le immatricolazioni di veicoli commerciali e industriali sono in forte riduzione: dopo un 2002 positivo, grazie alle agevolazioni fiscali in vigore (Tremonti bis), la congiuntura economica di forte rallentamento penalizza decisamente il settore.

Il parco dei veicoli pesanti, di conseguenza, fa registrare nell'anno in corso incrementi contenuti, soprattutto per il segmento dei veicoli industriali (veicoli pesanti di portata superiore a 3,5 tonnellate).

Le immatricolazioni di autovetture domandate da persone giuridiche costituiscono nel 2003 circa il 27,5% del totale immatricolato a volume, una quota sostanzialmente stabile sui livelli del 2002. La domanda delle aziende ricopre un peso inferiore nell'ultimo biennio rispetto al 2001, a causa della crisi economica che ha ridotto gli investimenti delle imprese, mentre i consumi delle famiglie sono stati sostenuti negli ultimi mesi del 2002 e ad inizio 2003 dagli incentivi all'acquisto. Nel lungo periodo riprenderà la tendenza di aumento della quota appannaggio delle persone giuridiche.



A livello territoriale permangono le differenze in termini di dotazione di autovetture pro capite tra macroaree: le auto circolanti per mille abitanti sono solo 389 al Sud, contro le 575 del Centro-Nord, e non sono attesi incrementi del parco tali da recuperare in modo significativo le distanze di queste zone rispetto alla media del Paese. Solo dal 2005 è prevista una maggiore dinamicità della domanda nel Mezzogiorno, con un conseguente recupero in termini di dotazione qualitativa e quantitativa di queste aree.

Per l'anno in corso l'area in cui la domanda di autovetture è stimata chiudere con il risultato migliore è il Nord Ovest (-1,3% rispetto al -3,5% totale Italia); la flessione superiore è attesa nel Nord Est, dove le immatricolazioni si riducono di oltre il 6%.



2. IL LEASING SULLA NAUTICA DA DIPORTO

Il comparto della nautica da diporto è l'unico che mostra segnali e prospettive di crescita nel breve periodo. Pur rimanendo un settore di "nicchia", la sua incidenza sullo stipulato complessivo è cresciuta dallo 0,98% del 2002 al 3,28% nel 2003. Dopo uno stipulato di oltre 350 milioni di euro registrato nel 2002 (per poco meno di 1.000 contratti), già nei mesi da gennaio a settembre del 2003 il comparto ha più che raddoppiato la sua performance: oltre 690 milioni di stipulato per più di 1.700 nuovi contratti di leasing su imbarcazioni da diporto, con una crescita del 6,5% dell'importo medio per contratto (cfr. tab. 4).

Tab. 4 - Stipulato leasing su nautica da diporto

| | 2002 | gen-sett. 2003 | Var% su gen-sett. 2002 |
|---------------------------------|-------------|-----------------------|-----------------------------------|
| Numero | 967 | 1.779 | 25,4 |
| Valore (migliaia di €) | 354.335 | 694.911 | 142,2 |
| Valore medio (migliaia di €) | 366 | 390 | 6,5 |

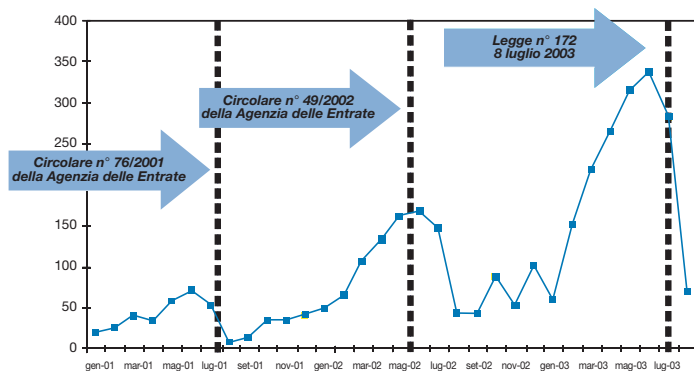
A testimonianza di una sempre più stretta collaborazione tra Assilea e Ucina (l'Unione Nazionale Cantieri e Industrie Nautiche ed Affini), quest'anno un'apposita riunione "Delphi" per le previsioni dello stipulato 2003-2004 del leasing sulla nautica da diporto si è tenuta al 43° Salone nautico di Genova il 6 ottobre 2003.

In quella sede è stata ribadita dall'ing. Lorenzo Pollicardo, Segretario Generale dell'Associazione ospitante, intervenuto al dibattito, l'efficacia e le potenzialità del leasing italiano quale strumento per la promozione ed il finanziamento del "made in Italy" nella nautica da diporto nel nostro Paese ed all'estero, alla luce anche del nuovo regime forfetario sul trattamento IVA dei canoni leasing su imbarcazioni da diporto, che ha di fatto eliminato il vantaggio competitivo del "leasing francese" in termini di convenienza fiscale per l'utilizzatore.

I settori della nautica e del leasing nutrono per altro positive aspettative a seguito dell'emanazione della nuova legge per il riordino ed il rilancio della nautica da diporto e del turismo (Legge 8 luglio 2003, n.172), che dovrebbe accelerare il processo di snellimento delle procedure burocratiche di immatricolazione delle imbarcazioni e di modernizzazione del settore e delle sue infrastrutture nel nostro Paese.

Il mercato leasing della nautica da diporto ha prontamente risposto alle novità fiscali e normative introdotte dal legislatore italiano, con picchi stagionali per altro verificatisi in corrispondenza dell'entrata in vigore di tali disposizioni (fig. 7). In tab. 5 è visibile il vantaggio fiscale in termini di abbassamento delle percentuali di corrispettivo da assoggettare ad IVA di cui può usufruire la clientela che stipula un contratto di leasing nautico.

Fig. 7- Stipulato leasing nautica da diporto (numero di contratti)




Tab. 5 - Percentuali del corrispettivo da assoggettare ad IVA

| Tipologia dell'unità da diporto | (Circolare n° 49/2002) % del corrispettivo da assoggettare ad IVA | (Circolare n° 76/2001) % del corrispettivo da assoggettare ad IVA |
|---|---|---|
| Unità a motore o a vela di lunghezza superiore a 24 metri | 30% | 40% |
| Unità a vela di lunghezza tra i 20,01-24,00 metri ed unità a motore di lunghezza tra 16,01-24 metri | 40% | 50% |
| Unità a vela di lunghezza tra i 10,01-20 metri ed unità a motore di lunghezza tra 12,01-16 metri | 50% | 65% |
| Unità a vela di lunghezza fino a 10 metri ed unità a motore di lunghezza tra 7,51-12 metri | 60% | 75% |
| Unità a motore di lunghezza fino a 7,50 metri | 90% | 90% |
| Unità appartenenti alla categoria D | 100% | 100% |

Dopo il vero e proprio “boom” registrato in questo e nello scorso anno dal leasing nautico, gli operatori hanno dunque condiviso uno scenario di crescita anche per l’anno prossimo, per un traguardo di un miliardo di euro di stipulato in leasing su unità da diporto nel 2004.

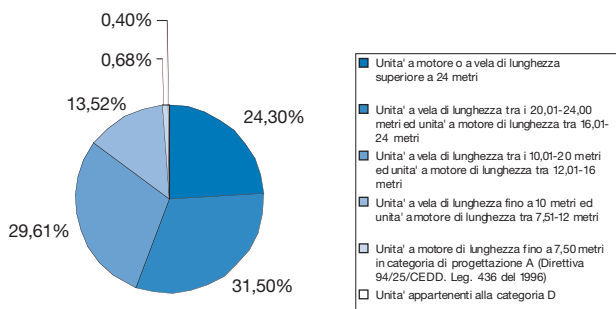
La crescita dello stipulato leasing nel comparto nel 2002 e nel 2003 ha portato ad una penetrazione molto alta di questo strumento finanziario sul mercato nazionale della nautica da diporto, superando il 66 % nel 2002 (cfr. Quadro 1).

Guardando alla crescita superiore al 140% che sta caratterizzando il 2003, ne consegue per il 2004 l’atteso consolidamento delle posizioni acquisite nel comparto negli anni precedenti, con un trend più contenuto in considerazione dei limitati spazi di crescita che restano al leasing in tale mercato. Nuove prospettive di crescita possono essere intraviste in una politica di penetrazione nei mercati esteri, soprattutto in considerazione di un rilancio del “Paese Italia” cui la sopra citata legge dovrebbe contribuire.

Come indicato dalle 13 società che hanno partecipato alla riunione ed all’indagine di previsione del Delphi leasing, che complessivamente coprono la quasi totalità del mercato della nautica da diporto, lo stipulato leasing del comparto è diretto soprattutto a finanziare l’acquisizione delle imbarcazioni di dimensioni più elevate (fig. 8) e per l’85% a finan-

ziare imbarcazioni nuove, piuttosto che usate. E' infatti proprio sulle imbarcazioni di maggiore dimensione (e quindi di costo più elevato) che l'utilizzatore gode maggiormente dei vantaggi economici e fiscali derivanti dall'operazione di leasing nautico.

Fig. 8 - Composizione stipulato nautica da diporto in valore (stipulato 1° sem. 2003)

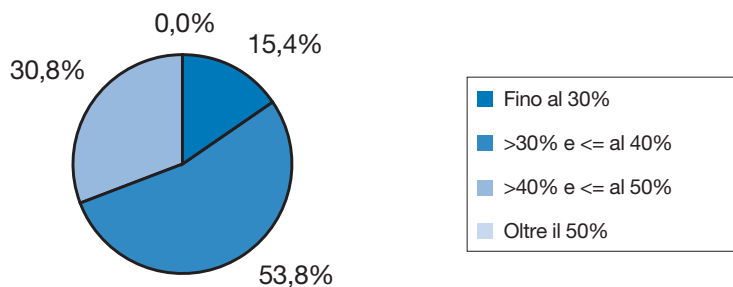


Fonte: Risultati questionario Delphi Leasing Nautico

Con riferimento alla tipologia di clientela alla quale è rivolta questa tipologia di finanziamento, solo il 20% dello stipulato è destinato a soggetti che hanno nella nautica da diporto la propria attività principale (es. società di charter), le restanti operazioni vengono stipulate con altri imprenditori e/o professionisti.

