

# DELPHI LEASING 2004

Atti delle riunioni  
Delphi Leasing 2004

a cura di Beatrice Tibuzzi





Il Capitolo 1 del presente Quaderno è stato redatto da Monica Mannucci di Prometeia come sintesi ed elaborazione dell'intervento di Antonio Rigon, Responsabile Area Intermediari Finanziari Prometeia al Delphi Leasing Immobiliare e Strumentale del 3 novembre 2004.

Si ringraziano le seguenti società e Associazioni che hanno partecipato agli incontri Delphi Leasing 2004.

Per l'intervento, l'ospitalità e il prezioso supporto nell'organizzazione della riunione "Delphi Leasing Nautico" tenutasi il 14 ottobre 2004 presso il 44° 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.

Un sentito ringraziamento va inoltre al Maresciallo Giuseppe Ardito della Direzione Generale per la navigazione e il trasporto marittimo e interno del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, per il suo prezioso intervento alla riunione.

Per la partecipazione all'iniziativa "Delphi Leasing Immobiliare e Strumentale" del 3 novembre 2004, a Milano, ringraziamo:

- Antonio Gennari, Anna Bimbo e Giovanna Altieri dell'ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili);
- 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);
- Stefania Pigozzi dell'UCIMU-Sistemi per Produrre (Associazione Costruttori Italiani Macchine Utensili, Robot e Automazione).

Ringraziamo Maurizio Cozzani e Francesca Romana Gabriele di Promotor International SpA per il prezioso supporto nell'organizzazione del "Delphi Leasing Auto Leasing e Renting a Medio Lungo Termine" nell'ambito della 2° edizione del Dealers' Show tenutasi il 3 dicembre 2004 al Motor Show di Bologna.

Un particolare ringraziamento, inoltre, va a Roberto Martinetto, responsabile Settore Auto di Eurotax (Sanguinetti Editore), per il suo prezioso intervento alla riunione.



*Le società di leasing (o gruppi di società) 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  
ALDAUTOMOTIVE  
Alphabet Italia SpA  
Austria Finanza SpA  
Banca Agrileasing SpA  
Banca Carige SpA  
Banca Italease SpA  
Banque PSA Finance S.A.- Succursale d'Italia  
Biella Leasing SpA  
Bipielle Leasing SpA  
BMW Financial Services Italia S.p.A.  
BNP Paribas Leasegroup SpA  
BPU Leasing SpA  
Capitalia L&F SpA  
Centro Leasing SpA  
Commercio e Finanza SpA - Leasing e Factoring  
Credemleasing SpA  
Daimler Chrysler Servizi Finanziari SpA  
Etruria Leasing SpA  
FIATSAVA SpA  
FINECO Leasing SpA  
Finemiro Finance SpA  
Ge Capital Servizi Finanziari SpA  
Help Rental Service S.r.l.  
Hypo-Alpe-Adria Bank Spa  
Intesa Leasing SpA  
Intesa Renting SpA  
Iveco Finanziaria SpA  
Leasimpresa SpA  
Locafit SpA  
Locat SpA*



*Locat Rent SpA  
Mercedes Benz Rental SpA  
Monte dei Paschi di Siena Leasing & Factoring SpA  
Renting Italease SpA  
San Paolo Leasint SpA  
Savarent SpA  
SBS Leasing SpA  
Scania Finance Italy SpA  
Selmabipiemme Leasing SpA  
Toyota Motor Finance SpA  
Volkswagen Bank GmbH - Filiale Italia  
Volkswagen Leasing GmbH - Filiale Italia*

*Un particolare ringraziamento va rivolto ai Presidenti delle Commissioni Leasing Auto (Giuseppe Pistolesi), Leasing Immobiliare (Alberto Moroni) e della Commissione Studi e Statistiche di mercato e del Comitato Statistiche Leaseurope (Piero Biagi) per il contributo dato al successo delle iniziative Delphi Assilea.*





## Indice

Introduzione generale	pag. 7
1: Scenario macroeconomico previsto da Prometeia	pag. 11
2: Dinamica e trend dei diversi comparti leasing e dei rispettivi mercati di riferimento emersi nel corso delle riunioni Delphi Leasing 2004	
2.1: Il Leasing nautico	pag. 20
<i>Delphi Leasing Nautico del 14 ottobre 2004</i>	
Quadro 1: La penetrazione del leasing sulla nautica da diporto	pag. 27
2.2: Il Leasing immobiliare	pag. 29
<i>Delphi Leasing Immobiliare e Strumentale del 3 novembre 2004</i>	
Quadro 2: La penetrazione del leasing immobiliare	pag. 44
2.3: Il Leasing strumentale	pag. 47
<i>Delphi Leasing Immobiliare e Strumentale del 3 novembre 2004</i>	
Quadro 3: La penetrazione del leasing strumentale	pag. 58
2.4: Il Leasing auto	pag. 60
<i>Delphi Leasing Auto del 3 dicembre 2004</i>	
Quadro 4: La penetrazione del leasing auto sugli investimenti	pag. 74
3: Previsioni di stipulato 2005	pag. 76



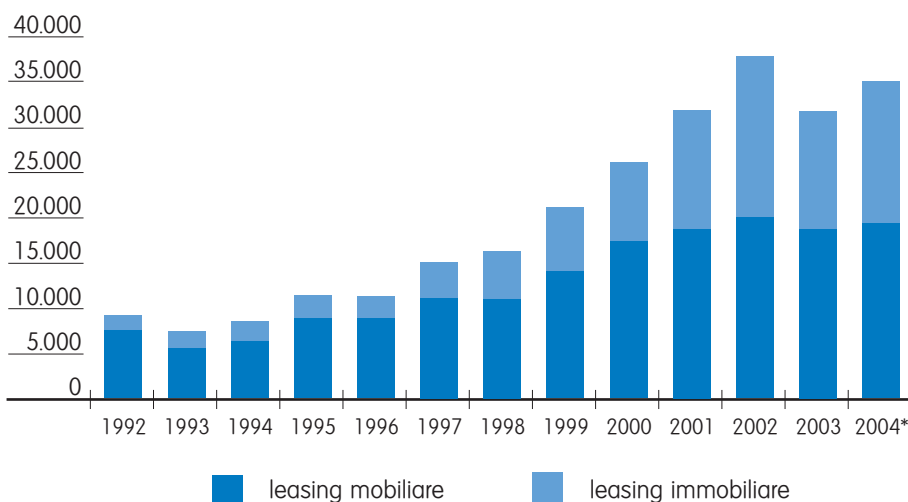


## Introduzione generale

La dinamica di crescita a due cifre dello stipulato nei primi otto mesi del 2004 dimostra come la flessione del mercato leasing - che si era registrata per la prima volta nel 2003 dopo sei anni dal 1996 - era stata determinata principalmente, come in più sedi dichiarato dagli operatori, dall'effetto anticipatorio che avevano avuto gli incentivi agli investimenti di cui alla Tremonti-bis negli anni 2001 e 2002. Dopo la ripresa del 2004, in considerazione delle previsioni macroeconomiche e di settore riportate nel presente Quaderno, gli operatori si attendono che il mercato leasing nel 2005 possa tornare a un volume complessivo di stipulato annuale vicino a quello "record" dell'anno 2002 (fig. 1).

La buona dinamica del 2004 è il risultato della messa in atto da parte dei principali players del mercato di una riorganizzazione interna e della propria strategia di vendita del prodotto leasing, attuata focalizzan-

**Figura 1 - Andamento dello stipulato leasing in Italia negli ultimi anni (valori in milioni di euro)**



\* stime a ottobre 2004

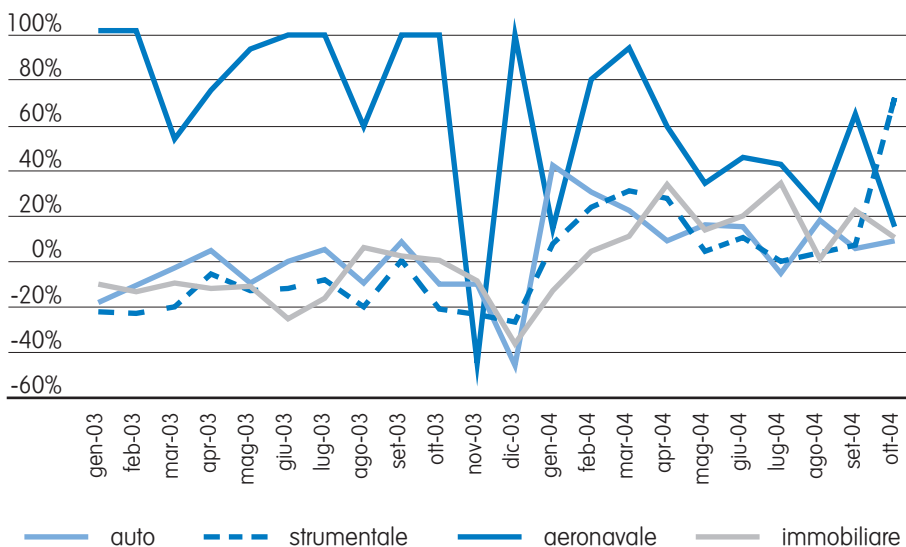


dosi su nuovi segmenti di mercati, nuove forme contrattuali e nuovi segmenti di clientela.

Pur in presenza di crescite sostenute in tutti e quattro i principali comparti leasing (auto, strumentale, aeronavale, immobiliare) (fig. 2 e fig. 3), va segnalato in particolare il proseguimento del “boom” del leasing sulla nautica da diporto e, con riferimento al comparto auto, la crescita del volume dei contratti leasing con opzione superiore al 10% del costo del bene e della forma contrattuale del renting a medio e lungo termine.

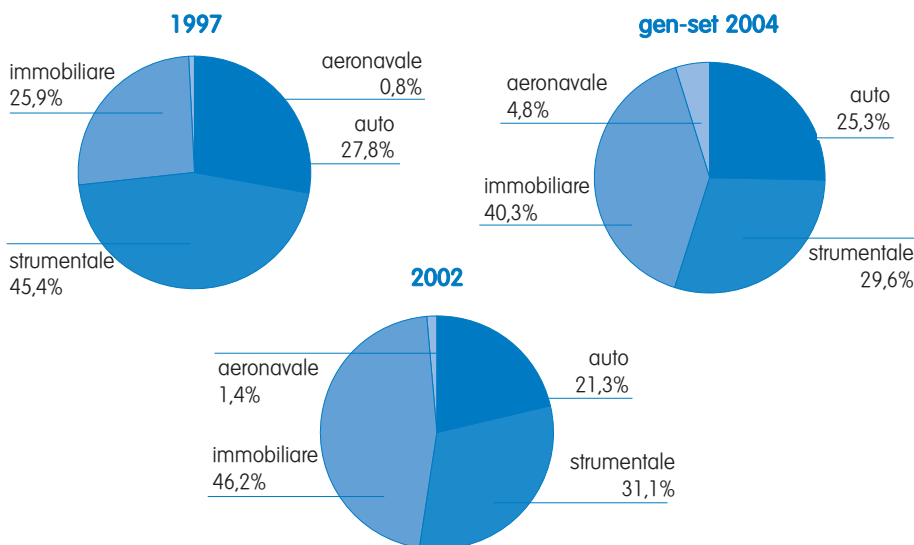
Negli ultimi due anni questi due comparti hanno visto crescere sensibilmente la propria quota di mercato a discapito del comparto immobiliare e strumentale.

**Figura 2 - Trend mensile dello stipulato leasing per comparti**  
(var. % sul mese corrispondente dell'anno precedente)



(\*) Ai fini di una migliore rappresentazione grafica sono state riportate a 100 anche le variazioni superiori al 100%

**Figura 3 - Composizione dello stipulato leasing per comparti (valori contratti)**



Proprio per analizzare al meglio i due mercati che più di tutti stanno vivendo un periodo di forte espansione e trasformazione, è stato deciso di dare un'ampia visibilità e possibilità di partecipazione rispettivamente alle iniziative Delphi leasing Nautico e Delphi Auto Leasing e Renting a medio lungo termine, che sono state organizzate in occasione dei principali avvenimenti fieristici nazionali dei mercati di riferimento, rispettivamente: il Salone Nautico di Genova e il Motor Show di Bologna.

Un terzo incontro di lavoro è stato organizzato a Milano in collaborazione con Prometeia per trattare congiuntamente le attuali problematiche e prospettive del leasing immobiliare e del leasing strumentale. Tali comparti, pur mostrando forti segnali di ripresa nel 2004, sono quelli che nel 2003 hanno conosciuto le flessioni più pesanti in termini di stipulato e per i quali risulta più complesso stimare le previsioni per il prossimo anno, in considerazione soprattutto delle non particolarmente brillanti prospettive di crescita dei due mercati reali di riferimento nel breve periodo.



A ciascun "Delphi", secondo lo schema tradizionale di organizzazione di questo tipo di iniziative, sono state invitate le prime società di leasing per stipulato e operatività 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 maggiori 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 in relazione alla dinamica del mercato di riferimento dei diversi comparti e dello stipulato leasing, che giustificano le previsioni sintetizzate nel capitolo 3 sull'andamento dello stipulato per comparti e condivise dal panel di società di leasing partecipanti alle rilevazioni.

## 1. Scenario macroeconomico previsto da Prometeia<sup>1</sup>

Il 2004 rappresenta il punto di massima espansione del ciclo economico mondiale, con una crescita sollecitata dalla vivacità dei Paesi asiatici, in particolare la Cina e l'India che, vista la loro dimensione, hanno fatto da traino a tutta l'economia mondiale.

Il ritmo di crescita dei Paesi emergenti si è rivelato, infatti, molto più consistente del previsto tanto da indurre le autorità di politica economica a prendere misure restrittive di varia natura per raffreddare gli investimenti in Cina; politiche che sono state adottate anche per ridurre il gap di crescita tra l'economia cinese e quella statunitense.

Nel corso del 2004 gli Stati Uniti, infatti, sebbene si siano caratterizzati per una notevole crescita degli investimenti, sia nella componente residenziale sia con riferimento ai macchinari e agli impianti, evidenziano un ritmo di crescita in rallentamento, nel secondo semestre, proprio per la componente più brillante, cioè quella dei consumi ai privati. Alcuni elementi di criticità sono relativi al contributo del canale estero, che continua ad essere negativo, e a quello delle scorte, il cui contributo alla domanda interna appare ridimensionato.

Per il prossimo anno la scadenza degli incentivi alle famiglie e la forte espansione del disavanzo pubblico dovrebbero condurre verso nuovi interventi restrittivi della politica economica, sia fiscale che monetaria, che si dovrebbero manifestare contemporaneamente al rallentamento della domanda interna. Tale decremento sarà solo parzialmente compensato da maggiori esportazioni reali nette, che contribuiranno positivamente alla crescita del Pil, attesa intorno al 3%.

Per l'altra grande potenza asiatica, il Giappone, si evidenzia un sostegno inferiore rispetto al passato delle componenti della domanda interna e il permanere di criticità legate ad un importante deficit del debito pubblico e all'elevato surplus del settore estero.

Lo scenario atteso per i prossimi due anni si basa, quindi, sull'ipotesi di rallentamento imposto per le suddette potenze economiche al fine di evitare un eccesso di capacità produttiva; inoltre il rallentamento

---

<sup>1</sup> Le previsioni sono aggiornate al Rapporto di Previsione Prometeia - Ottobre 2004



dell'economia del Giappone e degli Stati Uniti condurrà inevitabilmente verso una minore velocità dell'economia mondiale.

Ad avvalorare l'ipotesi di un'economia in rallentamento rimane elevata l'attenzione alla minaccia del "caro petrolio", che dovrebbe rimanere per tutto l'anno in corso su valori prossimi ai 50 dollari al barile, per poi decrescere lentamente nel corso del prossimo biennio, stabilizzandosi su valori elevati, stimati intorno ai 40 dollari al barile.