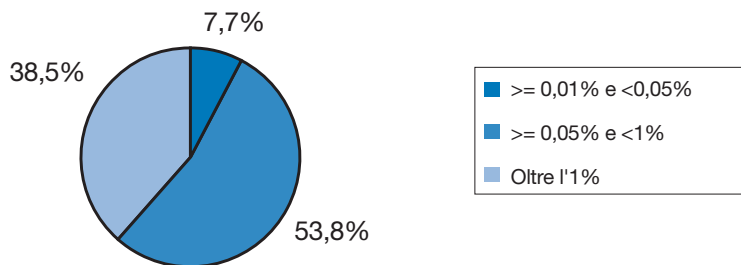
Per quanto attiene alle caratteristiche contrattuali dell'operazione, la maggior parte dei contratti (91,4% in termini di valore di stipulato) sono a tasso variabile, rispetto ad un 9,1% di operazioni a tasso fisso e ad uno 0,5% di operazioni in valuta. Un alto maxicanone iniziale ed un valore estremamente basso dell'opzione d'acquisto sono gli elementi contrattuali che maggiormente caratterizzano i contratti leasing su imbarcazioni da diporto rispetto ai contratti di leasing che hanno per oggetto altre tipologie di bene. Infatti, più della metà dello stipulato leasing su nautica da diporto presenta un maxicanone iniziale compreso tra il 30% ed il 40% del costo del bene (fig. 9) e risulta maggiore del 50% anche l'incidenza dei contratti nei quali l'opzione d'acquisto è compresa tra lo 0,05% e l'1% del prezzo iniziale dell'imbarcazione (fig. 10).

Fig. 9 - Ammontare del maxicanone



Fonte: Risultati questionario Delphi Leasing Nautico

Fig. 10 - Opzione finale d'acquisto



Fonte: Risultati questionario Delphi Leasing Nautico



Quadro 1 – La penetrazione del leasing sulla nautica da diporto

Dai dati pubblicati dall'UCINA (Unione Cantieri e Industrie Nautiche e Affini) con riferimento alle immatricolazioni di imbarcazioni da diporto nel 2001 e nel 2002, è possibile stimare il tasso di penetrazione del leasing nautico, rapportando il numero ed il valore dei contratti leasing stipulati su imbarcazioni da diporto, rispettivamente, al numero delle immatricolazioni di imbarcazioni da diporto ed al volume totale del mercato nazionale della nautica da diporto, risultante dalla somma del volume fatturato sul mercato interno e del valore delle importazioni (cfr. tab. 6).

La penetrazione ha superato il 45% in termini di numero di operazioni leasing sul numero delle immatricolazioni di imbarcazioni ed il 66% in termini di volumi di stipulato leasing sul mercato nazionale della nautica da diporto.

Tab. 6 - La penetrazione del leasing sulla nautica da diporto

| | Num. unità da diporto | Val. in milioni di Euro |
|---------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| Mercato nazionale 2002 (dati UCINA) | 2.111 | 535 |
| Stipulato leasing 2002 (dati Assilea) | 967 | 354 |
| Penetrazione leasing | 45,81% | 66,23% |

Fonte: elaborazioni Assilea su dati UCINA



3. IL LEASING AUTO

Il comparto leasing auto si caratterizza rispetto agli altri comparti leasing per una serie di specificità legate alla complessità stessa del mercato di riferimento:

- dal lato dell'offerta, per una forte presenza delle società "captive" di emanazione industriale in competizione con quelle tipicamente bancarie;
- dal lato della clientela, che è costituita nel contempo da: professionisti, grandi e piccoli imprenditori, nel comparto delle autovetture; con una prevalenza di piccoli e piccolissimi imprenditori (c.d. "padroncini") nel comparto dei veicoli industriali e commerciali;
- dal lato dei canali di vendita, dei concessionari, dei canali per il ricolloco del bene in caso di mancato esercizio dell'opzione di acquisto;
- dal lato dei nuovi prodotti e servizi offerti (si pensi al full leasing ed al noleggio a medio lungo termine).

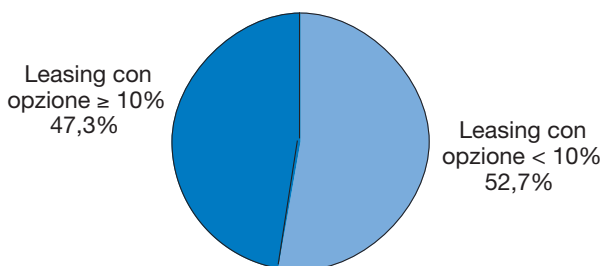
Il Delphi Leasing Auto che è stato organizzato a Roma il 17 ottobre 2003, con i suoi oltre 35 partecipanti, ha voluto essere un'occasione d'incontro per le previsioni e prospettive del mercato, aperta ad un numero ed una varietà il più possibile rappresentativa dell'intero settore. Questo, al fine di poter cogliere al meglio gli aspetti e le tendenze evolutive del settore, in un'ottica non solo di previsione a breve termine dei volumi, ma anche di sviluppo di strategie a medio-lungo termine da mettere in atto, su più fronti, per sostenere e soddisfare la domanda di "servizi di mobilità" di imprese e famiglie che si sta gradualmente delineando come possibile sbocco del mercato, alla luce della moderata crescita delle immatricolazioni.

I dati relativi ai primi nove mesi del 2003, con un - 4,3% sullo stipulato leasing auto, evidenziano una flessione del 2,3% dello stipulato nel comparto delle autovetture (che rappresenta poco più della metà dell'intero comparto leasing auto), molto più contenuta rispetto al -12,1% rilevato sul comparto dei veicoli industriali (che rappresenta oltre il 30% del comparto auto e che sta affrontando una situazione di difficoltà particolarmente acuta delle imprese del settore dell'autotrasporto) e solo in parte contro-bilanciata dalla dinamica positiva del leasing su veicoli commerciali (+5,7%), che rappresentano un percentuale minore del comparto.

L'offerta leasing si sta adeguando alle diverse esigenze di mercato.

Dalle nuove statistiche Assilea con la ripartizione dello stipulato tra contratti con opzione <10% e contratti con opzione \geq 10%, è visibile ad esempio come ormai nel comparto del leasing di autovetture oltre il 47% dello stipulato sia composto da operazioni con opzione d'acquisto \geq 10% (fig. 11).

Fig. 11 – Composizione stipulato leasing autovetture (gen-sett. 2003)



La quota di mercato delle società “captive” (di emanazione industriale), che nel leasing auto sale a circa il 25% (rispetto ad una quota inferiore all’8%, calcolata con riferimento allo stipulato leasing totale), nello specifico comparto dello stipulato leasing su autovetture con opzione d’acquisto \geq 10%, si avvicina al 55% (con un incremento dello stipulato dell’1,4% nei primi nove mesi dell’anno). Tuttavia, anche le primarie società di leasing (le “top 15” nella classifica generale dello stipulato), la cui quota di mercato, vicina al 70% nello stipulato complessivo, scende al di sotto del 50% nel comparto auto, stanno puntando molto al segmento a loro meno “congeniale” dello stipulato leasing su autovetture con opzione d’acquisto \geq 10%. Pur con un’incidenza, in termini di quota di mercato ancora inferiore al 25%, hanno visto, nello specifico comparto, un trend di crescita superiore al 27% nei primi mesi del 2003. Similmente, i così detti operatori “multiprodotto” (attivi, cioè, oltre che nel leasing anche nel factoring e/o nel credito al consumo), che nel leasing auto hanno una quota di mercato superiore al 12% (quasi tripla rispetto alla più esigua quota detenuta complessivamente sullo stipulato totale), hanno visto in questo specifico comparto una crescita a due cifre (17%).

E' continuata, così come nel 2002, anche nel 2003 l'avanzata delle società di leasing estere nel comparto delle autovetture - comparto in cui le società captive hanno una quota di mercato superiore al 30% - che hanno stipulato un volume di contratti sempre più vicino a quello delle società di leasing il cui controllo azionario è in mano a società italiane. La penetrazione delle società di leasing estere nel mercato italiano, riflette del resto, come visibile dalle percentuali relative alle marche di autovetture più "leasingate", le politiche di vendita delle case madri estere (tab. 7).

Un fenomeno di tendenza opposta è stato anche confermato nei primi nove mesi del 2003 nel comparto dei veicoli commerciali ed industriali, dove le società di leasing italiane hanno continuato a registrare performance migliori delle società estere, acquisendo una quota di mercato sempre più vicina all'80%.

Tab. 7 – Le marche auto più “Leasingate”

| n. | MARCA | di proprietà di PRIVATI* | di proprietà di PERSONE GIURIDICHE | TOTALE GENERALE | Quota % di mercato | SUL TOTALE | SU PRIVATI* | SU SOCIETA' |
|----|---------------------|-----------------------------|--|--------------------|-----------------------|---------------|----------------|----------------|
| 1 | PORSCHE | 1.724 | 1.600 | 3.324 | 0,15 | 33,03 | 25,17 | 50,78 |
| 2 | BMW | 21.612 | 27.606 | 49.218 | 2,23 | 30,02 | 26,31 | 35,49 |
| 3 | MERCEDES | 51.885 | 39.842 | 91.727 | 4,16 | 25,97 | 19,64 | 41,02 |
| 4 | FERRARI | 222 | 184 | 406 | 0,02 | 25,12 | 17,47 | 40,15 |
| 5 | CHEVROLET | 164 | 155 | 319 | 0,01 | 25,08 | 19,61 | 34,78 |
| 6 | JEEP | 3.442 | 2.869 | 6.311 | 0,29 | 25,00 | 16,56 | 40,94 |
| 7 | SMART | 18.988 | 12.794 | 31.782 | 1,44 | 24,98 | 19,33 | 41,12 |
| 8 | CHRYSLER | 5.233 | 4.194 | 9.427 | 0,43 | 23,64 | 16,66 | 37,58 |
| 9 | SAAB | 1.319 | 1.613 | 2.932 | 0,13 | 22,34 | 19,18 | 26,31 |
| 10 | VOLVO | 7.668 | 7.978 | 15.646 | 0,71 | 20,61 | 15,18 | 28,04 |
| 11 | MASERATI | 119 | 142 | 261 | 0,01 | 20,31 | 15,00 | 26,45 |
| 12 | LEXUS | 795 | 860 | 1.655 | 0,08 | 19,94 | 14,61 | 26,80 |
| 13 | AUDI | 37.438 | 24.314 | 61.752 | 2,80 | 16,72 | 10,83 | 29,21 |
| 14 | JAGUAR | 2.600 | 2.461 | 5.061 | 0,23 | 14,90 | 9,78 | 21,66 |
| 15 | MINI | 9.486 | 4.264 | 13.750 | 0,62 | 13,89 | 9,61 | 27,68 |
| 16 | SUBARU | 1.258 | 596 | 1.854 | 0,08 | 12,84 | 8,24 | 25,88 |
| 17 | LAND ROVER | 6.110 | 2.097 | 8.207 | 0,37 | 10,80 | 6,07 | 28,85 |
| 18 | MITSUBISHI | 7.921 | 3.096 | 11.017 | 0,50 | 10,55 | 5,22 | 27,29 |
| 19 | KIA | 8.077 | 2.382 | 10.459 | 0,47 | 10,38 | 6,09 | 30,25 |
| 20 | VOLKSWAGEN | 139.265 | 36.922 | 176.187 | 8,00 | 5,19 | 2,77 | 15,71 |
| 21 | ALFA ROMEO | 46.528 | 29.115 | 75.643 | 3,43 | 4,64 | 2,58 | 8,17 |
| 22 | TOYOTA | 85.698 | 11.934 | 97.632 | 4,43 | 4,38 | 2,07 | 24,33 |
| | Altro | 1.233.826 | 294.020 | 1.527.846 | 69,37 | - | - | - |
| | TOT. IMMATR. | 1.691.378 | 511.038 | 2.202.416 | 100,00 | 5,48 | 3,13 | 14,47 |