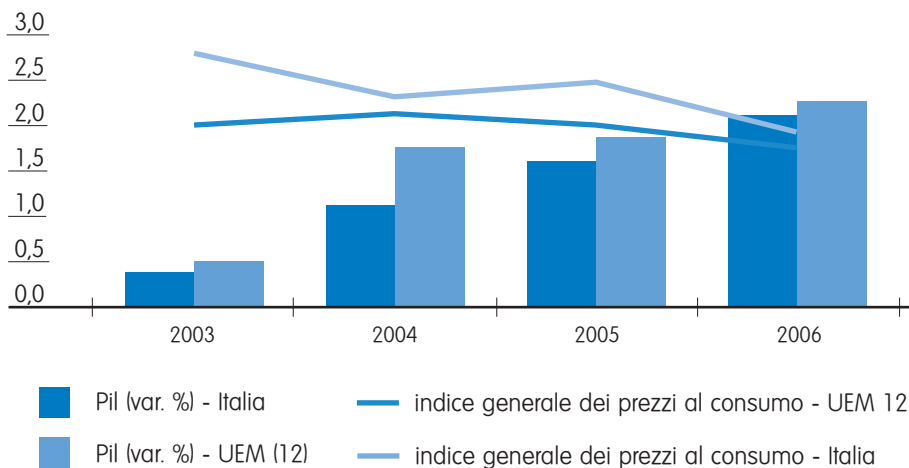
Il mantenimento del prezzo "dell'oro nero" su livelli elevati potrebbe contribuire a diffondere un clima di incertezza tra le imprese maggiormente esposte ai rincari energetici, per una probabile conseguenza sui prezzi delle materie prime. I settori che prima degli altri dovrebbero risentire del fenomeno sono quelli legati al settore tecnologico, per i quali si prevede un rincaro dei costi di produzione, dovuto ad un aumento del costo delle commodities.

In un contesto internazionale complesso, caratterizzato da un rallentamento della crescita sia per effetto della politica economica sia per la persistenza su valori elevati del prezzo del petrolio i Paesi dell'Europa hanno dimostrato complessivamente di non essere ancora in grado di rappresentare un motore economico autonomo: anche per il 2004, infatti, l'economia europea è rimasta ampiamente agganciata alla domanda estera di prodotti interni, che ha beneficiato dell'indebolimento dell'euro sul dollaro negli ultimi mesi, favorendo l'espansione delle esportazioni.

Ma all'interno dei Paesi del "vecchio continente" la minaccia per i prossimi anni è rappresentata da un andamento molto differenziato della domanda interna. A risentire quest'anno maggiormente della debolezza congiunturale è stata la Germania, a fronte di una maggiore vivacità dell'economia francese e di quella inglese, ma si prevede comunque per i prossimi anni un'accelerazione delle economie meno dinamiche, tra cui l'Italia, che ridurrà il gap tendenziale con la media dei Paesi dell'EUM (fig. 1).

A differenza degli Stati Uniti e della Cina la politica economica lascia intravedere, in fasi di difficoltà cicliche, possibili manovre di sostegno nella politica di bilancio.

A partire dal 2006, quando si prevede si realizzi un rientro del prezzo del petrolio, che determinerà un significativo miglioramento della ragione di scambio, si potrà registrare un recupero della domanda interna, anche favorito dal sostegno proveniente dalla politica di bilancio.

**Figura 1 - Andamento del Pil e dell'indice generale dei prezzi EUM e Italia**

Fonte: Elaborazioni Prometeia

Rispetto alla media europea l'Italia segna una crescita del Pil in recupero rispetto alla stasi registrata nel corso del 2003, ma con un aumento relativamente più contenuto rispetto all'EUM. Tale debolezza è causata dal leggero rallentamento del contributo della domanda interna solo in parte controbilanciato dalle esportazioni che, dopo quasi due anni, hanno ripreso a crescere, grazie alla domanda proveniente dalla Cina e dalla Russia.

A fronte di un incremento delle esportazioni nel corso del 2004 le importazioni hanno continuato a crescere a tassi superiori, determinando così un contributo delle esportazioni nette alla crescita del Pil negativo, pari allo 0,1%, in netto recupero rispetto al dato riferito al 2003 (-0,9%), come evidenziato nella tabella 1.

Nonostante il miglioramento nel corso dell'estate 2004 del clima di fiducia delle famiglie, i consumi stentano a decollare, dal momento che le azioni speculative sul petrolio hanno contribuito, in parte, a diffondere maggiore incertezza sui rincari previsti per l'inverno.



Tra le componenti della domanda interna quella che desta maggiore preoccupazione sono i consumi alle famiglie che presentano, per il 2004, tassi di crescita stabili rispetto al 2003 (pari all'1,2%), nonostante un livello del reddito disponibile che cresce a tasso leggermente più elevato, comportando una leggera riduzione della propensione al consumo (86,9).

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

	2003	2004	2005	2006
Variazione delle scorte	0,6	-0,4	0,2	0,2
Domanda interna (al netto delle scorte)	0,7	1,6	1,9	2,3
Saldo estero	-0,9	-0,1	-0,4	-0,5
Pil (var%)	0,4	1,1	1,7	2,0

Fonte: Elaborazioni Prometeia

La dinamica della componente spesa delle famiglie dovrebbe confermarsi pressoché stabile per il 2004 e in lieve crescita a partire dal 2005, in cui si registrerà una crescita pari all'1,8% e superiore al 2% nel 2006 (tab. 2).

In generale il contributo della domanda interna alla crescita del Pil appare in aumento nell'orizzonte temporale preso in esame. Il contributo fornito dal saldo con l'estero continuerà ad essere negativo anche per i prossimi anni e in ulteriore peggioramento a partire dal prossimo anno, a causa di una domanda crescente delle importazioni, trainata dalla maggiore crescita della domanda interna.

Le scorte che hanno contribuito negativamente alla crescita del Pil nazionale torneranno a essere una componente positiva dal 2005, in cui si attende un contributo pari allo 0,2%, che rimarrà costante nel 2006.

Lo scarso accumulo di scorte, la caduta imprevista dei consumi e il saldo estero negativo contribuiranno insieme a rallentare la ripresa prevista per il prossimo biennio rispetto al resto dell'Europa. Per il 2005 si attende, infatti, una crescita tendenziale annua del Pil nazionale pari



**Tab. 2 - Quadro macroeconomico italiano (var % e prezzi costanti)**

	2003	2004	2005	2006
Spesa delle famiglie	1,2	1,2	1,8	2,2
Spesa delle A.P. e ISP	2,2	1,0	1,1	1,6
Investimenti macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto	-4,9	3,8	3,7	4,2
Investimenti in costruzioni	1,8	2,9	2,0	1,9
Investimenti fissi lordi	-2,1	3,4	2,9	3,2
Importazioni prezzi costanti	-0,6	4,2	5,1	5,6
Esportazioni prezzi costanti	-3,9	3,9	3,6	3,9
Propensione al consumo	87,3	86,9	86,9	86,8

Fonte: Elaborazioni Prometeia

all'1,7% a fronte di una crescita europea pari all'1,9%, che si confermerà al di sotto del 2% anche per il 2006.

Dal lato delle imprese si registra una buona ripresa del clima di fiducia determinato dal recupero delle esportazioni, che hanno contribuito a consolidare la ripresa degli investimenti.

Anche i giudizi sulle tendenze a breve termine delle imprese, sia sulla produzione che sugli ordini, appaiono in miglioramento e lasciano presagire un ritorno all'investimento da parte delle imprese, determinato anche dalla necessità di fronteggiare le crescenti pressioni competitive. La valutazione sugli andamenti degli ordini esteri ed interni è positiva seppur molto differenziata tra i diversi settori di attività. Quelli meno fiduciosi sono i comparti maggiormente esposti al rischio del permanere di elevati livelli del prezzo del petrolio, cioè quelli ad elevata intensità energetica.

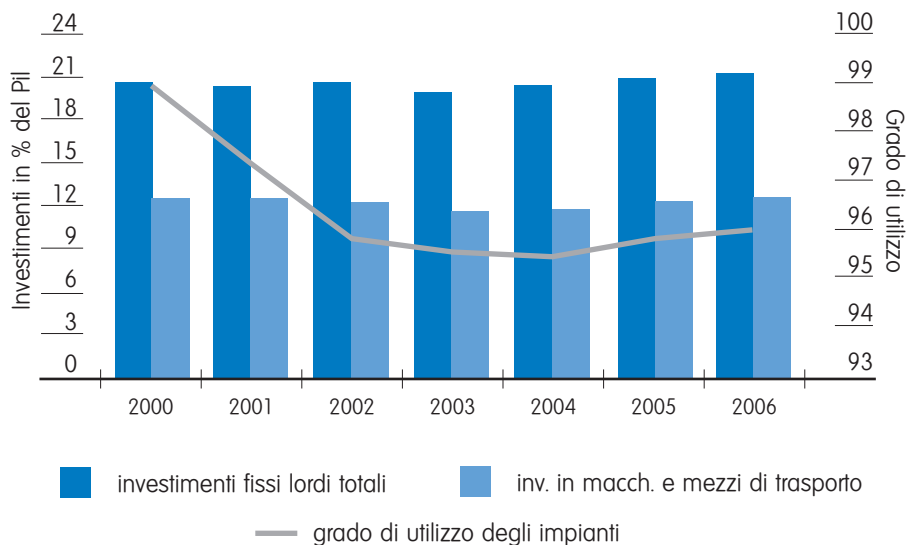
La ripresa degli investimenti potrebbe essere positivamente favorita dal mantenimento su livelli minimi dei tassi di interesse e il positivo andamento dei profitti delle imprese atteso per il prossimo biennio (fig. 2).

Il miglioramento del quadro esterno e il conseguente rialzo delle esportazioni dovrebbero congiuntamente condurre verso una ripresa più

dinamica della componente degli investimenti (in particolare per la componente riferita ai macchinari e ai mezzi di trasporto) che tornerà, dopo un 2003 negativo, a rappresentare la componente trainante dell'aggregato reale, tale da far accrescere fino a 21,3% circa nel 2006 la propria contribuzione alla formazione del Pil nazionale (tab. 3).

Gli investimenti in costruzioni, dopo una crescita relativamente sostenuta rispetto alla componente riferita allo strumentale, presentano, per il prossimo biennio, ritmi di crescita relativamente più modesti rispetto al passato e un trend decrescente, che interesserà in particolare la componente riferita alle costruzioni residenziali (fig. 3). La stasi del mercato immobiliare in parte dovuta al permanere su livelli sostenuti dei prezzi dei beni immobiliari, infatti, si ripercuoterà sulla domanda di investimenti. La componente che dovrebbe essere in grado di contrastare parzialmente tale fenomeno sarà quella indirizzata alla pubblica amministrazione,

**Figura 2 - Andamento degli investimenti e grado di utilizzo degli impianti in Italia**

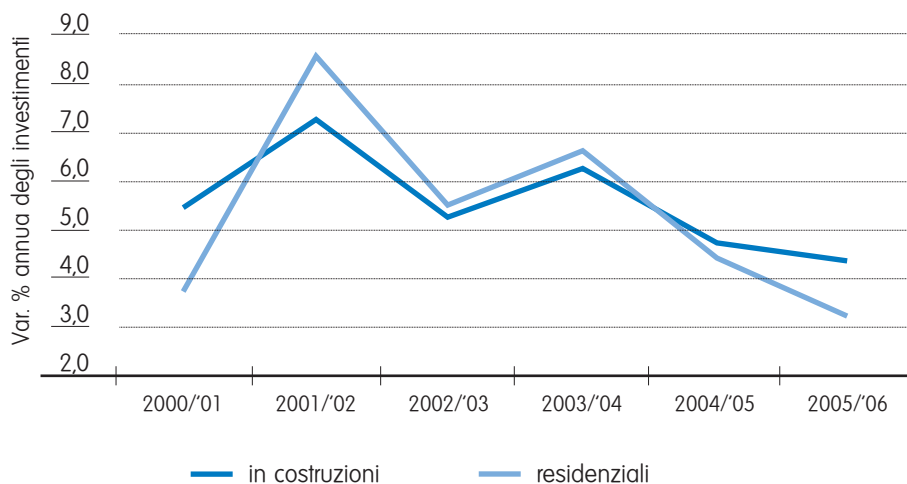


Fonte: Elaborazioni Prometeia

**Tab. 3 - Dinamica degli investimenti**

	INVESTIMENTI FISSI LORDI SUL PIL%		INVESTIMENTI IN MACCHINARI E MEZZI DI TRASPORTO SUL PIL (%)	GRADO DI UTILIZZO DEGLI IMPIANTI
	ITALIA	UEM		
2003	20,30	20,58	11,47	95,53
2004	20,76	20,58	11,78	95,37
2005	21,03	20,78	12,01	95,87
2006	21,27	21,00	12,27	96,03

Fonte: Elaborazioni Prometeia

**Figura 3 - Andamento degli investimenti in costruzioni**


Fonte: Elaborazioni Prometeia



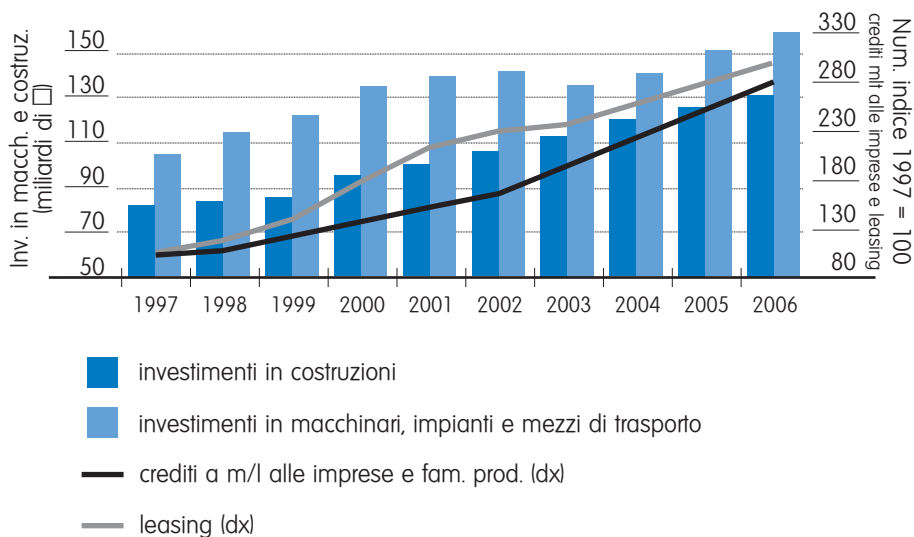
nonostante gli investimenti potrebbero essere limitati da manovre correttive finalizzate a far rientrare il debito pubblico.

La ritrovata dinamicità degli investimenti ha cominciato già dai primi mesi dell'anno in corso ad impattare positivamente sulla domanda di leasing, che dopo un anno relativamente debole, è tornata a registrare una dinamica dello stipulato molto positiva e a doppia cifra. L'andamento positivo del settore è diffuso in tutti i comparti, anche in quelli che avevano risentito più pesantemente della debole congiuntura registrata nel corso dello scorso anno, in particolare nei comparti immobiliare e strumentale.

In termini di consistenze il settore dovrebbe continuare ad espandersi durante il prossimo biennio con tassi medi prossimi al 7% (fig. 4). Nonostante la ritrovata vivacità della domanda, il settore sentirà la concorrenza da parte delle banche, che torneranno a puntare sullo sviluppo di credito rivolto alle imprese. La domanda di leasing risulterà, infatti, relativamente meno dinamica di quella degli impieghi a medio lungo termine rivolti alle imprese e alle famiglie produttrici.

Tra i comparti di attività quello strumentale dovrebbe essere particolarmente favorito dalla crescente esigenza da parte delle imprese di tornare ad investire sulla progettualità ed innovazione, fronteggiando così la forte pressione della concorrenza globale.

**Figura 4 - Andamento del leasing e dei finanziamenti a medio lungo termine alle imprese**



Fonte: Elaborazioni Prometeia



## 2. Dinamica e trend dei diversi comparti leasing e dei rispettivi mercati di riferimento emersi nel corso delle riunioni Delphi Leasing 2004

### 2.1 Il leasing sulla nautica da diporto

La riunione Delphi Leasing Nautico 2004 si è tenuta in collaborazione con l'U.C.I.N.A. (Unione Nazionale Cantieri e Industrie Nautiche e Affini), all'interno del Salone Nautico di Genova. Ad essa e alla relativa indagine di previsione Assilea, hanno partecipato circa 20 società di leasing, rappresentative di una quota di mercato del 95,7% dello stipulato leasing sulla nautica da diporto.

In apertura dell'incontro, il Maresciallo Giuseppe Ardito, della Direzione Generale per la navigazione e il trasporto marittimo e interno del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, ha presentato le principali novità che verranno introdotte dall'emanando Codice sulla nautica da diporto. Questa normativa, che introduce una regolamentazione organica e completa del settore, presenta importanti disposizioni anche con riferimento al leasing nel comparto, in tema di:

- modalità di iscrizione delle imbarcazioni in leasing;
- disciplina delle contravvenzioni;
- responsabilità civile del locatore e del locatario.