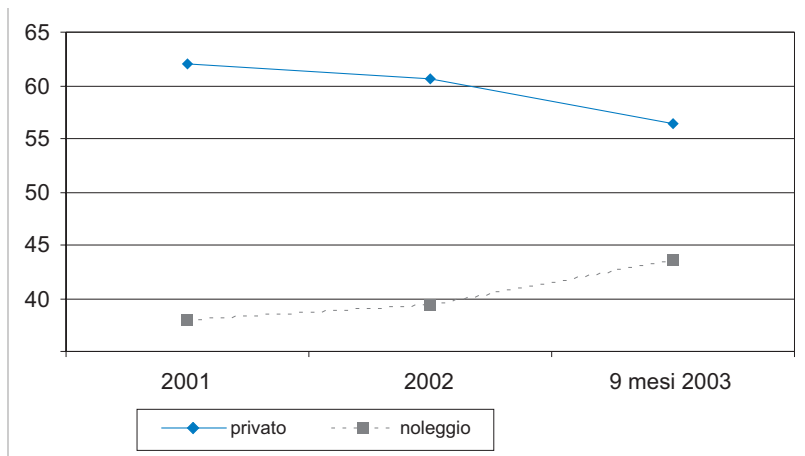
* Si indicano con la dizione "privati" i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti, arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati ACI

L'intervento del Direttore del Servizio Statistico UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri), Sirio Tardella, in rappresentanza del modo dei produttori esteri di auto, con riferimento al trend del mercato auto, ha confermato, coerentemente all'intervento del Dott. Mariano Bella di Prometeia (Cfr. Capitolo 1 nella parte relativa alle previsioni del settore auto), come alla ripresa delle immatricolazioni non corrisponda ancora una crescita in termini di fatturato, a causa della diminuzione dei volumi venduti. Ha evidenziato, inoltre, come in Italia appena un quarto delle autovetture immatricolate sia di proprietà di società; incidenza che, rispetto agli altri principali Paesi europei, è al di sopra solo di quella riscontrata in Spagna, mentre, ad esempio, in Germania la percentuale sale ad oltre il 50%.

Tuttavia, a fronte della diminuzione delle immatricolazioni di autovetture di proprietà di società ad uso privato, si sta assistendo ad una graduale crescita delle immatricolazioni di autovetture di proprietà di società destinate al noleggio (fig. 12).

Fig. 12 – Immatricolazioni di autovetture a società secondo l'uso (valori %)



Fonte: presentazione del Dott. Sirio Tardella, Direttore del Servizio Statistico UNRAE all'incontro del 17 ottobre 2003.



Dalle considerazioni emerse nei due interventi citati, si evince il perché il trend del leasing auto risentirà probabilmente meno di altri comparti del rallentamento economico ed, in particolare, della dinamica poco vivace delle immatricolazioni.

Del resto, il tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti in beni mobili in Italia, confrontato con quello che si può rilevare in un mercato più “maturo”, quale quello tedesco, lascia intravedere ulteriori spazi di crescita (cfr. Quadro 2).

Al giro di tavolo sulle previsioni, hanno partecipato accanto alle primarie società di leasing operanti nel comparto auto, il Segretario Generale dell'ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Auto-noleggio e Servizi Automobilistici), dott. Pietro Teofilatto, accompagnato da rappresentanti di primarie società di renting facenti capo ad ANIASA.

I risultati di un apposito questionario rivolto alle 5 società di renting che hanno partecipato alla rilevazione mostrano il noleggio a medio lungo termine come un mercato in fase di forte espansione, con trend di fatturato annuali che superano il 40%. Del resto anche i partecipanti alla riunione Delphi, interni ed esterni all'Assilea hanno confermato le potenzialità di crescita di questo specifico comparto.

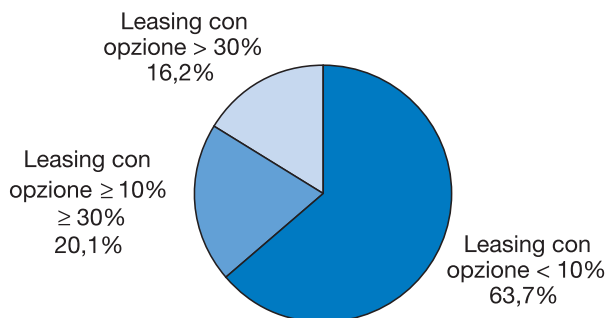
Il Dott. Angelo Colaneri (Presidente del Gruppo Colaneri), intervenuto in rappresentanza del mondo delle concessionarie auto, ha messo in luce come il rafforzamento delle strategie di vendita, anche attraverso il rafforzamento dei rapporti e della formazione del canale di vendita delle concessionarie, possa essere una delle strategie delineate per la trasformazione e gli ulteriori sviluppi del complesso mondo del “leasing auto”.

I risultati del questionario sottoposto alle primarie società di leasing del comparto hanno consentito di evidenziare ulteriori dettagli e spaccature del mercato leasing auto, rispetto alle statistiche già disponibili. La rappresentatività del campione di società che hanno partecipato alla rilevazione (9 società “captive” e 10 “non captive”) si avvicina al 70% in termini di quota di mercato leasing auto.

Le risposte date ad una specifica domanda sulla ripartizione dei contratti per valore dell'opzione finale d'acquisto (fig. 13a e fig. 13b) evidenziano come nello stipulato leasing su autovetture con opzione d'acquisto $\geq 10\%$ ci sia un'alta percentuale di contratti in cui l'opzione d'acquisto supera il 30%; percentuale di poco superiore al 16% per le società "non captive" e che supera il 50% per le società "captive".

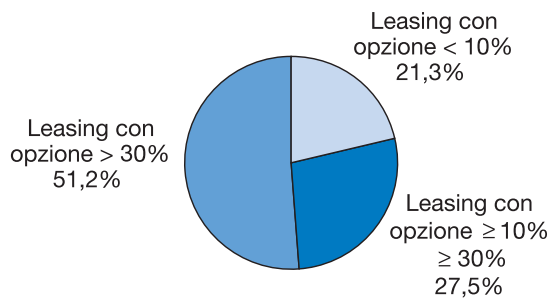
In media, e senza particolari distinzioni tra il gruppo delle società "captive" e quello delle società "non captive", poco più dell'8% dello stipulato autovetture riguarda veicoli usati (fig. 14). La percentuale sale all'11,6% per il campione di società "captive" (fig. 15) con riferimento ai veicoli commerciali ed industriali,

Fig. 13a - Ripartizione stipulato leasing autovetture 2003 per valore finale dell'opzione d'acquisto (società di leasing "non captive")



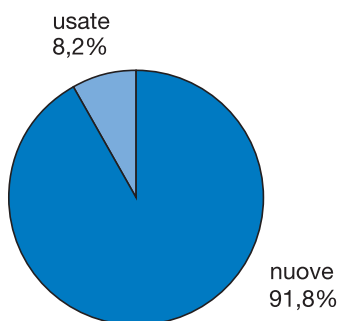
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto

Fig. 13b - Ripartizione stipulato leasing autovetture 2003 per valore finale dell'opzione d'acquisto (società di leasing "captive")



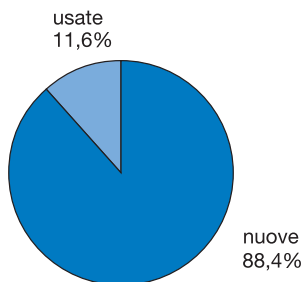
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto

Fig. 14 - Ripartizione stipulato leasing su autovetture



Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto

Fig. 15 – Ripartizione stipulato leasing su veicoli industriali e commerciali delle società “captive”



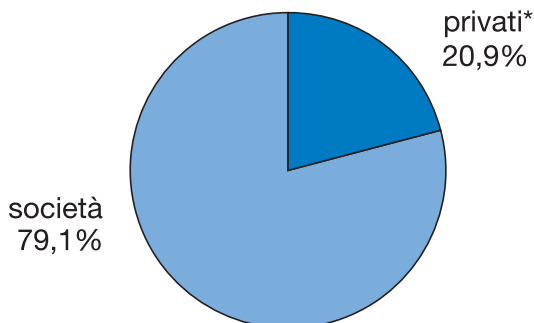
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto

Rispetto a precedenti rilevazioni, è stato registrato un alto tasso di risposta, con una conseguente maggiore rappresentatività delle percentuali stimate con riferimento alla tipologia di clientela (fig. 16a, fig. 16b, fig. 17a e fig. 17b). Nei contratti di leasing su autoveicoli con opzione d'acquisto <10%, l'incidenza dello stipulato con soggetti diversi da “società” è stimabile intorno al 20% per le società “non captive”, superiore al 38% per quelle “captive”. Nei contratti che presentano un valore dell'opzione d'acquisto più elevato, tali percentuali salgono oltre il 27% per il primo gruppo di società di leasing e si avvicinano al 40% per il secondo gruppo.

Con riferimento alla ripartizione dello stipulato tra operazioni a tasso fisso ed operazioni a tasso variabile, rispetto alla rilevazione effettuata nel 2002, nel comparto auto si nota tra le società “non captive” un incremento di quasi dieci punti percentuali dell'incidenza delle operazioni a tasso fisso (tab. 8).

Le risposte ad una specifica domanda sui servizi offerti nel full leasing e nelle eventuali operazioni di leasing senza opzione d'acquisto/noleggio a medio lungo termine, mostrano come la componente dei servizi sia importante e variegata nella pluralità dei servizi offerti (fig. 18).

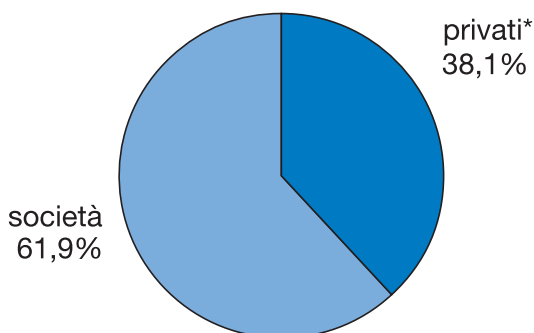
Fig. 16a – Ripartizione dello stipulato leasing su autovetture 2003 con opzione <10% (società “non captive”)



(*) Si indicano con la dizione “privati” i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali o familiari.

Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.

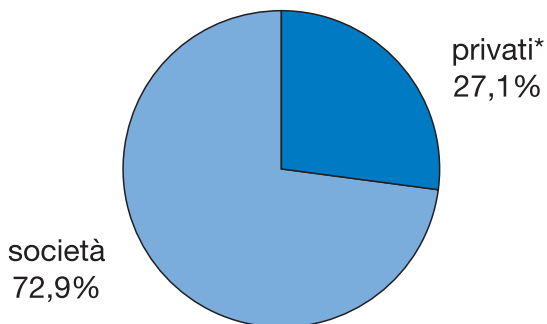
Fig. 16b- Ripartizione dello stipulato leasing su autovetture 2003 con opzione <10% (società “captive”)



(*) Si indicano con la dizione “privati” i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali o familiari.

Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.

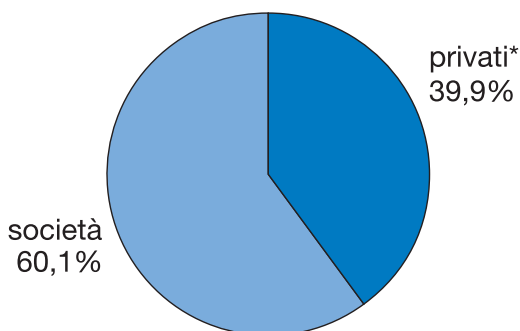
Fig. 17a- Ripartizione dello stipulato leasing su autovetture 2003 con opzione $\geq 10\%$ (società “non captive”)



(*) Si indicano con la dizione “privati” i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali o familiari.

Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.

Fig. 17b- Ripartizione dello stipulato leasing su autovetture 2003 con opzione $\geq 10\%$ (società “captive”)



(*) Si indicano con la dizione “privati” i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali o familiari.

Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.

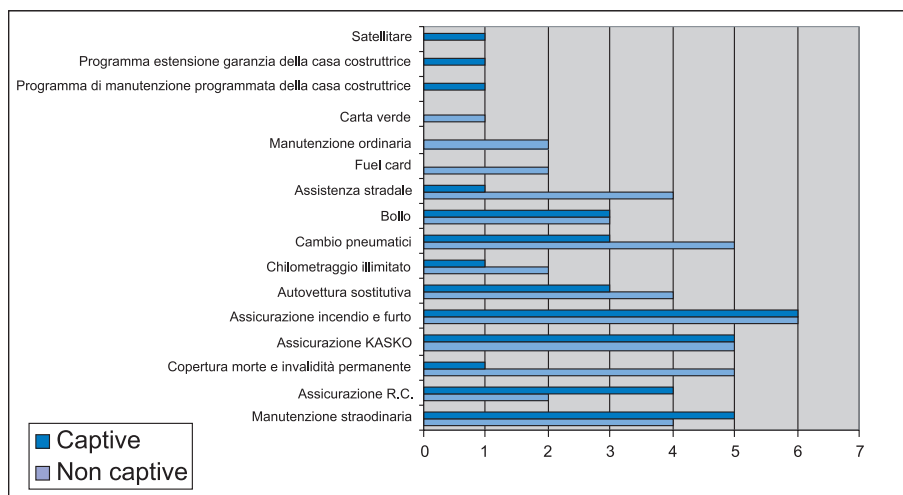


Tab. 8 – Ripartizione stipulato leasing auto primo semestre 2003 per tipologia di operazione

| | Società “non captive” | Società “captive” | Totale campione |
|-----------------|-----------------------|-------------------|-----------------|
| Tasso fisso | 48,7% | 88,3% | 66,3% |
| Tasso variabile | 51,3% | 11,7% | 33,7% |
| Totale | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.

Fig. 18 – Servizi aggiuntivi nelle operazioni di full leasing/noleggio a medio lungo termine (numero delle risposte)



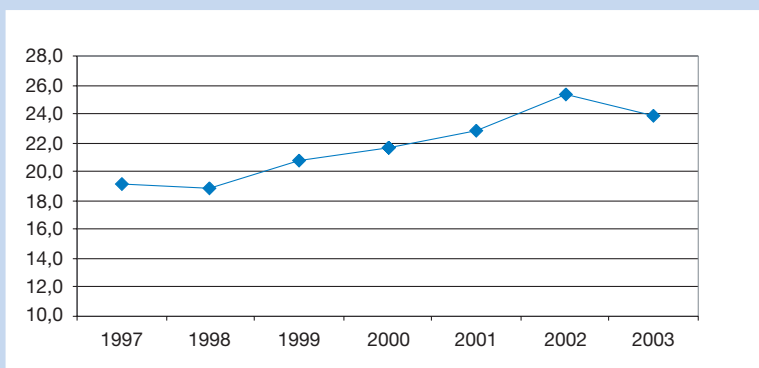
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Auto.



Quadro 2 – La penetrazione del leasing auto sugli investimenti

Il tasso di penetrazione del leasing auto, calcolato come rapporto tra volume complessivo dello stipulato leasing auto e gli investimenti delle imprese in mezzi di trasporto pubblicati nei conti economici trimestrali dell'Istat, ha mostrato un leggero calo nel primo semestre del 2003 (fig. 19).

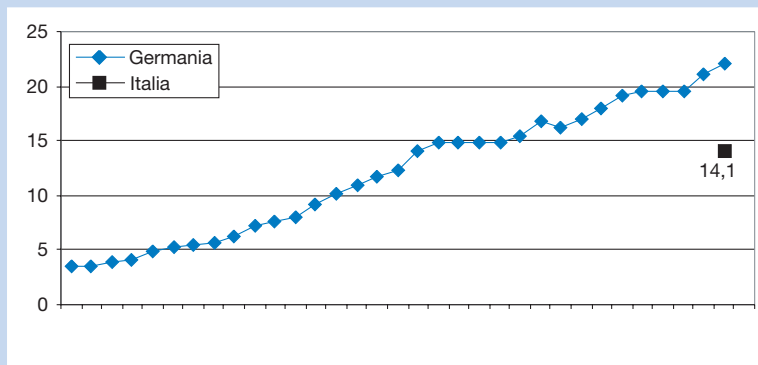
Fig. 19 – Penetrazione % del leasing sugli investimenti in mezzi di trasporto



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Istat

Lo stesso tasso di penetrazione, calcolato però sul totale degli investimenti in beni mobili, al fine di confrontarlo con i dati disponibili relativamente al mercato tedesco, mostra come esista ancora uno spazio di crescita per il leasing auto nel nostro mercato (fig. 20) rispetto a quelli più “maturi”, quali il mercato tedesco.

Fig. 20 - Tasso di penetrazione % del leasing auto sugli investimenti in beni mobili in Italia ed in Germania



Fonte: Presentazione di R.M. Folz (Daimler Chrysler Bank)
al Convegno Leaseurope di Marrakech; Elaborazioni Assilea su dati Istat per l'Italia.

4. IL LEASING STRUMENTALE

Il comparto del leasing strumentale, insieme all'immobiliare, è quello che ha presentato nel 2003 la flessione più pesante in termini di stipulato (-15,2% nei primi nove mesi dell'anno). E' sicuramente il comparto che più ha risentito della crisi economica e del calo degli investimenti delle imprese, anche se la varietà di beni strumentali oggetto di contratti di leasing, pur essendo molto ampia, rappresenta solo una piccola parte dell'insieme dei beni strumentali compresi tra gli investimenti pubblicati dall'Istat. Le nuove statistiche Assilea forniscono un dettaglio maggiore rispetto agli anni precedenti, sulla ripartizione dello stipulato per classi d'importo: la classe d'importo più bassa ($\leq 0,5$ milioni di €) rappresentativa del 75% circa dello stipulato è stata suddivisa in due classi (importo ≤ 50.000 € e importo > 50.000 € e $\leq 0,5$ milioni di €) al fine di meglio monitorare l'evoluzione del mercato. Andamenti negativi si sono riscontrati comunque, nei primi nove mesi del 2003, con riferimento a tutte le classi d'importo, ad eccezione delle operazioni "big ticket" (d'importo superiore ai 2,5 milioni di €), che, pur rappresentando appena il 6,5% dello stipulato del comparto, hanno mostrato un trend positivo, soprattutto con riferimento allo stipulato delle "top 15" (+46,5%) e delle società "captive" (+57,5%) (fig. 21, fig. 22 e fig. 23).