Uno specifico articolo di legge, infatti, disciplinerà l'iscrizione di unità da diporto utilizzate a titolo di locazione finanziaria. Queste verranno iscritte a nome del locatore con specifica annotazione sul registro di iscrizione e sulla licenza di navigazione del nominativo dell'utilizzatore e della data di scadenza del relativo contratto. In caso di violazioni amministrative in materia di navigazione, l'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria sarà obbligato in solido con l'autore delle violazioni al pagamento della somma da questi dovuta, se non prova che la navigazione è avvenuta contro la sua volontà. In un apposito articolo che disciplina la responsabilità civile, viene, inoltre, specificato che in caso di locazione finanziaria, l'utilizzatore dell'unità da diporto sarà responsabile in solido con il conducente in vece del proprietario.

Del resto gli espliciti riferimenti al leasing presenti in questa normativa, che alleggerisce gli adempimenti burocratici in capo alle società di leasing e chiarisce importanti tematiche relative alla gestione della responsabilità sull'utilizzo dell'imbarcazione in leasing, rispecchiano la piena dignità e rilevanza che il leasing ha assunto come forma di finanziamento all'acquisizione delle imbarcazioni.

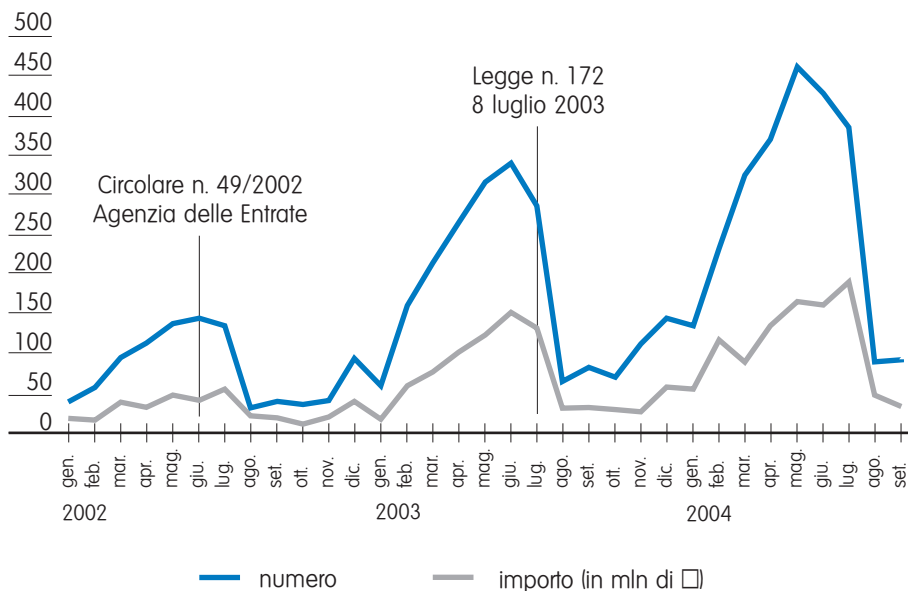
In termini di volumi di stipulato, nel 2003, la crescita è stata vicina al 130%. In corrispondenza di una crescita stimata di oltre il 60% del mercato imbarcazioni da diporto destinate al mercato italiano, il tasso di penetrazione del leasing è passato dal 66% dell'anno precedente ad oltre l'80% del 2003 (cfr. Quadro 1). Questa dinamica non sorprende se si considera che il leasing consente, da un lato, notevoli risparmi in termini di IVA rispetto all'acquisto diretto dell'imbarcazione - risparmi per altro crescenti in funzione della classe dimensionale dell'imbarcazione locata - e, dall'altro, come forma di finanziamento rapida e veloce, consente a un numero sempre crescente di soggetti di accedere al mercato della nautica da diporto. Va, inoltre, ricordato che i sopra richiamati risparmi in termini di IVA non sono solo a vantaggio del settore finanziario, ma soprattutto sostengono la produzione nazionale e l'indotto del "made in Italy."

La crescita del leasing su imbarcazioni da diporto è proseguita anche nel 2004 (fig. 1). La sua incidenza percentuale sullo stipulato totale Assilea è passata da appena lo 0,95% nel 2002 al 2,55% nel 2003 al 3,83% nei primi sette mesi del 2004. Sebbene quello del leasing nautico rimanga un comparto di "nicchia" rispetto agli altri prodotti leasing, cresce anche il suo peso sul portafoglio dei contratti in essere delle società di leasing, che per le società partecipanti al Delphi nautico 2004, si stima sia passato in media dal 3,9% del 2003 al 5,0% di luglio 2004.

Il mercato leasing, che nella sua fase iniziale si era rivolto prevalentemente al finanziamento delle imbarcazioni d'importo più elevato, si sta diffondendo anche nel comparto adiacente di imbarcazioni di dimensioni relativamente più contenute. Rispetto al 2003, nei primi sette mesi del 2004 è diminuito l'importo medio dei nuovi contratti di leasing su imbarcazioni da diporto (dal 390 a 383 mila euro). Questo, come conseguenza della diminuzione dell'incidenza delle operazioni su imbarcazioni appartenenti alle classe dimensionale più elevata (unità a vela o a motore di



**Figura 1 - Andamento mensile dello stipulato leasing sulla nautica da diporto**

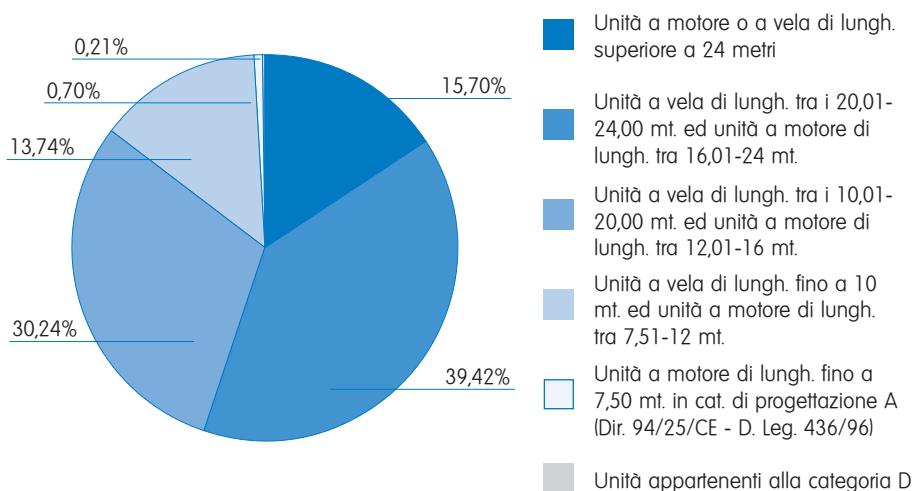


lunghezza superiore ai 24 metri), scesa di ben 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente al 15% circa. Tale diminuzione è stata peraltro bilanciata da un corrispondente aumento della quota di stipulato su imbarcazioni appartenenti alla classe dimensionale appena inferiore (20,01 - 24,00 metri per le unità a vela e 16,01 - 24,00 metri per le unità a motore), cfr. fig. 2. In leggero aumento, rispetto al 2003, la percentuale delle unità a vela rispetto al totale, passata dall'11,4% al 12,6%, pur in corrispondenza di una preponderanza del leasing su imbarcazioni a motore (87,4% nel 2004).

In media, la percentuale di leasing su imbarcazioni "usate" sul totale stipulato è rimasta costante nel 2004 rispetto all'anno precedente, pur con andamenti molto differenziati da società a società. Sul campione delle rispondenti, c'è stata infatti una prevalenza di società che ha visto crescere l'utilizzo del leasing su questo tipo di imbarcazioni, anche se la quota media di stipulato su imbarcazioni usate continua a posizionarsi intorno al 12%.



**Figura 2 - Composizione stipulato nautica da diporto in valore (gen-lug 2004)**



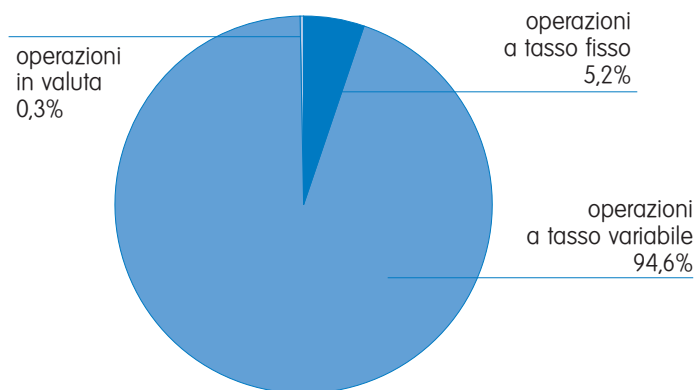
Rispetto al 2003, è diminuita di circa 4 punti percentuali l'incidenza dello stipulato leasing su imbarcazioni da diporto destinato a società di charter sul totale dello stipulato nel comparto (dal 20,5% al 16,3%), con una netta prevalenza del leasing a soggetti che non hanno nel settore della nautica la propria attività principale.

Cresce, in linea con la dinamica degli scorsi anni, la percentuale di stipulato a tasso variabile che, nei primi sette mesi del 2004, è stata pari a circa il 94,6% dello stipulato del comparto (+4 punti percentuali rispetto al 2003), cfr. fig. 3.

Dalle risposte delle società che hanno partecipato alla rilevazione, risulta che l'incidenza dello stipulato leasing su unità da diporto con soggetti aventi residenza all'estero sia stata non inferiore all'1,2% nel 2003 e sia passata al 2,8% nel 2004. In corrispondenza, dunque, di una penetrazione pressoché totale sul mercato italiano, l'offerta leasing si sta progressivamente rivolgendo anche all'estero dove esistono nuove opportunità di crescita per il settore.



**Figura 3 - Composizione stipulato leasing nautico per tipologia di operazione (gen-lug 2004)**



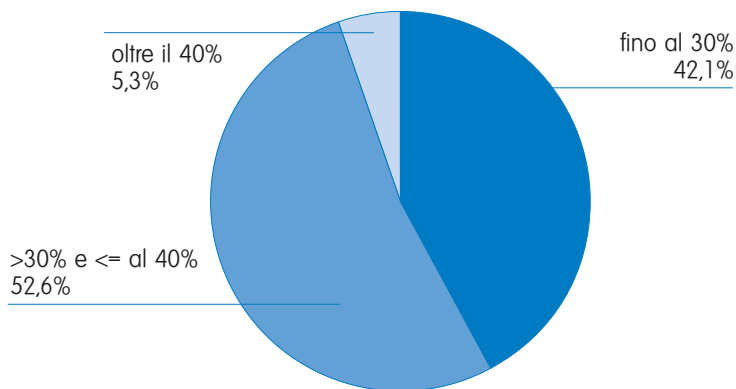
Poiché la Legge 172/03 ha ristretto l'obbligo di registrazione con riferimento ai soli natanti superiori ai 10 metri, nel questionario d'indagine Delhi era stata inserita un'apposita domanda per verificare se la tendenza delle società di leasing fosse quella di richiedere comunque ancora l'immatricolazione dell'imbarcazione anche quando non più prescritta dalla normativa. Le risposte al questionario hanno confermato che la quasi totalità delle società di leasing intervistate continua a obbligare il locatario alla registrazione dell'imbarcazione, a garanzia ovviamente di una maggiore possibilità di controllo sulla proprietà del bene.

Con riferimento alla durata media dei contratti, prevale come lo scorso anno, per le diverse classi dimensionali, una durata media di 48 mesi.

Cambia sostanzialmente, rispetto al 2003, la composizione dello stipulato leasing nautico con riferimento sia al valore del maxi-canone iniziale che a quello dell'opzione d'acquisto.

Si è abbassata notevolmente la percentuale di stipulato con maxi-canone superiore al 40% del costo del bene, che è passata dal 30,8% al 5,3% del 2004. Per contro, è cresciuta dal 15,4% del 2003 al 42,1% del 2004 la percentuale di stipulato con maxi-canone inferiore al 30% dell'importo dell'imbarcazione. Continua a essere preponderante al quota di

**Figura 4 -** Composizione stipulato leasing nautico per importo maxi-canone iniziale (gen-lug 2004)



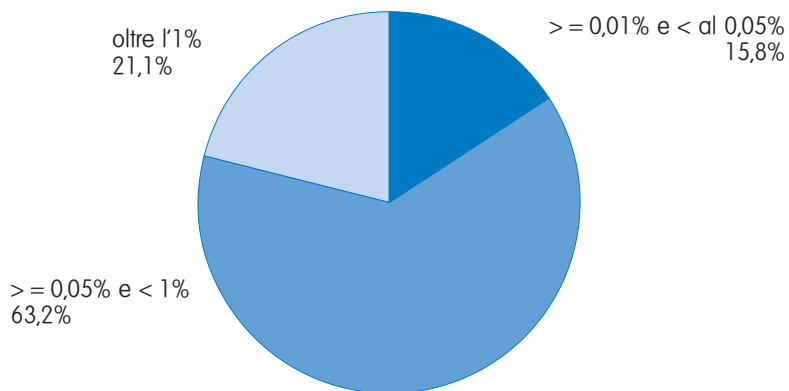
stipulato (52,6%) con maxi-canone compreso tra il 30 e il 40% del costo del bene (fig. 4).

Con riferimento al valore dell'opzione d'acquisto si osservano due fenomeni distinti. Da un lato, cresce la quota di stipulato con opzione d'acquisto molto contenuta in termini di percentuali sul costo bene, con una corrispondente diminuzione dal 38,5% del 2003 al 21,1% del 2004 della quota di stipulato leasing nautico con opzione superiore all'1% del costo dell'imbarcazione (fig. 5).

Dall'altro, oltre il 50% delle rispondenti, pari al 78,1% del mercato, ha dichiarato di avere stipulato contratti di leasing su unità da diporto con opzione d'acquisto > 10 % del costo bene, a conferma del forte grado di personalizzazione che la maggior parte delle società di leasing sono comunque disposte ad offrire - seppur in via di eccezione - alla migliore clientela.

**Figura 5 -** Composizione stipulato leasing nautico per valore dell'opzione finale di acquisto (gen-lug 2004)

---





## Quadro 1 - La penetrazione del leasing sulla nautica da diporto

Dai dati pubblicati dall'UCINA con riferimento alle immatricolazioni di imbarcazioni da diporto nel 2002 e nel 2003, è possibile stimare il tasso di penetrazione del leasing nautico, rapportando il numero e il valore dei contratti leasing stipulati su imbarcazioni da diporto, rispettivamente, al numero delle immatricolazioni di imbarcazioni da diporto e al volume totale del mercato nazionale della nautica da diporto, risultante dalla somma del volume di fatturato sul mercato interno e del valore delle importazioni.

La stima di penetrazione riportata in tab. 1 è stata fatta con riferimento alle sole imbarcazioni di "nuova produzione," in quanto i dati UCINA si riferiscono solo ai dati di produzione di nuove imbarcazioni. A tal fine, lo stipulato leasing è stato depurato del 12% di contratti stipulati su imbarcazioni "usate". Al fine di una corretta lettura dei dati sulla penetrazione in termini di numero di immatricola-

**Tab. 1** - Tasso di penetrazione del leasing sulla nautica da diporto

	NUMERO UNITÀ DA DIPORTO	VALORI IN MIGLIAIA DI □
Mercato nazionale 2003 <i>stime UCINA</i>	2.189	862.000
Stipulato leasing 2003 <i>dati Assilea depurati dello stipulato su imbarcazioni "usate" nel 2003</i>	1.958	720.768
Penetrazione leasing	89,45%	83,62%

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati UCINA

zioni va inoltre precisato che il numero delle nuove imbarcazioni immesse nel mercato è sotto-stimato dal dato UCINA, in quanto, come pre-



cedentemente ricordato, a partire da luglio 2003 per le imbarcazioni fino a 10 metri di lunghezza non esiste più l'obbligo di immatricolazione. La percentuale di stipulato leasing su imbarcazioni di lunghezza non superiore ai 10 metri rappresenta, comunque, una quota inferiore al 14% sul totale dello stipulato leasing nautico.

Dalle stime di seguito presentate, si ottiene una penetrazione sul numero delle immatricolazioni, vicina al 90% ed una sullo stipulato vicina all'84% (66% era quella stimata con riferimento al 2003).

Nella tab.2 presentiamo un'ulteriore stima del tasso di penetrazione del leasing sulla nautica da diporto distinguendo, in termini di mercati di riferimento, tra mercato interno e mercato estero.