Fig. 21 – Composizione del comparto strumentale per fasce d'importo (gen-sett. 2003)

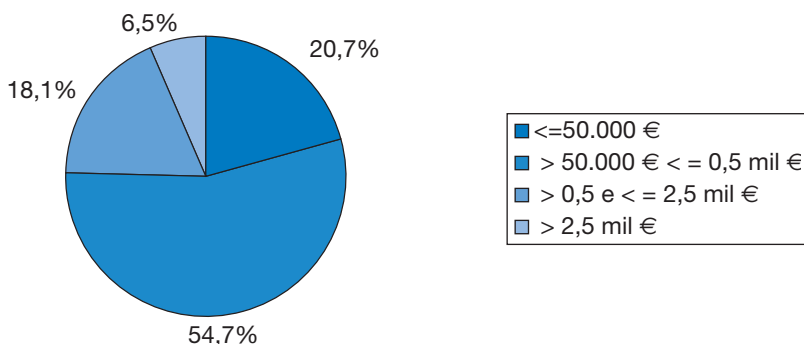




Fig. 22 – Composizione dell’offerta leasing strumentale (gen.-sett.2003)

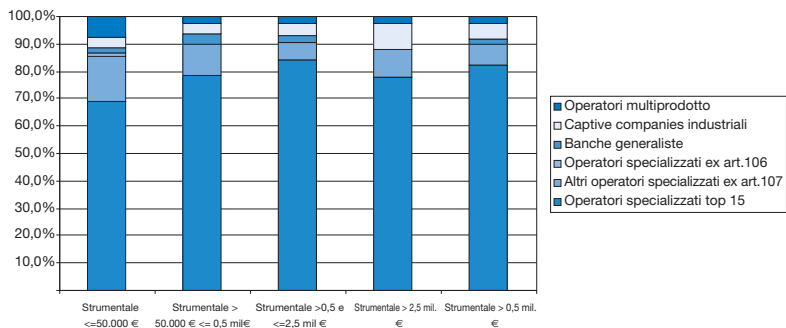
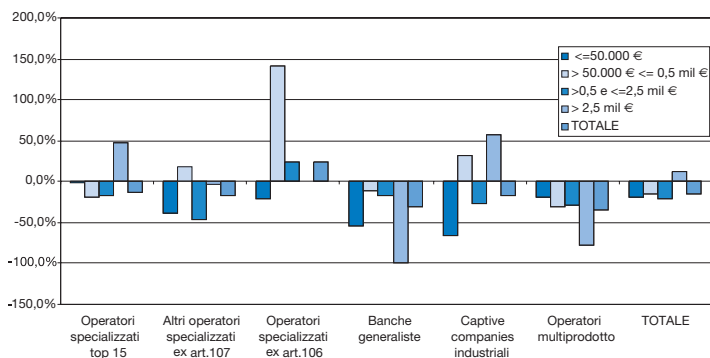


Fig. 23 – Dinamica stipulato leasing strumentale per classi d’importo e tipologia d’intermediari (Var. % gen.-sett. 2003/2002)



Nella tab.9 vengono riportate le percentuali di ripartizione dello stipulato leasing per tipologia di bene strumentale finanziato, sulla base dei dati presenti in BDCR (Banca Dati Centrale dei Rischi Assilea) a settembre 2003. La rappresentatività di questi dati supera il 76% in rapporto allo stipulato leasing strumentale complessivo e la composizione del portafoglio contratti fra le diverse categorie di beni è stata confermata anche dalle risposte date ad una specifica domanda presente nel questionario di “Delphi Leasing Strumentale”.

Tab. 9 – Composizione % dello stipulato leasing strumentale per tipologia di bene dato in locazione.

| | Anno 2002 | gen.-sett. 2003 |
|--|--------------|--------------------|
| Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale | 6,48 | 8,04 |
| Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico | 7,48 | 6,14 |
| Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico | 7,19 | 6,05 |
| Apparecchi di sollevamento non targati | 4,15 | 5,20 |
| Attrezzature per il commercio all'ingrosso-dettaglio e per l'industria alberghiera | 3,14 | 4,63 |
| Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini | 4,08 | 3,94 |
| Macchinari per elaborazione e trasmissione dati | 3,21 | 3,65 |
| Apparecchiature elettromedicali | 3,30 | 3,42 |
| Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali | 3,03 | 3,29 |
| Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma | 2,10 | 2,33 |
| Macchinari per saldature e trattamenti termici | 0,45 | 2,16 |
| Attrezzature per ufficio e strutture aziendali | 1,48 | 2,10 |
| Macchinari per l'industria alimentare e conserviera | 1,42 | 1,84 |
| Apparecchiature per l'industria ottico-fotografica e strumenti di precisione | 1,61 | 1,77 |
| Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento | 2,80 | 1,61 |
| Macchinari per confezionamento ed imballaggio | 1,14 | 1,33 |
| Macchinari per la produzione ed il trattamento della carta | 0,81 | 1,05 |
| Macchinari per l'industria dell'abbigliamento ed il trattamento delle pelli | 0,99 | 0,94 |
| Macchinari per l'industria della ceramica, dei laterizi e del vetro | 0,78 | 0,76 |
| TOTALE | 55,61 | 60,25 |
| Altro | 44,39 | 39,75 |
| Rappresentatività sullo stipulato Assilea | 84,34 | 76,50 |

Fonte: dati BDCR Assilea.

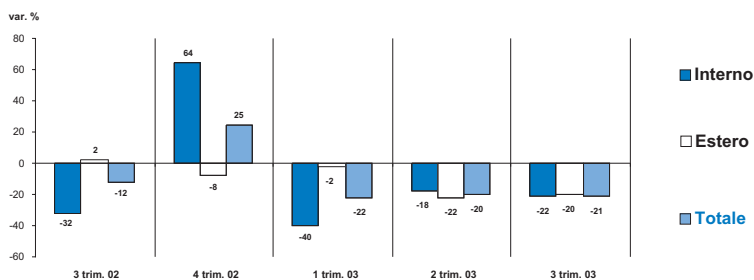
Il comparto del leasing sulle macchine utensili, che continua ad essere quello più importante in termini di incidenza sullo stipulato leasing strumentale complessivo (con una percentuale di oltre il 12%, se si sommano i contratti su macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico a quelli su macchine utensili per la deformazione dello stesso) è quello che ha visto nel 2003 la contrazione più forte.

L'intervento della Dott.ssa Stefania Pigozzi dell'Ucimu-Sistemi per Produrre ha messo in risalto come già nel 2002 si fosse registrata una flessione del 2,9% degli investimenti delle imprese in questa tipologia di beni - che sono stati pari, complessivamente, a 3.792 milioni di euro - , a fronte di un calo del 5,5% della produ-



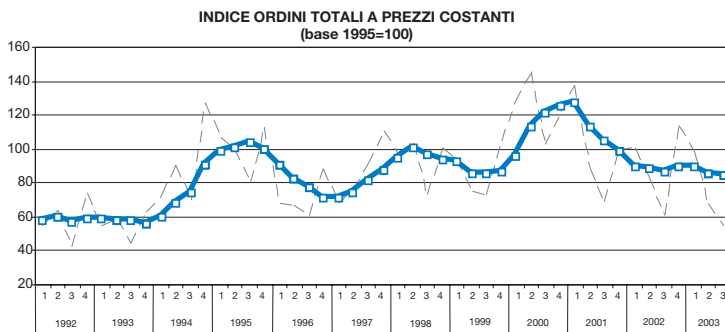
zione nazionale e del 12,7% delle importazioni (ancora più pesante il calo delle esportazioni: -14,8%). Dopo una breve ripresa nell'ultimo trimestre 2002 per effetto della Tremonti-bis, sia le consegne che gli ordini di macchine utensili hanno avuto un trend fortemente negativo nei primi tre trimestri del 2003 (fig. 24 e fig. 25). L'utilizzo della capacità produttiva ha segnato nuovi minimi nel 2003, scendendo nel terzo trimestre sotto la quota del 70%. Valori così bassi non venivano registrati dalla crisi dei primi anni '90.

Fig. 24 – Consegne trimestrali di macchine utensili



Fonte: grafico presentato dalla Dott.ssa Stefania Pigozzi dell'UCIMU nel corso della riunione del 14 novembre 2003

Fig. 25 – Media mobile (linea tratteggiata) dell'indice degli ordini di macchine utensili



Fonte: grafico presentato dalla Dott.ssa Stefania Pigozzi dell'UCIMU nel corso della riunione del 14 novembre 2003.

La ripresa degli investimenti immobiliari ha, invece, influito positivamente nel 2003 sia sul comparto del leasing dei macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, che ha visto salire il proprio peso sul totale dello stipulato oltre l'8%, che su quello degli apparecchi di sollevamento non targati, il cui peso è salito a oltre il 5%. Del resto, il comparto della meccanica varia, di cui queste tipologie di beni fanno parte, insieme (per quanto riguarda i beni strumentali oggetto di contratti di leasing) alle tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari e agli impianti di finitura, ha conosciuto nel 2003 una prima metà d'anno positiva. Un netto peggioramento si è riscontrato tuttavia, secondo quanto testimoniato dalla Dott.ssa Giuseppina Calzone dell'ANIMA (Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica Varia ed Affine) e dal Dott. Vittorio Leoni dell'UCIF (Unione Costruttori Impianti di Finitura) a partire dal terzo trimestre dell'anno, che ha portato ad un generale peggioramento delle aspettative sulla produzione del settore nei prossimi mesi.

In calo nel 2003 anche il fatturato del settore delle macchine grafiche, come evidenziato dai risultati dell'indagine sul mercato italiano delle arti grafiche condotta dall'ARGI (Associazione Rappresentanti Ufficiali per l'Italia di Case Costruttrici di Macchine per il settore Grafico Cartotecnico e Cartario) e presentati dal Dott. Massimo Sturaro.

Il rallentamento degli ordini per la produzione di macchine tessili registrato nel secondo semestre 2002 e nel primo semestre 2003 porterà nel 2004 ad un calo previsto nel settore meccanotessile italiano vicino all'8%, come indicato dal Dott. Mauro Badanelli dell'ACIMIT (Associazione Italiana di Costruttori di Macchine Tessili) (tab. 10).

Tab. 10 – Il settore meccanotessile italiano (dati in milioni di euro)

| | 2001 | 2002 | 2003* | var.% 03/02 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Produzione | 3.593 | 3.404 | 3.471 | 2 |
| Export | 2.533 | 2.400 | 2.499 | 4 |
| Vendite interne | 1.060 | 1.004 | 972 | -3 |
| Import | 942 | 919 | 790 | -14 |
| Consumo interno | 2.002 | 1.923 | 1.762 | -8 |

*previsioni

Fonte: dati e previsioni presentati dal Dott. Mauro Badanelli alla riunione del 14/11/2003.

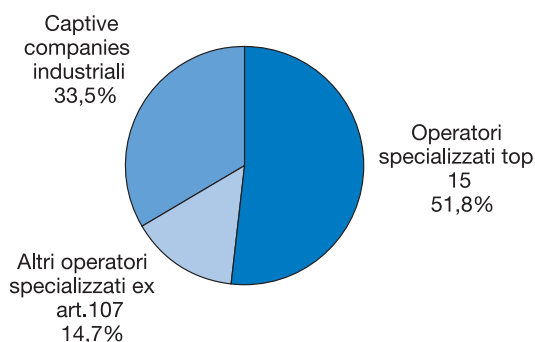


Negativo anche il quadro degli ordini a settembre 2003 relativo al settore dei macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma, come evidenziato dal Dott. Alessandro Veronesi dell'Asso-comaplast (Associazione Nazionale Costruttori di Macchine e Stampi per Materie Plastiche e Gomma).

Da questi flash su alcuni dei mercati di riferimento del comparto, le cui tipologie di beni rappresentano una parte importante (circa il 35%) dello stipulato leasing strumentale, emerge un quadro di previsione abbastanza pessimistico con riferimento al 2003, con prospettive di ripresa solo nella seconda metà del 2004.

Analizzando le tendenze del settore, le nuove statistiche Assilea sui contratti senza opzione d'acquisto (presumibilmente in buona parte riferibili a beni di I.T.) evidenziano un'incidenza di questa tipologia di operazioni pari al 5,3% dello stipulato strumentale, con una quota di mercato delle società "captive," in questo specifico comparto, pari al 33,5% (fig. 26).

Fig. 26 – Composizione dell'offerta leasing strumentale senza opzione d'acquisto (gen.-sett. 2003)



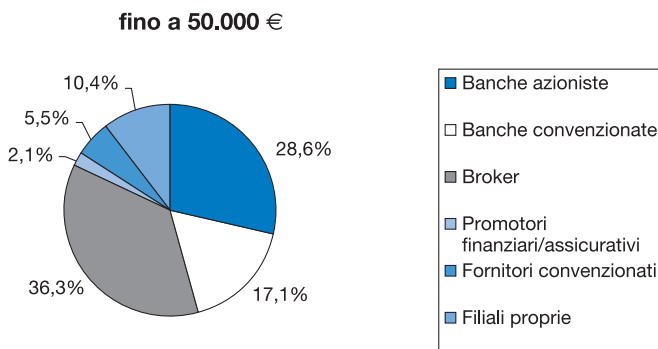
Delle 15 società di leasing che hanno risposto al questionario di previsione Assilea, che complessivamente detengono una quota di mercato circa del 75% nel comparto strumentale, 6 società stipulano contratti di leasing su beni strumentali (impianti o attrezzature complesse) a stato

avanzamento lavori (S.A.L.). Queste società, che complessivamente detengono una quota di mercato vicina al 30% nel comparto strumentale, prevedono una crescita dell'incidenza delle operazioni a S.A.L. sulla propria attività: da un'incidenza che attualmente è mediamente pari al 4,1%, prevedono di superare il 5,5% nel 2004 (come media ponderata sullo stipulato complessivo di ciascuna società).

Una specifica domanda sulle agevolazioni ha consentito di rilevare come quasi il 13% dello stipulato del comparto strumentale sia "leasing agevolato", pur con un'elevata variabilità delle percentuali di ciascuna società nella media ed in rapporto alle singole leggi agevolative.

Con riferimento allo stipulato per canale di vendita (fig. 27a, fig. 27b, fig. 27c, fig. 27d), le risposte date al questionario confermano come all'aumentare della classe d'importo del contratto cresca l'incidenza del canale bancario (dal 45,7% al 63,6%) e del canale diretto (dal 10,4% al 15,2%) a scapito di quello dei broker (dal 36,3% al 15,0%). Prevale – come ragionevole stante l'esigenza di trasferire su soggetti terzi il rischio sui valori residui - il canale fornitori (77,0%), invece, nei contratti senza opzione d'acquisto.

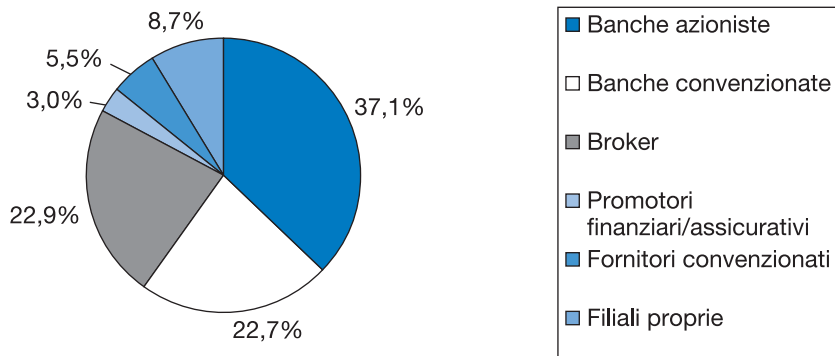
Fig. 27a – Stipulato per canale di vendita



Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Strumentale.

Fig. 27b – Stipulato per canale di vendita

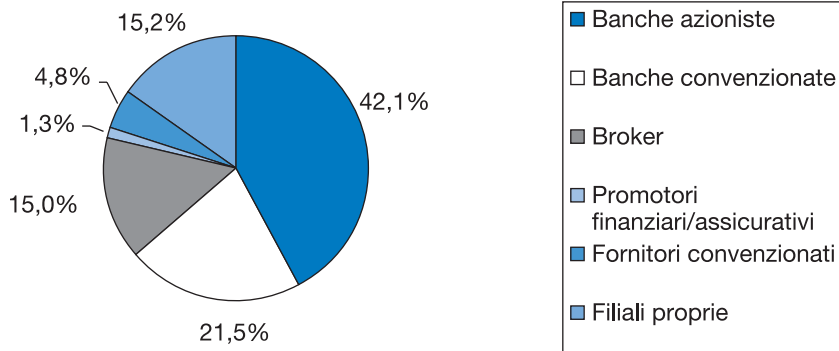
> 50.000 <=0,5 MIL €



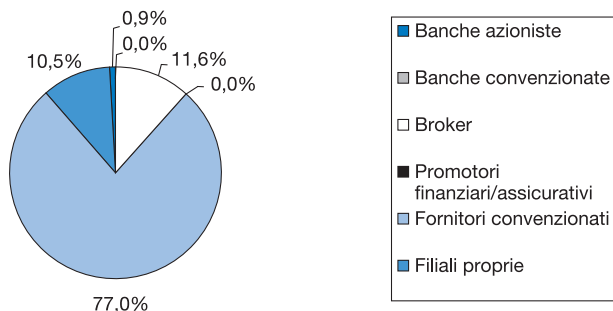
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Strumentale.

Fig. 27c – Stipulato per canale di vendita

oltre 0,5 MIL €

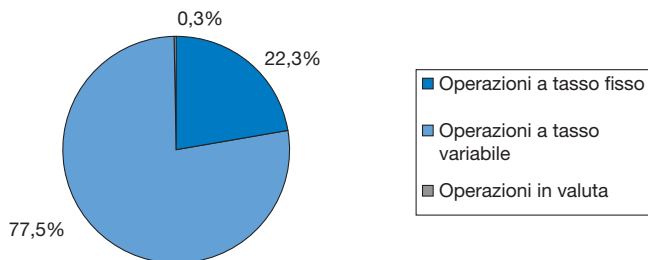


Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Strumentale.

Fig. 27d – Stipulato per canale di vendita
Contratti senza opzione d'acquisto


Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Strumentale.

Come osservato per il comparto auto, è cresciuta nel 2003 rispetto al 2002 l'incidenza delle operazioni a tasso fisso (fig. 28) sullo stipulato leasing strumentale, che hanno rappresentato il 22,3% circa dello stipulato del campione di riferimento, rispetto ad un 16,8% calcolato con riferimento al 2002. Va comunque precisato che la percentuale del 2002, per come era strutturato il questionario relativo a quell'anno, risultava comprensiva anche delle operazioni nel comparto immobiliare, per le quali, con riferimento al 2003, si è stimata un'incidenza delle operazioni a tasso fisso pari solo all'1,3%.

Fig. 28 – Ripartizione dello stipulato per tipologia di operazioni


Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Strumentale.



Quadro 3 – La penetrazione del leasing strumentale

Rapportando lo stipulato leasing agli investimenti in beni strumentali pubblicati sui Conti Economici Trimestrali dell'Istat, è possibile verificare come la penetrazione % del leasing nella prima metà dell'anno abbia subito una flessione a seguito di un calo dello stipulato leasing più veloce rispetto alla diminuzione degli investimenti complessivi (tab. 11).

Tab. 11 – Andamento della penetrazione % del leasing sugli investimenti in macchinari, attrezzature e prodotti vari (esclusi i mezzi di trasporto)

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1° sem. 2003 |
|--|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|
| Investimenti in beni strumentali (ml €) | 86.626 | 92.252 | 97.650 | 107.462 | 109.506 | 111.396 | 53.416 |
| Var.% sul periodo corrisp. dell'anno precedente | | 6,5 | 5,9 | 10,0 | 1,9 | 1,7 | -2,2 |
| Stipulato leasing strumentale* (ml €) | 5.900 | 7.400 | 8.600 | 10.450 | 11.550 | 11.690 | 4.300 |
| Var.% sul periodo corrisp. dell'anno precedente | | 25,4 | 16,2 | 21,5 | 10,5 | 1,2 | -17,3 |
| Penetrazione % del leasing strumentale | 6,8 | 8,0 | 8,8 | 9,7 | 10,5 | 10,5 | 8,1 |

(*) Valori arrotondati per costruire una serie storica compatibile con le variazioni della compagine associativa.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat.

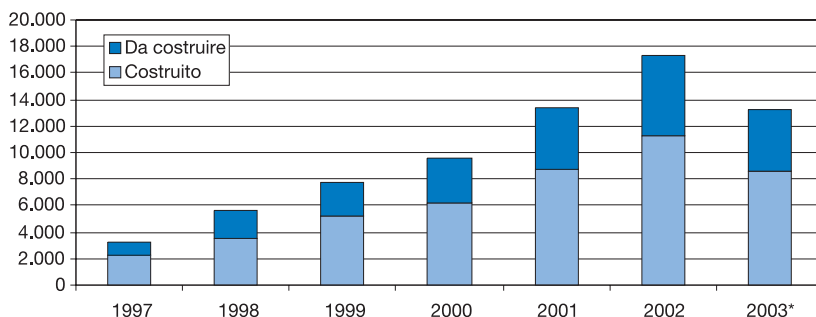
Gli investimenti Istat evidenziano un calo (-2,2%) di entità ampiamente inferiore a quello desumibile dalle analisi settoriali presentate dai rappresentanti delle Associazioni industriali che hanno partecipato al Delphi, con le quali risulta per contro pienamente coerente il parallelo calo registrato dallo stipulato leasing.

5. IL LEASING IMMOBILIARE

Il comparto del leasing immobiliare, che ha visto quintuplicare i volumi di stipulato negli ultimi cinque anni ha segnato una brusca inversione di tendenza nel 2003, con una diminuzione del 13,7% nei primi nove mesi dell'anno e una flessione ancora maggiore prevista per l'ultimo trimestre 2003 che quest'anno non beneficerà degli incentivi di cui alla Tremonti-bis (fig. 29). Il calo ha interessato soprattutto il comparto "da costruire" (-19,3% nei primi nove mesi dell'anno, rispetto ad un calo comunque consistente anche nel comparto "costruito": -10,6%), quello che aveva registrato i tassi di crescita più alti negli ultimi anni vedendo progressivamente crescere fino al 33,6% la propria quota sullo stipulato leasing immobiliare (fig. 30).