Depurando il tasso di penetrazione generale, di cui alla tab. 1, della percentuale di contratti stipulati con soggetti esteri (almeno l'1,2% dello stipulato 2003) è possibile stimare il tasso di penetrazione sul solo mercato nazionale (82,60%). Per converso, includendo nella pro-

**Tab. 2** - Tasso di penetrazione del leasing nautico sul solo mercato nazionale e sul mercato globale

MERCATO DELLA NAUTICA DA DIPORTO (DATI UCINA) E LEASING IN MIO EURO	
produzione nazionale nautica da diporto (a)	1.717
esportazioni (b)	1.126
importazioni (c)	271
(a - b + c) =	862
Stipulato Assilea al netto del leasing sull'usato (d)	721
Stipulato Assilea al netto del leasing sull'usato e a soggetti esteri (e)	712
Tasso di penetrazione % "nazionale" (e) / (a-b+c)	82,60
Tasso di penetrazione % "globale" (d) / (a)	41,99

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati UCINA

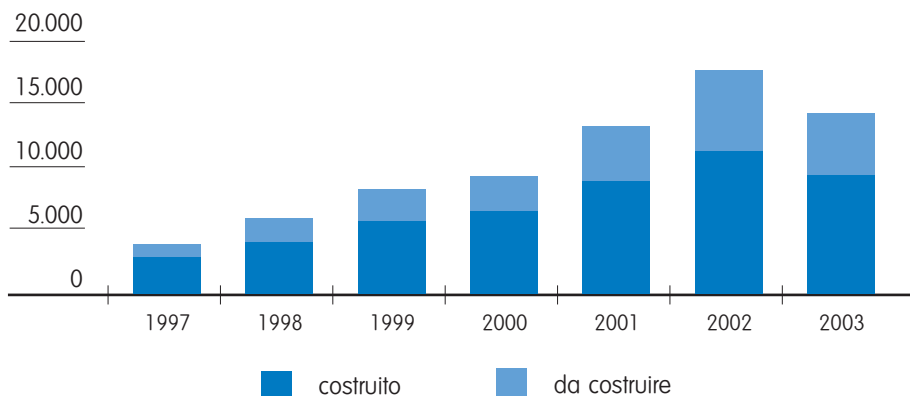
duzione anche la parte di produzione destinata al mercato estero, si può stimare un tasso di penetrazione "globale" più contenuto e di poco superiore al 40%.

## 2.2 Il leasing immobiliare

Il leasing immobiliare, il cui mercato in termini di volumi di stipulato si era più che triplicato in soli cinque anni, ha visto per la prima volta una flessione del 18,6% nel 2004 a seguito, da un lato, del venire meno degli incentivi di cui alla Tremonti-bis, e dall'altro a un - per altro atteso - rallentamento della domanda, a seguito del "boom" registrato negli anni precedenti (fig. 1). La flessione più pesante si è registrata nel comparto del leasing immobiliare da costruire (-23,5%) che maggiormente era cresciuto negli ultimi anni.

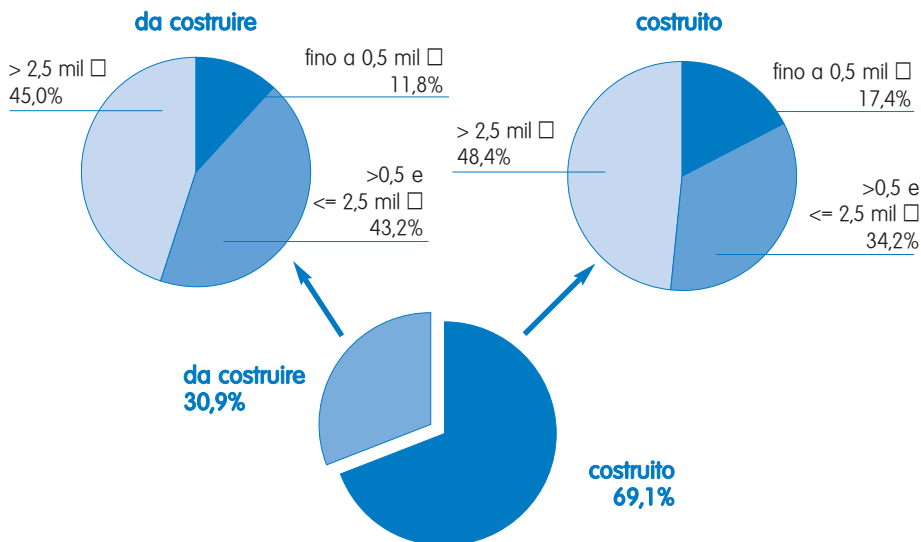
Il comparto immobiliare continua comunque a essere il più importante in termini di stipulato leasing (circa il 40% del totale) e nei primi nove mesi del 2004 ha ripreso una dinamica molto positiva (+17,2%), anche se in parte dovuta al confronto con i bassi valori che si erano registrati nel periodo corrispondente dell'anno precedente. Rispetto al 2003, è salito di circa 3 punti percentuali il peso dell'immobiliare costruito, che è tornato a sfiorare il 70% del totale del comparto. Lo stipulato aggiuntivo in questo sotto comparto si è concentrato, per il 60% circa, nella fascia di importo più elevata (oltre i 2,5 milioni di euro) il cui peso sul totale dello stipulato leasing su immobili costruiti è salito al 48,4% (fig. 2).

**Figura 1 - Trend del mercato leasing immobiliare (stipulato in milioni di €)**





**Figura 2 - Composizione dello stipulato leasing immobiliare per sotto comparti (gen-set 2004)**

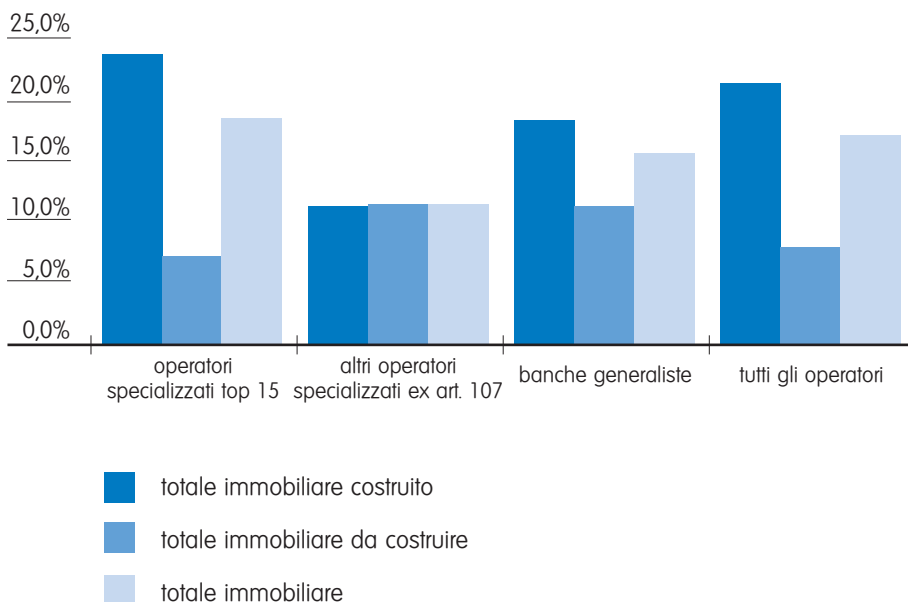


E' stata molto positiva, soprattutto nel comparto "costruito", la dinamica registrata dagli operatori specializzati "top 15", che hanno visto crescere al 78,8% la propria quota di mercato complessiva sul comparto, che raggiunge il 79,4% per le operazioni d'importo più elevato (superiore ai 2,5 milioni di euro). E' salita all'8% la quota di mercato nel comparto detenuta dalle banche generaliste, che hanno registrato performance molto positive sia nell'immobiliare costruito che nel comparto da costruire. In lieve flessione, invece, la quota di mercato degli altri intermediari specializzati ex art. 107 (11,5%, un punto percentuale in meno rispetto al 2003), cfr. fig. 3.

Dopo un 2003 che ha visto, come illustrato dall'ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili) una crescita in termini reali dell'1,8% degli investimenti immobiliari, con un +0,5% nel comparto dei fabbricati non residenziali e un +2,5% nel comparto delle opere pubbliche, per il 2004 si è stimato un rallentamento del settore.



**Figura 3 - Stipulato leasing immobiliare per tipologia di operatori**  
(var. % gen-set 2004 rispetto al periodo corrispondente dell'anno precedente)



Dall'indagine rapida congiunturale di settembre 2004 presso le imprese associate ANCE, sull'evoluzione dell'edilizia non residenziale privata nel corso del 2004, emerge un saldo negativo dai giudizi degli operatori con riferimento agli investimenti immobiliari di tutti i settori di attività economica esaminati (tab. 1).

A un rallentamento al +1,3% della dinamica degli investimenti immobiliari nel 2004 seguirà, secondo le stime ANCE, un andamento compreso tra il +0,7 % e l'1,2 % nel 2005. Per lo specifico comparto dei fabbricati non residenziali destinati ad attività economiche, l'Associazione prevede una sostanziale stabilità degli investimenti nel 2004 e un +0,5% nel 2005 (tab. 2).



**Tab. 1** - Indagine rapida: edilizia non residenziale privata - Giudizi delle imprese associate ANCE sull'evoluzione nel corso del 2004 (valori in percentuale)

DOMANDA DI FABBRICATI PER ATTIVITÀ ECONOMICHE	IN AUMENTO (A)	STAZIONARIO (B)	IN DIMINUZIONE (C)	SALDO (A) - (C)
settore agricolo	9	55	36	-27
settore industriale	17	42	41	-24
settore del commercio	15	53	32	-17
settore alberghiero	21	50	29	-8
settore del credito	9	59	32	-23
settore dei servizi	20	56	24	-4

Fonte: Ance - Indagine rapida - settembre 2004

**Tab. 2** - Investimenti in costruzioni: previsioni ANCE per il 2005

	2004	PREVISIONI 2005	
		SENZA TETTO DEL 2% ALLA SPESA PER OPERE PUBBLICHE	CON TETTO DEL 2% ALLA SPESA PER OPERE PUBBLICHE
<b>COSTRUZIONI</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>
ABITAZIONI	1,5	1,3	1,3
<i>nuovo*</i>	1,0	0,5	0,5
<i>manutenzione straord.*</i>	2,0	2,0	2,0
ALTRE COSTRUZIONI	1,0	1,1	-0,1
<i>fabbricati non residenziali per attività economiche*</i>	0,0	0,5	0,5
<i>opere pubbliche*</i>	2,5	2,0	-1,0

\* Stime Ance su conti economici nazionali SEC 95

Fonte: Ance, ottobre 2004

Il mercato delle compravendite di immobili destinati ad attività economiche è stato caratterizzato nel 2003 (tab. 3) da una forte vivacità dei prezzi e un calo del numero degli scambi (-11,2% rispetto al 2002). Il sensibile incremento registrato nel 2002 (+27% rispetto al 2001) colloca il numero di compravendite di immobili d'impresa del 2003 a un livello nettamente superiore (circa 16%) rispetto a quello dell'inizio degli anni 2000 (ante Tremonti-bis). Mentre le stime sul 2004 indicano un ulteriore aumento delle compravendite e dei prezzi delle abitazioni, per quanto riguarda il mercato non residenziale vi è una situazione di incertezza collegabile all'andamento economico generale.

**Tab. 3 - Il mercato immobiliare**

PERIODO	RESIDENZIALE	COMMERCIALE	ALTRO	TOTALE
NUMERO DI COMPRVENDITE *				
<b>2000</b>	<b>690.476</b>	<b>169.834</b>	<b>545.455</b>	<b>1.405.765</b>
<b>2001</b>	<b>681.266</b>	<b>174.462</b>	<b>566.332</b>	<b>1.422.059</b>
<i>I sem. 2002</i>	378.915	100.612	298.674	778.201
<i>II sem. 2002</i>	382.605	121.503	342.643	846.751
<b>2002</b>	<b>761.520</b>	<b>222.115</b>	<b>641.317</b>	<b>1.624.952</b>
<i>I sem. 2003</i>	367.005	93.033	304.341	764.381
<i>II sem. 2003</i>	395.080	104.115	343.436	842.631
<b>2003</b>	<b>762.086</b>	<b>197.148</b>	<b>647.777</b>	<b>1.607.012</b>
VAR. % RISPETTO ALLO STESSO PERIODO ANNO PRECEDENTE				
<b>2001</b>	<b>-1,3</b>	<b>2,7</b>	<b>3,8</b>	<b>1,2</b>
<b>2002</b>	<b>11,8</b>	<b>27,3</b>	<b>13,2</b>	<b>14,3</b>
<i>I sem. 2003</i>	-3,1	-7,5	1,9	-1,8
<i>II sem. 2003</i>	3,3	-14,3	0,2	-0,5
<b>2003</b>	<b>0,1</b>	<b>-11,2</b>	<b>1,0</b>	<b>-1,1</b>

(\*) Al netto delle compravendite dovute alla cartolarizzazione

Fonte: Elaborazione Ance su dati Agenzia del Territorio; ottobre 2004



Le 13 società partecipanti alla rilevazione Delphi leasing immobiliare, con una quota di mercato del 72,4%, hanno fornito ulteriori informazioni sui principali fenomeni in atto nel mercato e sulle sue ulteriori potenzialità di sviluppo.

Un fenomeno che ha sostenuto la dinamica dello stipulato leasing immobiliare in questi ultimi anni è quello del lease back immobiliare che, pur distinguendosi concettualmente per tipologia e finalità dell'operazione, dal leasing immobiliare tradizionale, non è evidenziato nelle statistiche mensili Assilea ed è quindi stato oggetto di approfondimento in sede di questionario Delphi.

Nella domanda già formulata lo scorso anno con riferimento all'attività di lease back, è stato chiesto, nel questionario 2004, un maggior grado di dettaglio distinguendo tra:

- operazioni di lease back "Puro": con venditore e utilizzatore coincidenti;
- operazioni di lease back "In senso ampio": venditore e utilizzatore non coincidenti, ma facenti parte dello stesso gruppo;
- operazioni di lease back "Tecnico": immobile in costruzione a cura dello stesso utilizzatore che lo cede e lo riprende in leasing al termine della costruzione.

**Tab. 4 - Attività di lease-back sul totale stipulato immobiliare**

	2003			PREVISIONI	
	MEDIA RISP.	MIN	MAX	2004	2005
Lease-back puro	10,90%	0,00%	19,35%	7,03%	6,80%
Lease-back in senso ampio	1,90%	2,00%	11,85%	1,13%	1,09%
Lease-back tecnico	5,90%	3,00%	11,50%	4,21%	4,13%
Totale Lease-back	18,70%	0,00%	29,80%	12,36%	12,03%

Otto società sulle 13 rispondenti, con una quota di stipulato immobiliare vicina al 45%, hanno dichiarato di avere stipulato operazioni di lease back, con una percentuale media sul totale immobiliare di queste società del 18,7%. L'incidenza varia da un minimo di 0% a un massimo di 30% circa. Oltre un 10% circa di operazioni di leasing immobiliare è costituito da operazioni di lease back "puro", alle quali si aggiunge un 2% circa di operazioni di lease back "in senso ampio" (quelle cioè in cui, pur non coincidendo, utilizzatore e fornitore fanno comunque parte dello stesso gruppo). La forma particolare del lease back tecnico, in cui cioè è l'utilizzatore stesso che si fa carico della costruzione dell'immobile da prendere in leasing al termine della realizzazione, rappresenta quasi il 6% dello stipulato leasing immobiliare delle 8 società attive nel comparto del lease back immobiliare, con una percentuale che varia da un valore minimo del 3% a un valore massimo dell'11,5%.

Si registra comunque una tendenza generale verso un leggero ridimensionamento del fenomeno, che potrebbe ormai vedere esaurirsi la spinta propulsiva al lease-back dovuta al calo dei tassi e al conseguente riposizionamento sul medio termine di parte dell'indebitamento in essere.

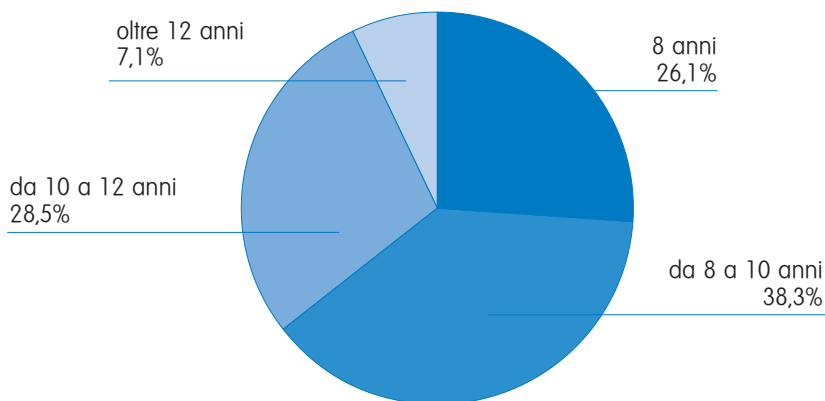
Altro fenomeno di rilevante significato è testimoniato dalla circostanza che solo poco più di un quarto delle operazioni di leasing immobiliare ha una durata pari a otto anni (la durata minima richiesta ai fini della deducibilità fiscale del canone di leasing). Il 38,3% dello stipulato leasing immobiliare delle società di leasing partecipanti al campione di rilevazione ha una durata media compresa tra gli 8 e i 10 anni e una restante percentuale pari a circa il 35,6% dello stipulato ha una durata addirittura superiore (fig. 4). La durata massima contrattuale in prevalenza segnalata è stata di 180 mesi (15 anni). Una tendenza all'aumento della durata contrattuale già in parte si riscontrava con riferimento ai dati sull'immobiliare costruito 2003 dalle elaborazioni statistiche di fonte e-BDCR (cfr. Rapporto sul Leasing 2003), che indicavano il passaggio da una durata media di 107 mesi ad una di 111, rispettivamente sullo stipulato 2002 e 2003. Questa dinamica è la risposta a una nuova specifica tipologia della domanda di finanziamento immobiliare a lungo termine alla quale spesso si associa, come hanno testimonia-



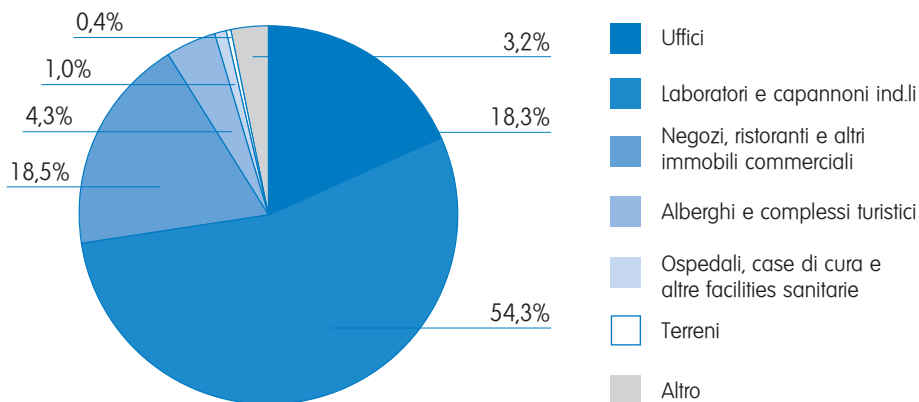
no molti operatori presenti alla riunione Delphi Leasing immobiliare, la richiesta di un più elevato valore di riscatto finale. In definitiva, sembra consolidarsi la tendenza ad una minore connotazione fiscale dell'operazione di leasing immobiliare a vantaggio di un accresciuto riconoscimento della validità finanziaria dell'operazione stessa rispetto ai prodotti di finanziamento bancario alternativi.

Passando ad esaminare la tipologia di immobili finanziati, è cresciuta la percentuale di stipulato leasing immobiliare costruito su uffici, dal 12% nel 2003 a oltre il 18% nel 2004. Il laboratori e capannoni industriali, che rappresentano oltre la metà dello stipulato leasing su immobili costruiti, hanno visto crescere ulteriormente la propria incidenza sullo stipulato leasing immobiliare da costruire, che è passata dal 63% circa del 2003 a oltre il 76% nel 2004. La terza categoria di immobili in ordine di importanza, quella dei negozi e degli altri esercizi commerciali rappresenta oltre il 18% dello stipulato leasing su immobili costruiti e oltre il 13% dello stipulato leasing su immobili da costruire (fig. 5 e fig.6).

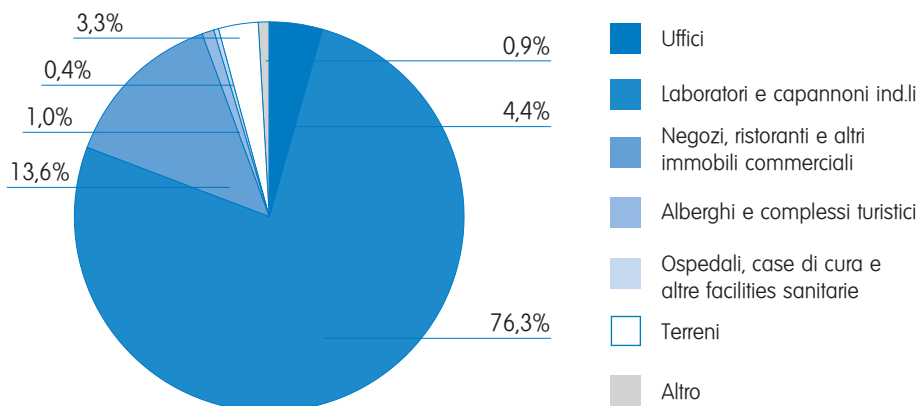
**Figura 4 - Stipulato leasing immobiliare per fasce di durata contrattuale (gen-set 2004)**



**Figura 5 - Composizione stipulato leasing immobiliare per tipologia di immobile - costruito (gen-set 2004)**



**Figura 5 - Composizione stipulato leasing immobiliare per tipologia di immobile - da costruire (gen-set 2004)**





Guardando alla composizione dello stipulato per tipologia di clientela, circa l'88,3% dello stipulato leasing immobiliare è rivolto a società, solo il 5,9% e il 5,1% dello stipulato è rivolto rispettivamente a professionisti o ditte individuali e ad artigiani. Un restante 0,7% è diretto a soggetti pubblici.

La quasi totalità dello stipulato immobiliare è a tasso variabile (98,1%); l'1,7% dello stipulato immobiliare è a tasso fisso e un restante 0,2% è costituito da operazioni in valuta.

In coerenza con la più generale tendenza in atto, si registra infine un calo dell'incidenza del leasing agevolato sul comparto, con riferimento alle principali leggi agevolative (tab. 5).

Quest'anno nel questionario Delphi immobiliare è stata introdotta per la prima volta una domanda sui canali di vendita. Sebbene a livello di stipulato complessivo, l'importanza dei diversi canali sia pressoché

**Tab. 5 - Incidenza del leasing agevolato sul totale stipulato leasing immobiliare (gen-set 2004)**

	IMMOBILIARE	
	2003	2004
Legge 240/81 - Artigiancassa	0,64%	0,95%
Legge 488/92 - Contributi a favore delle imprese industriali, turistiche, comm.li	1,19%	1,35%
Legge 266/97 - Incentivi automatici a favore delle PMI	0,02%	0,06%
Legge 598/94 - Innovazione tecnologica e tutela ambientale	0,06%	0,02%
Altre leggi nazionali	2,27%	0,95%
Altre leggi regionali	0,09%	0,17%
Altre leggi provinciali	0,03%	0,20%
Totale agevolato	4,29%	3,53%





equivalente nei due comparti dell'immobiliare costruito e dell'immobiliare da costruire, questa assume pesi diversi tra i due sotto comparti per le differenti classi d'importo.

Nello stipulato leasing immobiliare complessivo, così come nei sotto comparti "costruito" e "da costruire," prevale ovviamente il canale bancario con un peso medio complessivo del 33,1% delle banche azioniste e un peso del 26,5% delle banche convenzionate. Segue la quota di stipulato attraverso ausiliari esterni, 23,5%, quello tramite filiali proprie, 15,2%, e una percentuale residuale dell'1,2% realizzato attraverso i fornitori.

Il peso maggiore del canale ausiliari esterni si riscontra per la fascia d'importo più contenuta (inferiore a 0,5 milioni di euro), con una percentuale molto più alta nel sotto comparto leasing immobiliare da costruire (42,3 %) rispetto a quella che si riscontra nel leasing immobiliare costruito (27,3%), cfr. fig. 7 e fig. 8.

Per questa classe d'importo varia anche il peso assunto dalle filiali proprie, che passa dall'8,4% nell'immobiliare costruito al 12,1% nell'immobiliare da costruire.

Il peso massimo del canale "banche azioniste" si riscontra per la classe d'importo intermedia (da 0,5 milioni a 2,5 milioni di euro), con percentuali rispettivamente del 36,6% e del 38,7% nei sotto comparti "costruito" e "da costruire."

Il canale delle filiali proprie raggiunge il peso maggiore nelle operazioni d'importo più elevato (superiore ai 2,5 milioni di euro), con percentuali rispettivamente del 18,8% e del 23,7% nell'immobiliare costruito e nell'immobiliare da costruire.

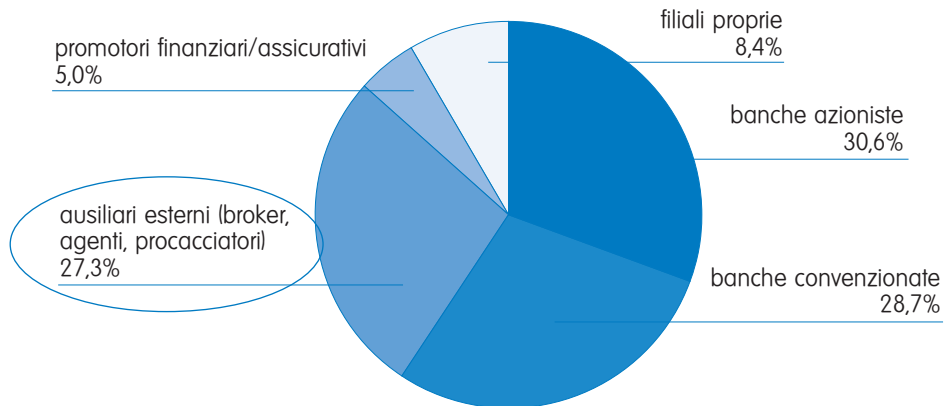
Nella fascia d'importo più elevato torna comunque ad essere importante, in termini di peso percentuale, il canale degli ausiliari esterni.

Nel sotto comparto immobiliare costruito, attraverso questo canale viene realizzato quasi un quarto dello stipulato (24,0%), mentre nel sotto comparto immobiliare da costruire la percentuale scende di poco sotto al 20%.