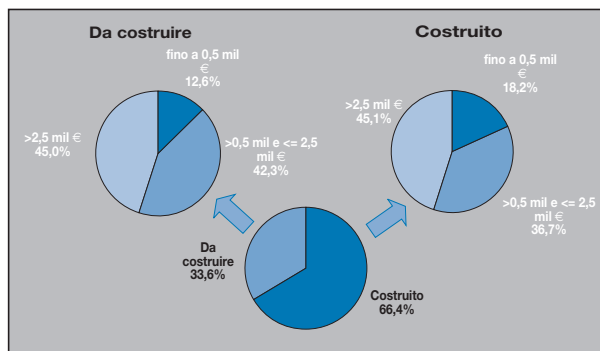
La flessione dello stipulato è stata maggiore di quella degli investimenti e dei finanziamenti nel settore, determinando, sulla base dei dati disponibili per l'anno 2003, una flessione dell'indice di penetrazione del leasing nel comparto (cfr. Quadro 4).

**Fig. 29 – Trend del mercato leasing immobiliare
(valori in milioni di euro)**



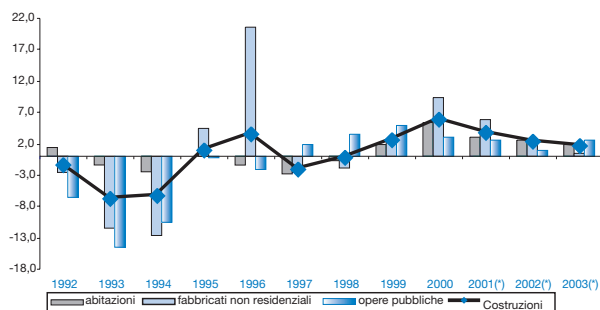
(*) Previsioni Delphi Leasing Immobiliare del 24 novembre 2003.

Fig. 30 - Composizione dello stipulato leasing immobiliare per tipologia e classi di importo – Periodo gen.-sett. 2003 (valore contratti)



Secondo le valutazioni dell'ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili), presentate dalla Dott.ssa Giovanna Altieri nel corso della riunione Delphi Leasing Immobiliare del 24 novembre 2003 e riportate nell'Osservatorio Congiunturale sull'industria della costruzioni di ottobre 2003, gli investimenti in fabbricati non residenziali e in opere del genio civile sono ammontati nel 2003 a 50.978 milioni di euro, presentando incrementi del 4,1% in valore e dell'1,3% in quantità, più contenuti di quelli del più vivace comparto abitativo (rispettivamente +4,8% e +1,9% in valore ed in quantità).

Fig. 31 - Investimenti in costruzioni per comparto (variazioni % annuali in quantità)



(*) Stime ANCE

Fonte: Elaborazione ANCE su conti economici nazionali SEC 95.



Ancora più modesta la dinamica dei soli investimenti in fabbricati non residenziali destinati ad attività economiche. Questi ultimi sono ammontati, secondo le stime Ance, a 31.142 milioni di euro, con un incremento, rispetto al 2002 del 3,3% in valore e di appena lo 0,5% in quantità.

La modesta crescita degli investimenti in immobili strumentali sconta l'effetto negativo del rallentamento dell'economia e dell'anticipazione di alcuni programmi di investimento per usufruire delle agevolazioni della Tremonti-bis operative nell'anno 2001 e 2002.

Secondo le indicazioni provenienti dall'indagine rapida Ance di settembre 2003, a livello territoriale, la produzione di fabbricati destinati ad attività economiche è cresciuta di circa il 3% nell'Italia Centrale, mentre risulterebbe stazionaria nell'Italia Settentrionale, ove appare ancora vitale nel Nord Ovest e in lieve flessione nel Nord Est e nel Mezzogiorno. Con riferimento ai settori di attività economica (tab. 12), il saldo dei giudizi, espressione sintetica delle valutazioni imprenditoriali, risulta negativo per la domanda espressa dal settore industriale, anche se con valori modesti (-4). In forte flessione risulta la domanda proveniente dal settore agricolo e dal settore del credito (-19 ambedue i settori), mentre una poco rilevante prevalenza di giudizi positivi proviene dal settore del commercio (+1), dal settore dei servizi (+2) e dal settore alberghiero (+4). Solo leggermente migliori le tendenze che emergono dai risultati dell'indagine congiunturale riferita al 2004 (tab. 13), che rileva un trend positivo con riferimento alla domanda di investimento espressa dal settore dei servizi (+7), pur se controbilanciata da aspettative al ribasso da parte del settore industriale e del credito (-7 il saldo delle risposte di ciascun settore).



Tab. 12 – Indagine rapida: giudizi delle imprese associate ANCE sull'evoluzione nel corso del 2003 della domanda di costruzioni delle principali categorie di committenza (valori in percentuale)

| Domanda di fabbricati per attività economiche: | In aumento (a) | Stazionario (b) | In diminuzione (c) | Saldo (a) – (c) |
|---|-----------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| settore agricolo | 12 | 57 | 31 | -19 |
| settore industriale | 25 | 46 | 29 | -4 |
| settore del commercio | 22 | 57 | 21 | +1 |
| settore alberghiero | 24 | 56 | 20 | +4 |
| settore del credito | 11 | 59 | 30 | -19 |
| settore dei servizi | 22 | 60 | 18 | +4 |

Fonte: Ance – Indagine rapida – settembre 2003

Tab. 13 – Indagine rapida: giudizi delle imprese associate ANCE sull'evoluzione nel corso del 2004 della domanda di costruzioni delle principali categorie di committenza (valori in percentuale)

| Domanda di fabbricati per attività economiche: | In aumento (a) | Stazionario (b) | In diminuzione (c) | Saldo (a) – (c) |
|---|-----------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| settore agricolo | 16 | 60 | 24 | -8 |
| settore industriale | 20 | 53 | 27 | -7 |
| settore del commercio | 21 | 59 | 20 | +1 |
| settore alberghiero | 21 | 60 | 19 | +2 |
| settore del credito | 13 | 67 | 20 | -7 |
| settore dei servizi | 23 | 61 | 16 | +7 |

Fonte: Ance – Indagine rapida – settembre 2003

In relazione a possibili evoluzioni positive dell'economia, che riattiverebbe le necessità di adeguamento e la capacità produttiva degli operatori economici, l'Ance per il 2004 ipotizza un lieve incremento dei livelli produttivi del comparto: 32.083 milioni di euro di investimenti con una variazione del 3% in termini monetari e dell'1% in termini reali.

Quello delle opere pubbliche si profila come un mercato potenziale in espansione. Dai dati Ance, risulta il più dinamico dei comparti produttivi delle costruzioni: 19.836 sono gli investimenti stimati per il 2003, in cre-



scita del 5,4% in valore e del 2,5% in quantità rispetto al 2002. Ancora più dinamica è la tendenza prevista per il 2004: 20.941 milioni di euro di nuovi investimenti, con incrementi del 5,6% in valore e del 3,5% in quantità. Secondo l'indagine rapida Ance, i livelli produttivi di questo specifico comparto sono assicurati dalla domanda delle amministrazioni locali. L'incremento dei livelli produttivi è attribuito agli effetti economici - che si manifestano sul mercato con un notevole "lag" temporale rispetto allo stanziamento iniziale - dell'incremento di risorse stanziato in bilancio dello Stato per le infrastrutture alla fine degli anni '90 e trasferite in gran parte agli enti decentrati di spesa, nonché ad una maggiore attenzione da parte delle pubbliche amministrazioni ad attivare le risorse disponibili.

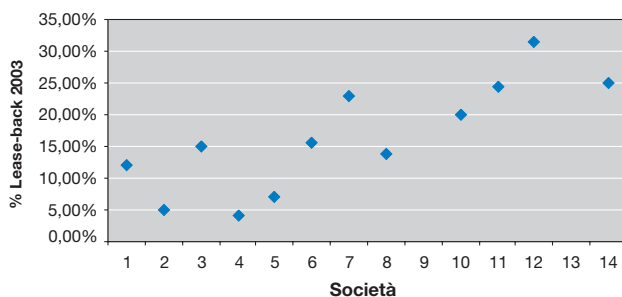
Con riferimento ai servizi legati alla gestione di un'immobile, il Dott. Stefano Masciotta (della società Res Nova), nel corso della riunione del Delphi Leasing Immobiliare ha tracciato una panoramica dei servizi di "facility management" e "global service" che possono essere offerti a chi deve gestire un immobile.

I risultati del questionario Delphi Leasing sulle previsioni del leasing immobiliare, relativi alle prime 14 società del comparto, che rappresentano una percentuale vicina al 75% della quota di mercato del settore, consentono di quantificare alcune realtà specifiche del comparto ancora poco studiate in termini numerici. Tuttavia, con riferimento alla componente dei servizi generalmente offerti dalle società di leasing nel comparto immobiliare, solo il 15% delle società rispondenti ha dichiarato di offrire servizi di "facility management" ai propri clienti. Questa tipologia di servizi sembrerebbe, quindi, ancora un'ipotesi di lavoro più presente a livello di progetto che non ancora in termini di realtà operativa, pur rappresentando un'allettante prospettiva di sviluppo nel medio termine.

Risultati più significativi sono invece emersi con riferimento all'incidenza delle operazioni di "lease-back" sullo stipulato leasing immobiliare. Queste ultime, che solo pochi anni fa, nell'ambito di un'indagine in seno alla Commissione Tecnica Assilea, risultavano pesare intorno al 5-6% dello stipulato del comparto, oggi hanno un'incidenza media dell'ordine del 15%, pur con percentuali molto diverse da società a società (fig. 32). Si tratta dunque di un fenomeno che, tenendo anche conto del

mancato censimento di eventuali lease-back sostanziali nell'ambito del gruppo a cui l'impresa utilizzatrice appartiene, ha pesato in misura significativa sulla performance del comparto.

Fig. 32 – Percentuale di operazioni di lease-back sullo stipulato leasing immobiliare dei primi nove mesi del 2003 (in ascissa sono indicate in forma anonima le società di leasing che hanno partecipato alla rilevazione)



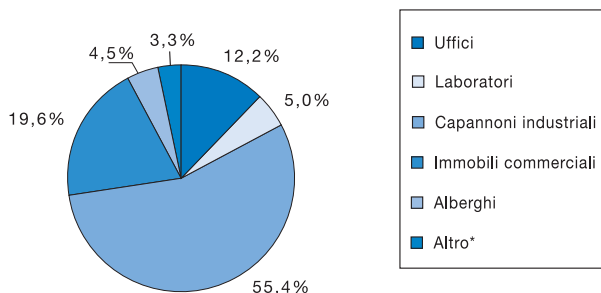
Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Immobiliare.