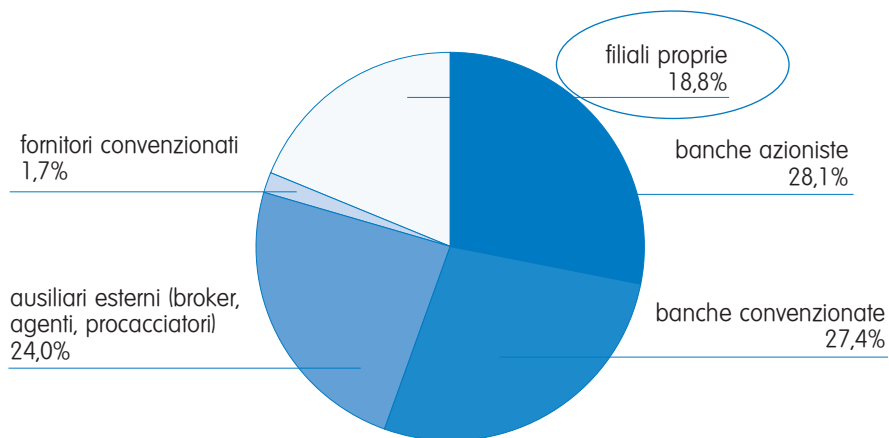


**Figura 7 - Stipulato per canale di vendita immobiliare costruito**

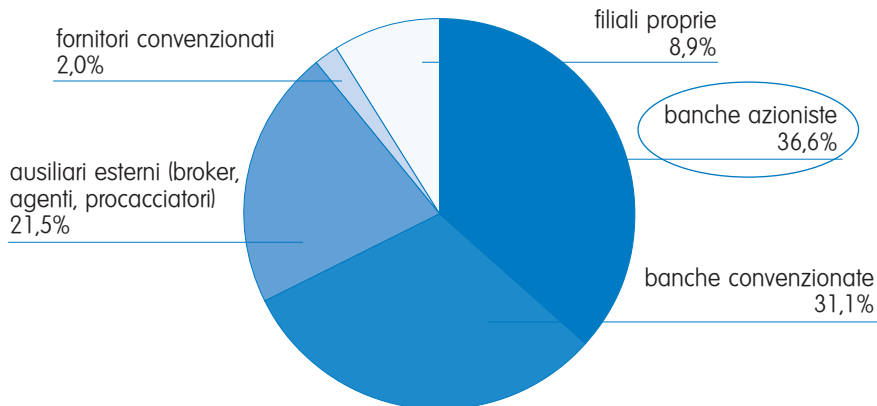
**immobiliare costruito <= 0,5 mil**



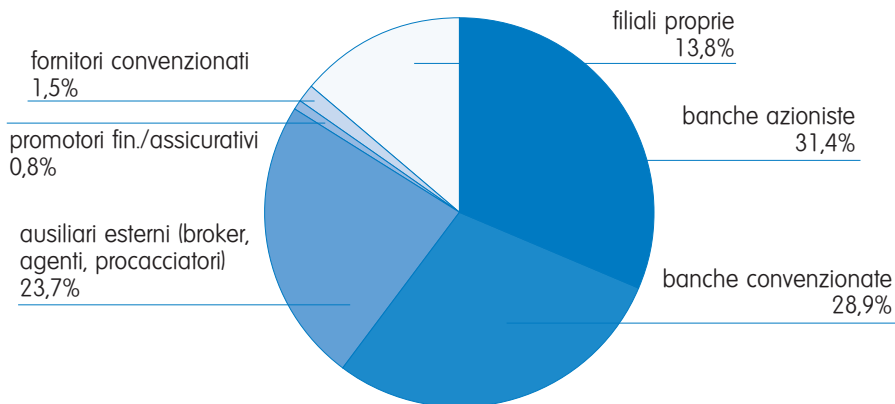
**immobiliare costruito > 2,5 mil**



### immobiliare costruito > 0,5 mil <= 2,5 mil

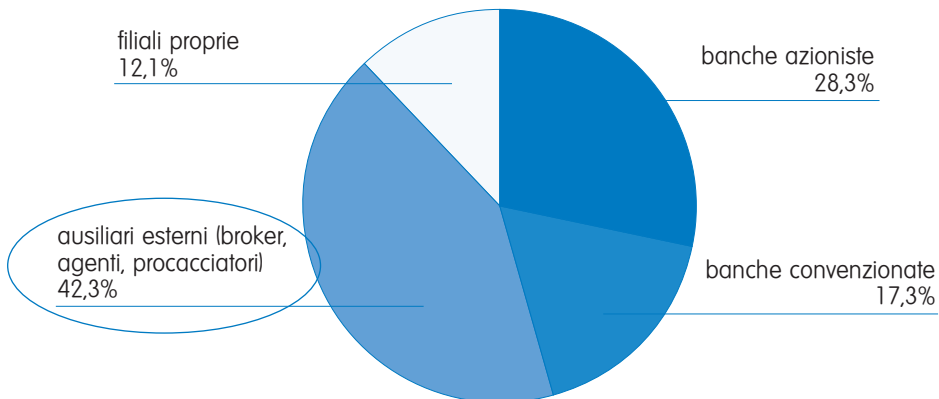


### immobiliare costruito totale

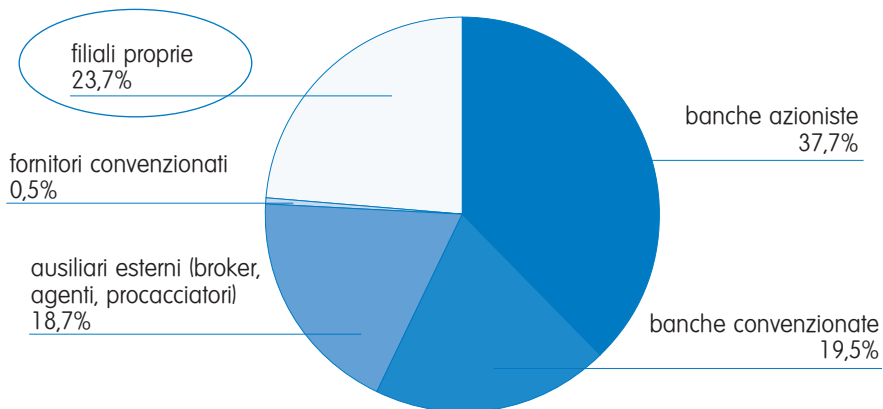


**Figura 8 - Stipulato per canale di vendita immobiliare da costruire**

**immobiliare da costruire  $\leq$  0,5 mil**

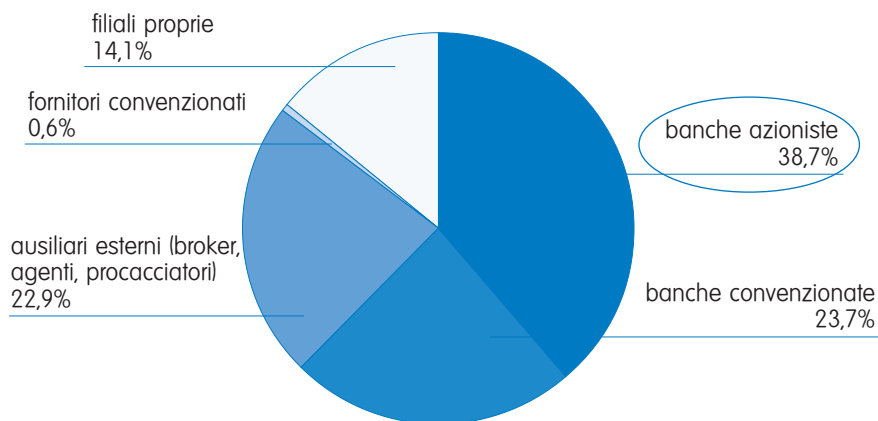


**immobiliare da costruire  $>$  2,5 mil**

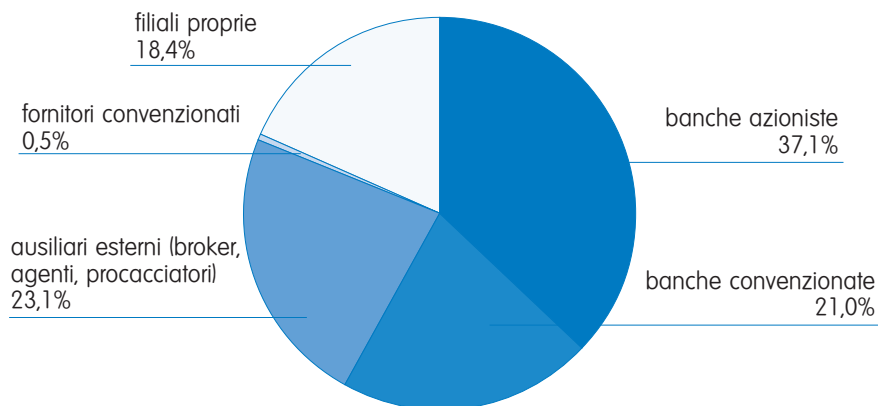




### immobiliare da costruire > 0,5 mil ≤ 2,5 mil



### immobiliare da costruire totale



## Quadro 2 - La penetrazione del leasing immobiliare

I dati sugli investimenti in fabbricati non residenziali dell'ANCE, confrontati con lo stipulato leasing su immobili da costruire, evidenziano un netto calo dell'indice di penetrazione del leasing sugli investimenti in nuovi immobili non residenziali. A fronte di una crescita in termini nominali del 4,3% degli investimenti, si è registrato nel 2003 un calo del 23,5% dello stipulato leasing su immobili da costruire. Questo ha portato a un calo di oltre cinque punti percentuali dell'indice di penetrazione, che è passato dal 20,2% del 2002 al 14,9% del 2003 (tab. 6). Guardando ai dati disponibili con riferimento ai mesi di settembre-ottobre 2004: le previsioni ANCE di una sta-

**Tab. 6** - Penetrazione del leasing immobili da costruire sugli investimenti in nuovi fabbricati residenziali (valori in mil euro)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Investimenti in fabbricati non residenziali privati	22.152	22.192	23.021	25.988	28.422	30.124	31.410
<i>Var.% sull'anno precedente</i>		0,2	3,7	12,9	9,4	6,0	4,3
Stipulato leasing su immobili da costruire	1.054	2.030	2.700	3.452	4.611	6.098	4.671
<i>Var.% sull'anno precedente</i>	4,8	92,6	33	27,9	33,6	32,2	-23,5
Penetrazione % del leasing imm.re da costruire		9,1	11,7	13,3	16,3	20,2	14,9

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati ANCE

bilità degli investimenti nel comparto nel 2004 raffrontate alla crescita dello stipulato leasing nei primi dieci mesi dell'anno del 7,6%, dovrebbero consentire al leasing di confermare nel 2004 il tasso di penetrazione 2003.

Sulla base dei dati pubblicati dall'ANCE sulle compravendite immobiliari dell'Agenzia del Territorio è possibile stimare il tasso di penetrazione dei contratti di leasing immobiliare costruito sul numero delle compravendite di immobili non residenziali. Come sopra descritto, nel 2003 il numero delle compravendite ha subito un calo, anche se inferiore al calo del numero dei contratti stipulati nel comparto (circa del 30%). La diminuzione del tasso di penetrazione è dunque stata di poco più di 1,5 punti percentuali ed è passata dal 7,9% del 2002 al 6,2% del 2003 (tab. 7)

La penetrazione del leasing immobiliare sui finanziamenti a medio-lungo termine bancari era stata stimata pari al 38,7% nel 2003 (dati Assilea-Prometeia pubblicati sull'Osservatorio Regionale

**Tab. 7** - Penetrazione del numero di contratti di leasing su immobili costruiti sul numero delle compravendite di immobili non residenziali

	2000	2001	2002	2003
Compravendite immobili strumentali	169.834	174.462	222.115	197.148
<i>Var. % sull'anno precedente</i>		2,7	27,3	-11,2
Numero contratti leasing stipulati su immobili costruiti	9.801	12.209	17.453	12.237
<i>Var. % sull'anno precedente</i>	24,5	24,6	43,0	-29,9
Penetrazione % del leasing immobiliare	5,8	7,0	7,9	6,2

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati ANCE e Agenzia del Territorio



sul Leasing 2003), con un'incidenza maggiore nel comparto dell'immobiliare costruito (44% circa, stimato sui dati di gen-sett. 2003) e più contenuta (25% circa, stimato sui dati di gen-sett. 2003) nel comparto dell'immobiliare da costruire. Questo tasso di penetrazione era sceso di circa 9 punti percentuali rispetto al 2002. Nella prima metà del 2004 i finanziamenti a medio lungo termine su immobili non residenziali hanno registrato un calo dell'11,5%, mentre lo stipulato leasing immobiliare è cresciuto del 2,3%. Questa dinamica lascia intravedere un recupero già nel corso del 2004 del tasso di penetrazione del leasing immobiliare rispetto ai finanziamenti bancari a medio lungo termine alle imprese.

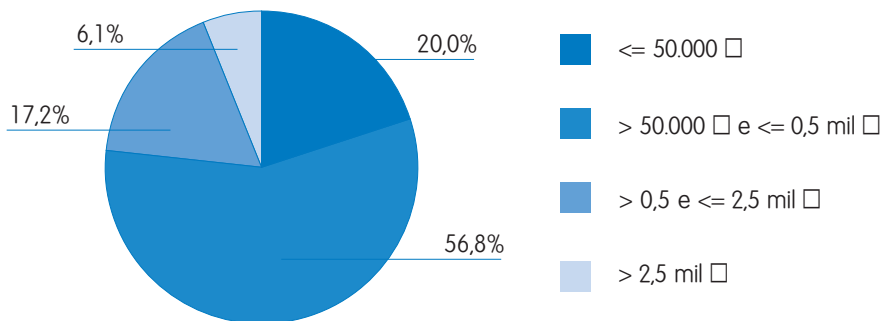


## 2.3 Il leasing strumentale

Nonostante nei primi nove mesi del 2004 la quota di stipulato leasing strumentale sul totale leasing, sia scesa al di sotto del 30% dello stipulato complessivo, tale comparto rimane comunque il secondo per importanza in termini di importo complessivo, dopo quello immobiliare. Il suo andamento, per la natura stessa dei beni di investimento finanziati, è quello più strettamente correlato all'andamento della congiuntura economica e della produzione e, insieme al comparto immobiliare è quello che maggiormente ha risentito nel 2003 degli effetti della fine degli incentivi di cui alla Tremonti-bis, registrando una flessione del 18,4% rispetto al 2002.

Nel 2004 il comparto ha finalmente ripreso a crescere, registrando un +11,7% da gennaio a settembre. A livello di composizione dello stipulato per fasce d'importo dei beni finanziati, è cresciuto di due punti percentuali il peso del sotto comparto tra i 50.000 euro e 0,5 milioni di euro, che rappresenta oltre il 56,8% dello stipulato del comparto (fig. 1). Per contro, è diminuito leggermente il peso del sotto comparto per fascia d'importo immediatamente superiore (da 0,5 a 2,5 milioni di euro). Il valore medio contrattuale è rimasto comunque costante a 70.000 euro circa.

**Figura 1 -** Composizione stipulato leasing strumentale per fascia d'importo (gen-set 2004)



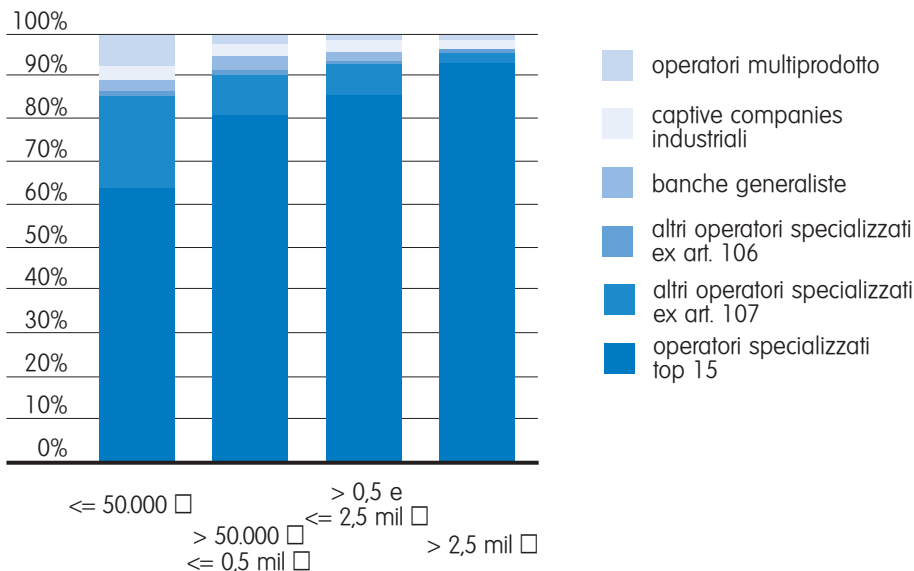
Fonte: ELA, 2003



In lieve aumento anche la concentrazione dell'offerta, con gli operatori specializzati "top 15" che hanno raggiunto una quota di mercato del 78,4%. In particolare, risulta in crescita la loro penetrazione nel sotto comparto dei contratti di importo più elevato (superiore ai 2,5 milioni di euro), mentre è salita a oltre il 20% la quota di mercato degli operatori ex art. 107 nel sotto comparto delle operazioni di fascia d'importo più bassa (inferiore ai 50.000 euro), cfr. fig. 2.

È proseguita anche nei primi nove mesi del 2004 la crescita dello stipulato strumentale senza opzione d'acquisto (+7,9%), la cui incidenza sul totale del comparto è rimasta sostanzialmente stabile intorno al 5%. La performance in questa nicchia di mercato è risultata molto diversa per le varie tipologie di operatori. Le società "captive" di emanazione industriale hanno visto una flessione di stipulato del 26,4%, con una conseguente perdita di quota di mercato di oltre 10 punti percentuali (fig. 3). Al contrario, gli operatori specializzati ex art. 107, hanno visto quasi raddop-

**Figura 2 - Composizione dello stipulato leasing strumentale per fascia d'importo e tipologia di intermediari**



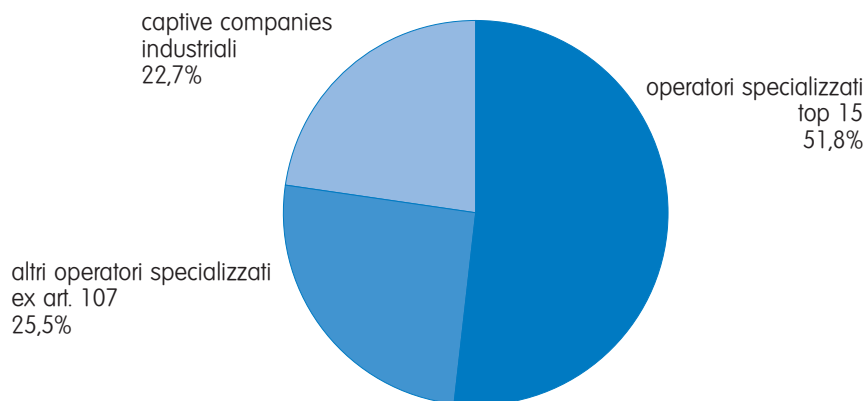
piare lo stipulato in questo sotto comparto, con un conseguente aumento di 10 punti percentuali della propria quota di mercato. E' rimasta stabile e di poco superiore alla metà dello stipulato complessivo la quota di mercato degli operatori specializzati "top 15", la cui dinamica è stata sostanzialmente in linea con la media del sotto comparto.

Da quanto emerge dalle elaborazioni dei dati in BDCR Assilea, nei primi 9 mesi del 2004 è cresciuto il peso dei nuovi contratti su macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, di macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico, di macchinari per l'industria poligrafica-editoriale e affini. E' continuato, invece, coerentemente con il calo di produzione nel mercato reale di riferimento, a diminuire il peso dello stipulato su macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali (tab. 1).

La dinamica del comparto dei macchinari non targati per l'edilizia stradale ha beneficiato come lo scorso anno dell'andamento positivo del settore dell'edilizia, sia nel comparto pubblico che in quello privato (cfr. par. 2.2).

La rappresentante del Servizio Studi UCIMU Sistemi per produrre, ha osservato invece come, dopo il calo del 18,4% del consumo interno di macchine utensili che si era registrato nel 2003, pur in presenza di una

**Figura 3 - Composizione dell'offerta stipulato leasing strumentale senza opzione di acquisto (gen-set 2004)**





**Tab. 1** - Composizione % dello stipulato leasing strumentale per tipologia di bene dato in locazione

	2002	2003	GEN-SET 2004
Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale	6,5	7,8	9,4
Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico	7,5	6,1	7,7
Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico	7,2	6,5	3,6
Apparecchi di sollevamento non targati	4,1	4,9	4,4
Attrezzature per il commercio all'ingrosso-dettaglio e per l'industria alberghiera	3,1	4,6	4,6
Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini	4,1	4,1	4,9
Macchinari per elaborazione e trasmissione dati	3,2	3,2	3,7
Apparecchiature elettromedicali	3,6	3,3	3,7
Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali	3,0	3,1	2,3
Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma	2,1	2,5	2,1
Macchinari per saldature e trattamenti termici	0,5	2,2	2,7
Attrezzature per ufficio e strutture aziendali	1,5	1,9	1,6
Macchinari per l'industria alimentare e conserviera	1,4	1,9	1,8
Apparecchiature per l'industria ottico-fotografica e strumenti di precisione	1,6	1,8	0,6
Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento	2,8	1,7	2,6
Macchinari per confezionamento ed imballaggio	1,1	1,3	1,1
Macchinari per la prod. ed il trattamento della carta	0,8	1,2	1,4
Macchinari per l'industria dell'abbigliamento ed il trattamento delle pelli	1,0	0,9	0,7
Macchinari per l'industria della ceramica, dei laterizi e del vetro	0,8	0,8	1,0
<b>TOTALE</b>	<b>55,6</b>	<b>60,3</b>	<b>60,0</b>
Altri beni strumentali	44,4	39,7	40,0
<i>Rappresentatività del campione sullo stipulato Assilea</i>	<i>84,3</i>	<i>76,5</i>	<i>85,5</i>

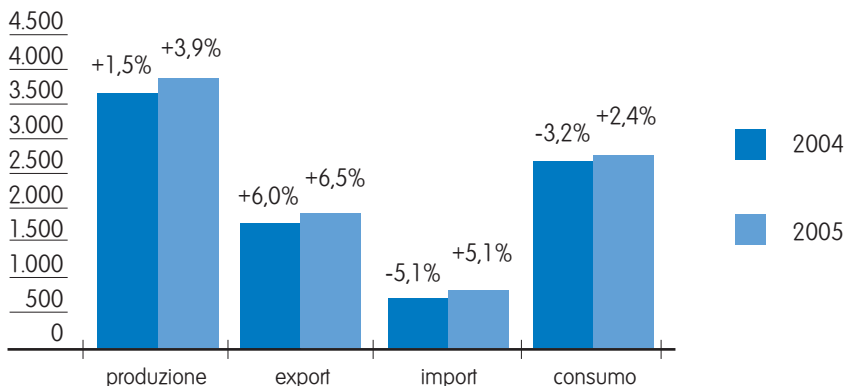
Fonte: dati BDCR Assilea

ripresa della produzione, le previsioni per il 2004 (formulate sulla base dell'andamento nei primi nove mesi dell'anno) siano ancora negative (-3,2%), mentre per il 2005 ci si attende una ripresa del +2,4% (fig. 4). Segnali di ripresa si possono comunque intravedere da un lieve aumento degli ordini nel 2004, il cui livello medio rimane comunque contenuto rispetto agli anni precedenti (fig. 5) e da un conseguente aumento del numero di mesi di produzione assicurata (3,8) che, pur essendo lievemente superiore a quello registrato a fine 2002 e 2003 (3,6), rimane comunque tra i più bassi degli ultimi nove anni.

Anche la performance registrata dal comparto editoriale rispecchia in parte la leggera ripresa (6,7% circa) stimata nel mercato totale delle macchine grafiche per il 2004, dopo la pesante flessione conosciuta nel 2003. Questo è quanto risulta dai dati dell'ARGI (Associazione Rappresentanti Ufficiali per l'Italia di Case Costruttrici di Macchine per il settore Grafico Cartotecnico e Cartario) con estremo dettaglio sulla dinamica, spesso assai differenziata, dei diversi sotto comparti del settore delle macchine grafiche e da stampa.

Ancora fortemente negative, per il terzo anno consecutivo, le previsioni sull'andamento del settore meccanotessile, come evidenziato dai

**Figura 4 - Le previsioni di produzione di macchine utensili (milioni di euro)**

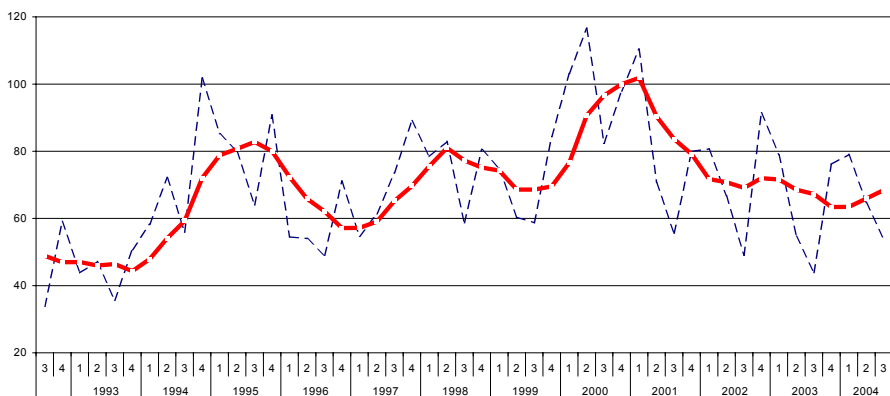


Fonte: previsioni UCIMU - Sistemi per produrre; ottobre 2004



dati presentati dall'ACIMIT (Associazione Italiana di Costruttori di Macchine Tessili), tab. 2.

**Figura 5 - La media mobile: indice degli ordini totali di macchine utensili**



Fonte: UCIMU - Sistemi per produrre; ottobre 2004

**Tab. 2 - L'industria meccanotessile italiana (milioni di euro)**

	2000	2001	2002	2003	2004*	var. 04/03
Produzione (a)	3.417	3.593	3.421	3.165	3.057	-3%
Esportazione (b)	2.392	2.533	2.412	2.376	2.354	-1%
Consegne interne (a-b)	1.025	1.060	1.009	789	703	-11%
Importazione (c)	980	942	936	608	574	-6%
Consumo interno (a-b+c)	2.005	2.002	1.945	1.397	1.276	-9%
Esportazione/Produzione	70%	71%	71%	75%	77%	
Importazione/Consumo	49%	47%	48%	44%	45%	

(\*) Previsioni a ottobre 2004

Fonte: ACIMIT

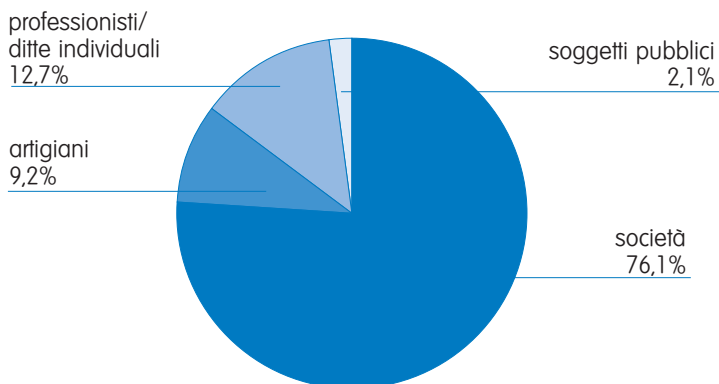
Alla rilevazione di cui al questionario di previsione Delphi Leasing Strumentale hanno partecipato 13 società di leasing, che detengono complessivamente una quota di mercato nel comparto strumentale del 74,7%.

Di queste, 6 hanno dichiarato di aver stipulato nei primi nove mesi del 2004 contratti di leasing strumentale a stato avanzamento lavori. L'incidenza media di tale tipologia contrattuale, per le società che l'hanno posta in essere è stata, come nell'anno precedente, vicina al 4% dello stipulato leasing strumentale, con un valore minimo dello 0,3% e un valore massimo del 24,4%. L'incidenza di tale tipologia contrattuale calcolata sul totale delle società rispondenti al questionario scende al 2,4%.

Nel questionario 2004 è stata inserita per la prima volta una domanda sull'incidenza dello stipulato su beni strumentali usati. La quasi totalità delle società rispondenti ha dichiarato di avere stipulato, nel periodo di riferimento, contratti di leasing strumentale su beni "usati." Sul totale dello stipulato delle società facenti parte del campione l'"usato" pesa per circa il 5%, con un valore minimo di 0% e un massimo del 15,7%.

Con riferimento alla ripartizione dello stipulato leasing strumentale per tipologia di clientela, rispetto ai dati 2003, si è rilevato nel 2004 un leggero aumento del peso del comparto dei soggetti pubblici, che ha comunque di poco superato il 2% dello stipulato complessivo nel comparto (fig. 6).

**Figura 6 - Composizione stipulato leasing strumentale per tipologia di clientela (gen-set 2004)**



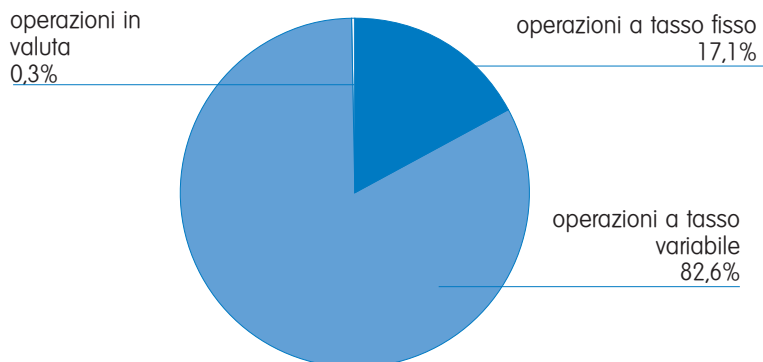


Coerentemente con quanto rilevato negli altri comparti, è cresciuta sullo stipulato strumentale l'incidenza dei contratti a tasso variabile, che nei primi nove mesi del 2004 hanno rappresentato l'82,6% dello stipulato (circa 4 punti percentuali in più rispetto all'anno precedente), cfr. fig. 7.

Anche qui, come nell'immobiliare, si è registrato un calo dell'incidenza del leasing agevolato nel comparto, che è sceso complessivamente, per le società facenti parte del campione di rilevazione dal 12,9% del 2003 all'11,5% nel 2004. La diminuzione ha interessato pressoché tutte le principali leggi di agevolazione (tab. 3).

Lo stipulato leasing strumentale (fig. 8) nel 2004 è stato realizzato per il 28,8% attraverso il canale delle banche convenzionate e per un ulteriore 24,0% dalle banche azioniste. Un ulteriore 20,7% è stato stipulato da ausiliari esterni. La restante quota si ripartisce in un 13,7% stipulato da fornitori convenzionati, un 10,5% stipulato da filiali proprie e un 2,4% da promotori finanziari/assicurativi. Rispetto al 2003, nella fascia di stipulato di importo minore (inferiore ai 50.000 euro) è diminuita di circa dieci punti percentuali l'incidenza percentuale del canale ausiliari esterni. In calo è risultato anche il canale bancario e quello delle filiali proprie, mentre al contrario è cresciuto di circa venti punti percentuali il canale dei fornitori convenzionati

**Figura 7 - Composizione stipulato leasing strumentale per tipologia di operazione (gen-set 2004)**

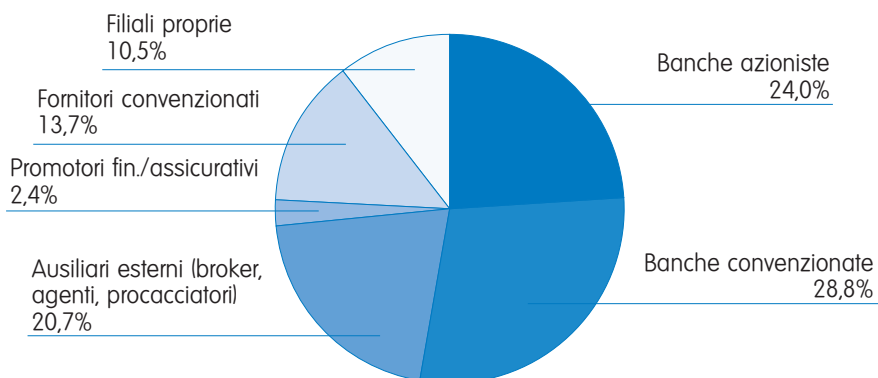




**Tab. 3** - Incidenza del leasing agevolato sul totale stipulato leasing strumentale (gen-set 2004)

	STRUMENTALE	
	2003	2004
Legge 240/81 - Artigiancassa	4,01%	3,66%
Legge 1329/65 - Legge Sabatini	0,96%	0,44%
Legge 488/92 - Contributi a favore delle imprese industriali, turistiche, comm.li	1,48%	1,44%
Legge 266/97 - Incentivi automatici a favore delle PMI	0,84%	0,36%
Legge 598/94 - Innovazione tecnologica e tutela ambientale	3,49%	1,21%
Altre leggi nazionali	1,18%	2,62%
Altre leggi regionali	0,72%	1,05%
Altre leggi provinciali	0,21%	0,37%
Totale agevolato	12,88%	11,15%

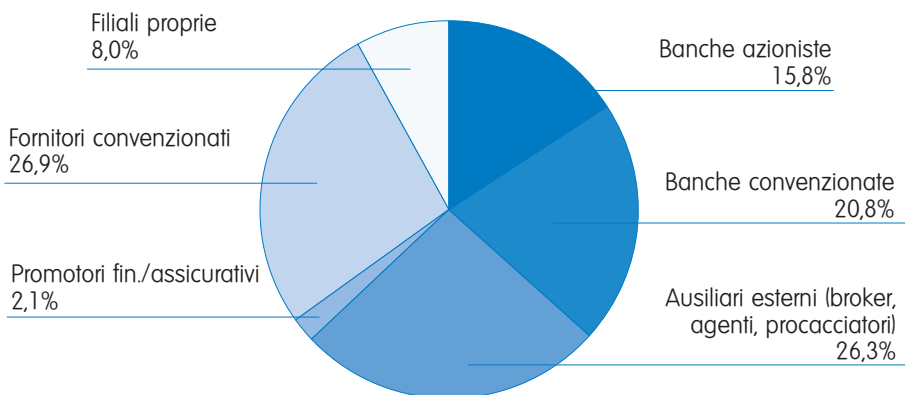
**Figura 7** - Composizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (gen-set 2004)



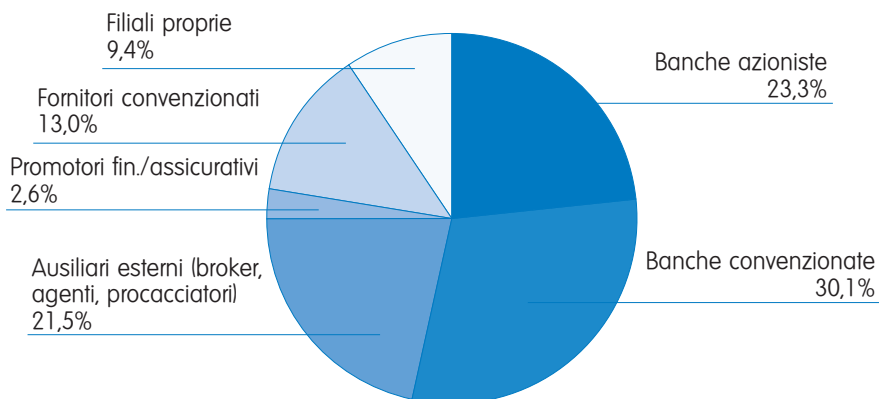


(fig. 9). Questi dati comunque vanno letti anche alla luce della variazione del campione di società facenti parte della rilevazione Delphi; campione che pur rispecchiando la dinamica dell'offerta di leasing, nel 2004 ha compreso uno specifico operatore che non aveva partecipato alle rilevazioni 2003 e che fa un elevato utilizzo del canale fornitori. Anche nella fascia d'importo intermedia di stipulato strumentale (oltre il 50.000 e fino a 0,5 milioni di euro) si rileva un aumento della categoria di stipulato "fornitori" (fig. 10). Nelle fasce d'importo più elevate (oltre 0,5 milioni di euro) il canale bancario vede crescere la propria incidenza a oltre il 63,7% (fig. 11).

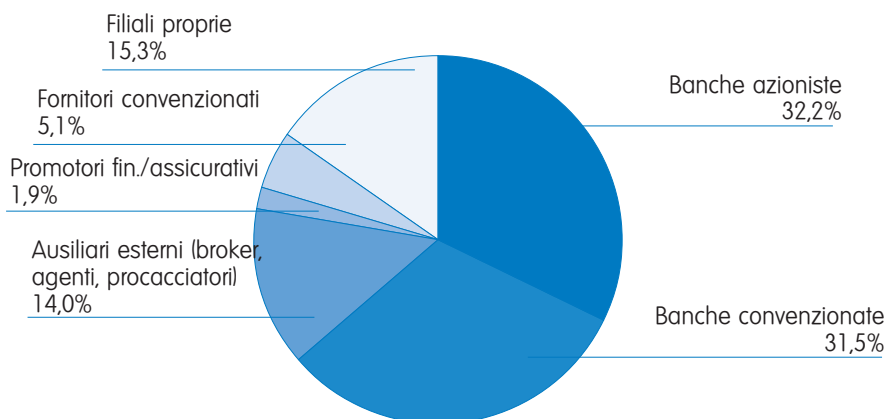
**Figura 9 - Composizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (gen-set 2004) - fascia d'importo  $\leq$  50.000 euro**



**Figura 10** - Composizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (gen-set 2004) - fascia d'importo > 50.000 euro e ≤ 0,5 milioni di euro



**Figura 11** - Composizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (gen-set 2004) - fascia d'importo > 0,5 milioni di euro





### Quadro 3 - La penetrazione del leasing strumentale

I dati Istat dei Conti Economici Trimestrali segnalano, con riferimento al primo semestre 2004, un incremento degli investimenti fissi lordi in beni strumentali del 3,1%. In corrispondenza di una crescita, nello stesso periodo di riferimento, del 14,3% dello stipulato leasing strumentale, la penetrazione del leasing nel comparto risulta stabile al 9,0% circa (tab. 4).

Dai dati pubblicati dall'ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica) risulta molto alta tra le aziende manifatturiere la diffusione del leasing come strumento di finanziamento di macchine e attrezzature per la produzione. Nella più recente indagine sugli inve-

**Tab. 4** - Penetrazione del leasing strumentale sugli investimenti in macchinari, attrezzature e prodotti vari (esclusi i mezzi di trasporto) (valori in mil. euro)

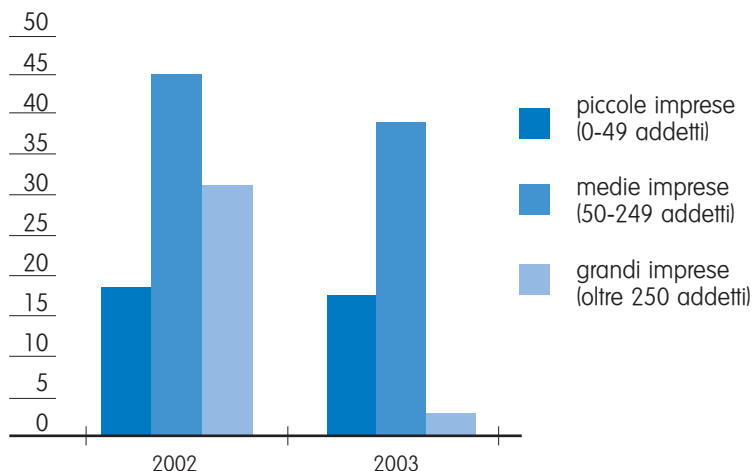
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	GEN-GIU 2004
Investimenti in beni strumentali	86.626	92.252	97.739	107.497	109.498	110.757	107.188	55.462
<i>Var.% sull'anno precedente</i>		6,5	5,9	10,0	1,9	1,1	-3,2	3,1
Stipulato leasing strumentale*	5.900	7.400	8.600	10.450	11.550	11.690	9.575	5.015
<i>Var.% sull'anno precedente</i>		25,4	16,2	21,5	10,5	1,2	-17,3	14,3
Penetrazione % del leasing strumentale	6,8	8,0	8,8	9,7	10,5	10,6	8,9	9,0

\* Valori arrotondati per costruire una serie storica compatibile con le variazioni della compagine associativa  
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati ISTAT

stimenti delle imprese facenti parte di questo comparto produttivo, quasi il 40% di imprese manifatturiere di medie dimensioni (da 50 a 249 addetti) dichiarava di aver fatto ricorso nel 2003 a questo strumento per finanziare gli investimenti nel comparto (fig. 12).