Con riferimento alla tipologia di immobile finanziato (fig. 33a e fig. 33b), oltre ai capannoni industriali, che sono oggetto, rispettivamente, del 55,4% e del 57,9% dello stipulato leasing costruito e da costruire, la percentuale media ponderata dichiarata dalle società rispondenti (poco più del 62% in termini di quota di mercato rappresentata) relativa agli immobili commerciali è vicina al 20% in ambedue i sotto comparti, la percentuale degli uffici sale oltre il 12% nel leasing immobiliare costruito, rispetto al 5,4% nel comparto “da costruire”, mentre tra gli altri immobili oggetto di contratti di leasing, diversi da laboratori e alberghi, sono stati indicati: terreni, ospedali, case di cura, negozi, cinema, ristoranti, cave e centrali elettriche. Quasi la metà delle società rispondenti vede negli uffici un segmento di mercato in potenziale espansione nel 2004.

Le risposte al questionario hanno inoltre consentito di quantificare il fenomeno delle operazioni in “pool” che, visto il valore mediamente più alto delle operazioni di leasing immobiliare, sono più frequenti in questo

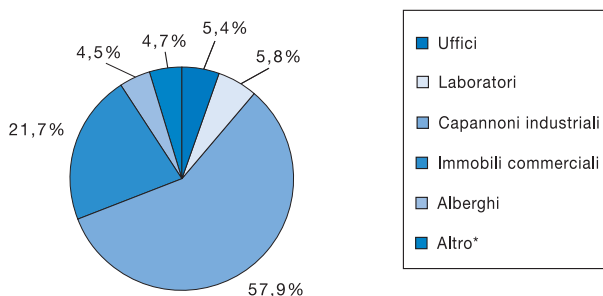
comparto più che negli altri. Si tratta comunque di un'incidenza limitata, data la complessità di tali operazioni, che per le società che ne fanno uso (quasi la metà del campione) è pari all'1,3% dello stipulato sul "costruito" ed al 2,1% dello stipulato "da costruire".

Fig. 33a – Composizione dello stipulato leasing costruito per tipologia di immobile locato



(*) Terreni, ospedali, case di cura, negozi, cinema, ristoranti, cave e centrali elettriche.
 Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Immobiliare.

Fig. 33b - Composizione dello stipulato leasing da costruire per tipologia di immobile locato



(*) Terreni, ospedali, case di cura, negozi, cinema, ristoranti, cave e centrali elettriche.
 Fonte: risultati questionario Delphi Leasing Immobiliare.

Quadro 4 – La penetrazione del leasing immobiliare

Stimando, sulla base delle previsioni Ance sugli investimenti immobiliari al netto delle abitazioni, l'indice di penetrazione dello stipulato leasing da costruire, è possibile prevedere un calo della penetrazione del comparto per il 2003.

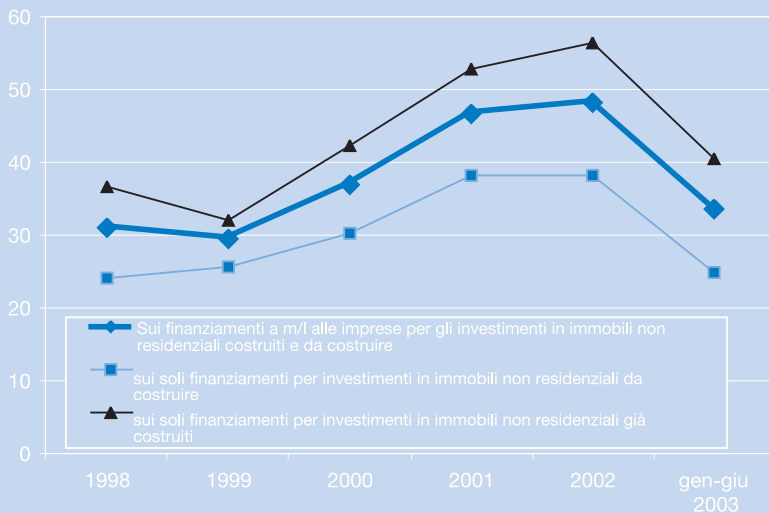
Tab. 14 – Penetrazione del leasing immobiliare (da costruire) sugli investimenti immobiliari

| Valori in milioni di € correnti | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003* |
|---|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Investimenti in fabbricati non residenziali privati | 22.152 | 22.192 | 23.021 | 25.988 | 28.293 | 30.143 | 31.142 |
| Var.% sull'anno precedente | | 0,2 | 3,7 | 12,9 | 8,9 | 6,5 | 3,3 |
| Stipulato leasing su immobili da costruire | 1.054 | 2.030 | 2.700 | 3.452 | 4.611 | 6.098 | 4.644 |
| Var.% sull'anno precedente | | 92,6 | 33,0 | 27,9 | 33,6 | 32,2 | -23,8 |
| Penetrazione % del leasing immobiliare | 4,8 | 9,1 | 11,7 | 13,3 | 16,3 | 20,2 | 14,9 |

(*) *Stime Ance sugli investimenti, previsioni Delphi Leasing Immobiliare sullo stipulato leasing.*

Fonte: *Elaborazioni Assilea su dati Ance*

Un forte calo si stima anche con riferimento alla penetrazione del leasing sui finanziamenti bancari a medio lungo termine nella prima metà del 2003. Nel periodo di tempo considerato, infatti, a fronte di un incremento rispettivamente del 7,0% e del 10,2% dei finanziamenti a medio lungo termine bancari per gli investimenti in fabbricati non residenziali e per l'acquisto di immobili diversi da abitazioni, lo stipulato leasing è diminuito rispettivamente del 18,8% nel comparto "da costruire" e del 13,9% nel comparto "costruito" (fig. 34). Si tratta di un'inversione di tendenza che, oltre a riflettere la fase di negativa congiuntura sul lato della domanda, evidenzia presumibilmente una accresciuta competitività dei finanziamenti tradizionali a medio lungo termine da parte delle banche.

Fig. 34 – Penetrazione % del leasing sui finanziamenti bancari

Fonte: elaborazioni Assilea su dati del Bollettino Statistico Banca d'Italia.



6. PREVISIONI DI STIPULATO 2003-2004

Sulla base di quanto indicato nei questionari di previsione “Delphi Leasing” relativi agli specifici comparti leasing e del risultato delle discussioni in seno alle apposite riunioni Delphi, le previsioni per lo stipulato 2003 non vanno oltre i 31.000 milioni di euro, con una diminuzione prevista del 17,5% rispetto al 2002 (cfr. tab.15). Le contrazioni maggiori (a due cifre) riguarderanno, coerentemente con la dinamica dei primi nove mesi dell’anno, il comparto del leasing strumentale e quello del leasing immobiliare, mentre una flessione inferiore al dieci per cento dovrebbe interessare il comparto auto. E’ invece previsto il proseguimento della fase dello sviluppo del prodotto leasing nautico, sia nel 2003 che nel 2004.

Tab. 15 – Previsioni 2003-2004 stipulato leasing nei diversi comparti

| Valori in mio di € | 2002 | Gen-Sett. 2003 | 2003* | 2004* | Var.% 2003/2002 | Var.% 2004/2003 |
|--|---------------|-------------------|---------------|---------------|--------------------|--------------------|
| Nautica da diporto <i>Delphi Leasing Nautico del 6 ottobre 2003</i> | 354 | 694 | 800 | 1.000 | +126,0 | +25,0 |
| Altro Aeronavale e ferroviario | 172 | 98 | 100 | 100 | -41,9 | 0,0 |
| Auto <i>Delphi Leasing Auto del 17 ottobre 2003</i> | 8.011 | 5.237 | 7.300 | 7.800 | -8,9 | +6,8 |
| Strumentale <i>Delphi Leasing Strumentale del 14 novembre 2003</i> | 11.689 | 6.590 | 9.600 | 10.100 | -17,9 | +5,2 |
| Immobiliare <i>Delphi Leasing Immobiliare del 24 novembre 2003</i> | 17.334 | 8.535 | 13.200 | 14.000 | -23,8 | + 6,1 |
| TOTALE | 37.560 | 21.154 | 31.000 | 33.000 | -17,5 | +6,5 |

(*) Previsioni.

Questa previsione sconta una diminuzione superiore al 30% dello stipulato nell'ultimo trimestre del 2003 rispetto al periodo corrispondente del 2002 (cfr. tab. 16), trimestre in cui generalmente si concentra più di un terzo dello stipulato dell'intero anno solare. Una flessione così pesante negli ultimi mesi del 2003 è del resto verosimile in assenza dell'effetto "Tremonti-bis" che aveva senz'altro contribuito alla crescita superiore al 37% dello stipulato dell'ultimo trimestre del 2002 sul periodo corrispondente del 2001. Non è tuttavia da escludere che la conclusione di importanti operazioni di "big-ticket" in trattativa da parte di primarie società leader possa consentire di limitare il valore "facciale" della diminuzione (ad es. intorno al -15%), che tuttavia, tenendo conto del limitato contenuto reddituale tipico delle operazioni di elevato ammontare, non modificherà la valutazione finale dell'annata.

E' pertanto ragionevole, dopo il pesante riposizionamento attualmente in corso e sulla scorta delle positive aspettative macroeconomiche degli ultimi giorni, individuare per il prossimo anno una inversione di tendenza. La crescita attesa per il 2004 (+6,5%), in vista di una ripresa degli investimenti, porterebbe lo stipulato complessivo del prossimo anno a 33.000 milioni di euro, un valore inferiore di oltre 4.000 milioni di euro a quello registrato nel 2002.

Tab. 16 – Previsioni stipulato ultimo trimestre 2003

| | ott.-dic. 2001 | ott.-dic. 2002 | ott.-dic. 2003 | Var.% 2002/2001 | Var.% 2003/2002 |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Aeronavale e ferr. | 108 | 173 | 108 | 60,82 | -37,57 |
| Auto | 1.940 | 2.613 | 2.063 | 34,69 | -21,05 |
| Strumentale | 3.406 | 3.955 | 3.010 | 16,12 | -23,89 |
| Immobiliare | 4.841 | 7.410 | 4.665 | 53,07 | -37,04 |
| TOTALE | 10.295 | 14.151 | 9.846 | 37,46 | -30,42 |