Risulta dunque evidente come la performance del leasing, soprattutto nel comparto strumentale, pur risentendo dell'andamento complessivo degli investimenti nel settore, risulti soprattutto legata alla dinamica delle piccole e medie imprese, in prevalenza del comparto manifatturiero; imprese che maggiormente hanno risentito, nel 2003 e in parte nel 2004, del rallentamento delle componenti della domanda interna e del pesante calo registrato dalle esportazioni.

**Figura 12 - Percentuale di imprese manifatturiere che hanno utilizzato il leasing per finanziare investimenti in macchine e attrezzature per la produzione**



Fonte: ISAE



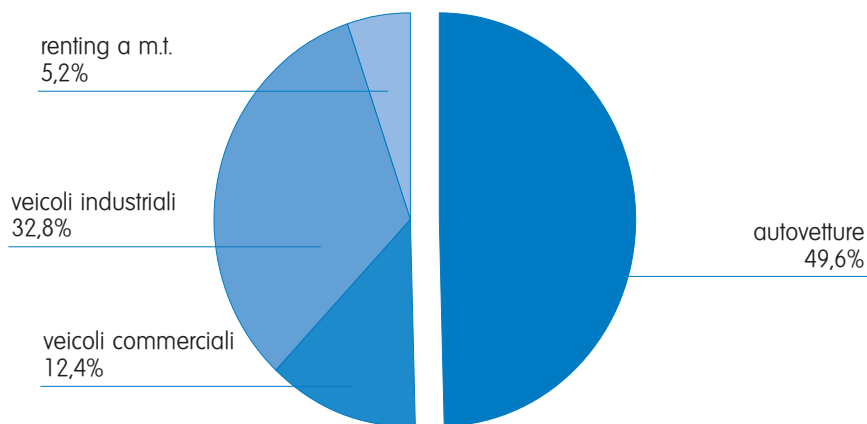
## 2.4 Il leasing auto

Già a partire dal 2002, il leasing auto ha visto crescere la propria incidenza sullo stipulato leasing pur in presenza di un calo dello stipulato nel 2003 dovuto soprattutto alla fine degli incentivi di cui alla Tremonti-bis e che è stato comunque più contenuto rispetto a quello registrato da altri comparti. Il comparto auto sta attraversando profonde trasformazioni, sia con riferimento alle tipologie contrattuali offerte che alla natura degli operatori che vi operano. Questo si è riflesso in buone performance in termini di crescita media del settore (vicina al 14% in termini di stipulato nei primi 9 mesi dell'anno), che beneficia della dinamica molto positiva di alcuni sotto comparti che stanno vivendo una fase di forte espansione.

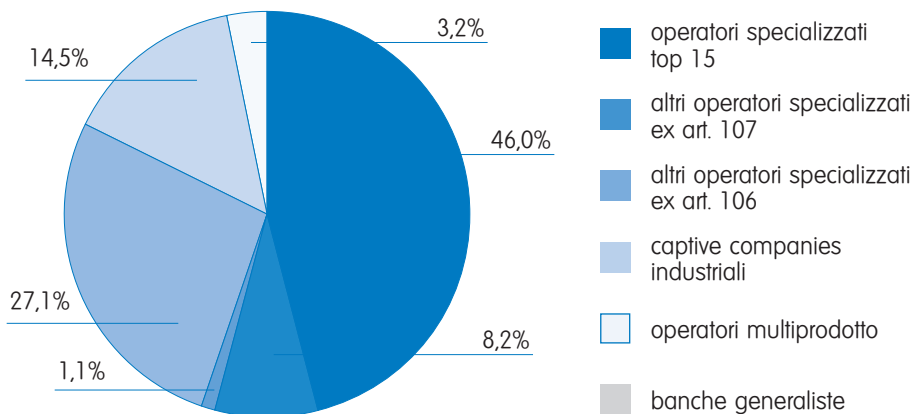
Il leasing su autoveicoli rappresenta circa la metà dello stipulato nel comparto (fig.1). L'incidenza del leasing su veicoli industriali, che aveva conosciuto una pesante flessione nel 2003, nei primi nove mesi del 2004 è tornata a sfiorare il 33% dello stipulato del comparto. Il leasing su veicoli commerciali rappresenta il 12,4% dello stipulato auto. A queste percentuali si aggiunge quella delle operazioni di renting a medio e lungo termine (prive di opzione di acquisto) delle Associate Assilea, rilevata a partire dal 2003, che è salita al 5,2% dell'intero comparto auto nei primi nove mesi del 2004 (circa un punto percentuale in più rispetto all'anno precedente).

Nel comparto auto vi è una minore concentrazione dell'offerta, rispetto all'intero mercato leasing. Gli operatori "top 15", infatti, detengono una quota di mercato pari al 46,0% rispetto al 71,1% che hanno sul totale stipulato leasing. Continua a crescere la quota di mercato in questo comparto delle società "captive" di emanazione industriale (27,1% rispetto al 7,5% sullo stipulato totale) e degli operatori multiprodotto, quelli cioè che offrono accanto al leasing altre forme di finanziamento, quali factoring e credito al consumo (14,5% rispetto al 4,9% sullo stipulato totale), cfr. fig. 2. Queste ultime due tipologie di operatori, nei primi nove mesi del 2004, hanno registrato incrementi in termini di stipulato auto maggiori rispetto alla media del mercato, contrariamente agli operatori "top 15", la cui crescita si è concentrata soprattutto nel comparto dei veicoli industriali, forse in risposta alla dinamica particolarmente negativa che si era registrata nel 2003.

**Figura 1 - Ripartizione stipulato leasing auto per sotto comparto (gen-set 2004)**



**Figura 2 - Composizione dell'offerta nello stipulato leasing auto**

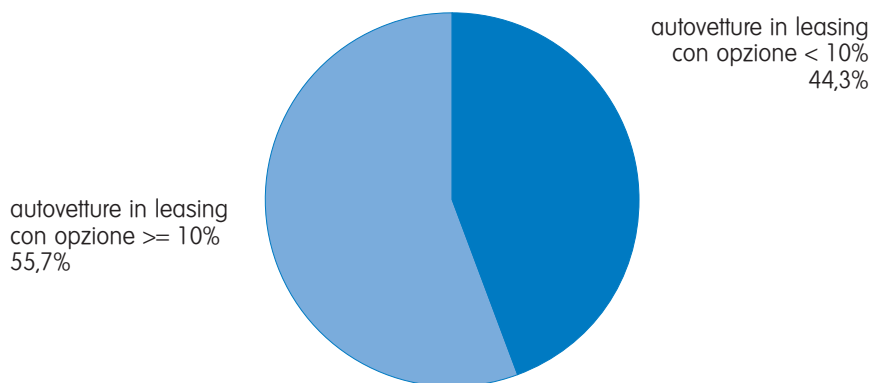




Nel leasing su autovetture è continuato a crescere a ritmi elevati anche nel 2004 lo stipulato di contratti con opzione d'acquisto maggiore o uguale al 10% del costo del veicolo (+28,4% nei primi nove mesi dell'anno) che ha ormai superato lo stipulato in contratti con opzione più bassa, raggiungendo una quota del 55,7% sul valore dei nuovi contratti su autovetture, in corrispondenza di una diminuzione dello stipulato di contratti con opzione inferiore al 10% (- 5,1% nel periodo considerato), cfr. fig. 3. Il comparto dei contratti con opzione d'acquisto  $\geq 10\%$  è dominato dalle società di leasing "captive" di emanazione industriale che ne detengono una quota di mercato pari al 54,1% e che beneficiano degli indubbi vantaggi a loro derivanti dai legami con le case costruttrici nella gestione del rischio legato al valore residuo del bene.

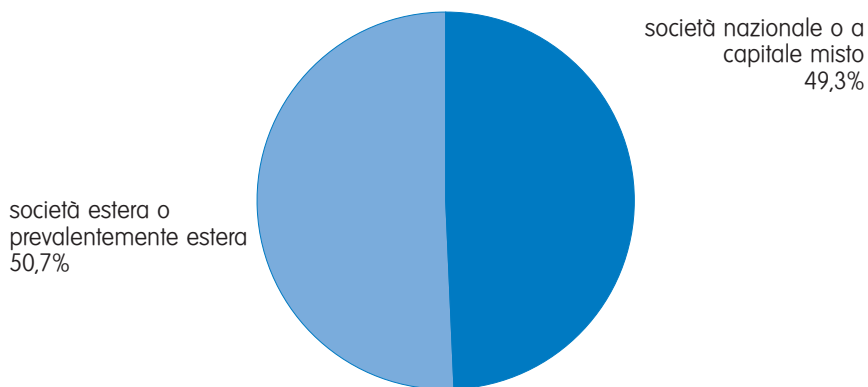
Continua, inoltre, a crescere la quota di mercato delle società a capitale estero o prevalentemente estero, che ha raggiunto nei primi nove mesi del 2004 il 38,9% dello stipulato auto. Nell'arco dello stesso periodo di riferimento, nel sotto comparto del leasing su autovetture la quota di mercato di queste società ha superato, per la prima volta, quella delle società nazionali (fig. 4).

**Figura 3 - Composizione stipulato leasing di autovetture per valore dell'opzione finale d'acquisto (gen-set 2004)**





**Figura 4 -** Composizione dell'offerta per natura del capitale nello stipulato leasing su autovetture (gen-set 2004)



Analizzando la penetrazione del leasing sulle immatricolazioni di autovetture per marca, del resto, sono le marche estere ad essere le più "leasingate" e la composizione dell'offerta riflette, dunque, le strategie di penetrazione nel mercato delle auto aziendali da parte delle grandi case produttrici estere. In particolare, nel 2003 (di cui alle elaborazioni Assilea su dati ACI, pubblicate anche sul Rapporto sul Leasing 2003), le auto di marca tedesca finanziate in leasing risultavano avere una penetrazione sulle immatricolazioni dell'11,5%, rispetto ad una penetrazione media delle immatricolazioni di autovetture finanziate in leasing sul totale delle immatricolazioni pari a circa il 5,3% (cfr. tab.1).

Pur in presenza di una stabilità del mercato in termini di previsioni sul numero delle immatricolazioni di autovetture nel 2004, il comparto del leasing auto è probabilmente quello che attualmente presenta le migliori opportunità di crescita e con tassi di penetrazione abbastanza contenuti, se paragonati alla media stimata con riferimento al mercato europeo (cfr. Quadro 4).

La crescita dello stipulato di contratti con opzione di acquisto elevata e di operazioni di renting a medio lungo termine mette in luce la rile-



vanza e l'attualità delle tematiche relative alla valutazione e gestione dei rischi legati al valore residuo del veicolo. Queste sono state oggetto dell'intervento tenuto dal rappresentante di Eurotax (Sanguinetti Editore) alla riunione Delphi Auto Leasing e Renting che si è tenuta all'interno del Dealers' Show in occasione del Motor Show di Bologna. Nel corso di tale intervento, sono stati mostrati esempi reali di come, rispetto a modelli di autoveature anche equivalenti in termini di periodo trascorso dall'inizio della loro commercializzazione, si siano abbassati dal 1996 al 2001 e ad oggi i valori residui previsti a 1 e a 2 anni (fig. 5a e 5b).

Alla riunione Delphi Auto Leasing e Renting hanno partecipato 17 società di leasing e 8 società di renting a medio lungo termine, che hanno compilato specifici questionari d'indagine sui due mercati di riferimento.

**Tab. 1 - Le marche di autoveature più "leasingate" nel 2003**

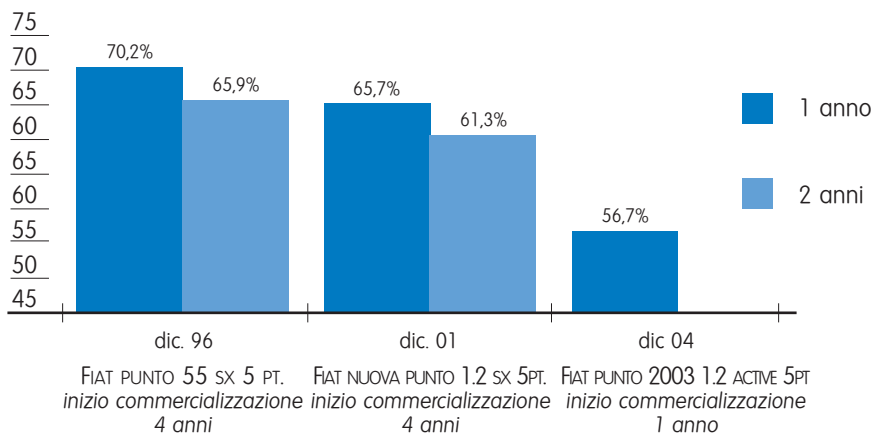
	PENETRAZIONE % LOCAZIONE FINANZIARIA		
	SUL TOTALE	SU PRIVATI*	SU SOCIETÀ
1. PORSCHE	34,67	26,15	52,04
2. BMW	33,06	29,25	39,33
3. FERRARI	32,02	22,25	49,02
4. MERCEDES	28,58	22,65	43,72
5. MASERATI	26,01	18,03	36,43
6. JEEP	23,96	15,51	45,41
7. LEXUS	21,07	14,36	31,20
8. SSANGYONG	20,31	13,33	40,00
9. CHRYSLER	19,03	12,31	34,71
10. SAAB	17,55	12,76	26,52

\* 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: elaborazioni Assilea su dati ACI

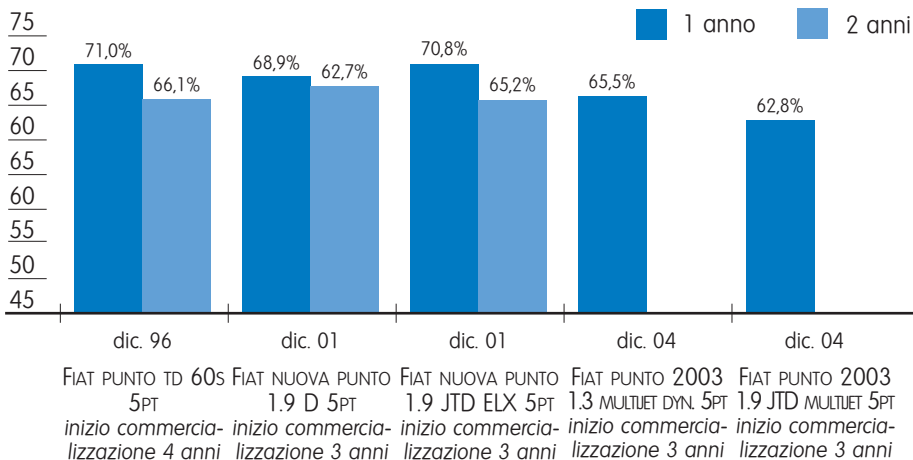


**Figura 5a - Dinamiche dei valori residui - valori residui Fiat Punto benzina**



Fonte: presentazione Eurotax alla riunione Delphi Auto Leasing e Renting (Bologna, 3 dicembre 2004).

**Figura 5b - Dinamiche dei valori residui - valori residui Fiat Punto diesel**



Fonte: presentazione Eurotax alla riunione Delphi Auto Leasing e Renting (Bologna, 3 dicembre 2004).



Le società di leasing coinvolte nell'indagine detengono una quota nel comparto auto del 68,2%. 7 di queste, con una quota del 23,3%, sono società "captive" di emanazione industriale; le altre sono le restanti prime 10 società nella classifica per stipulato per comparto, con una quota di mercato del 44,9%. Rispetto all'indagine condotta nel 2003, il campione 2004, anche se più esiguo in termini di numerosità, è stato più rappresentativo in termini di quota di mercato, soprattutto e coerentemente alla dinamica del mercato con riferimento agli operatori "captive."

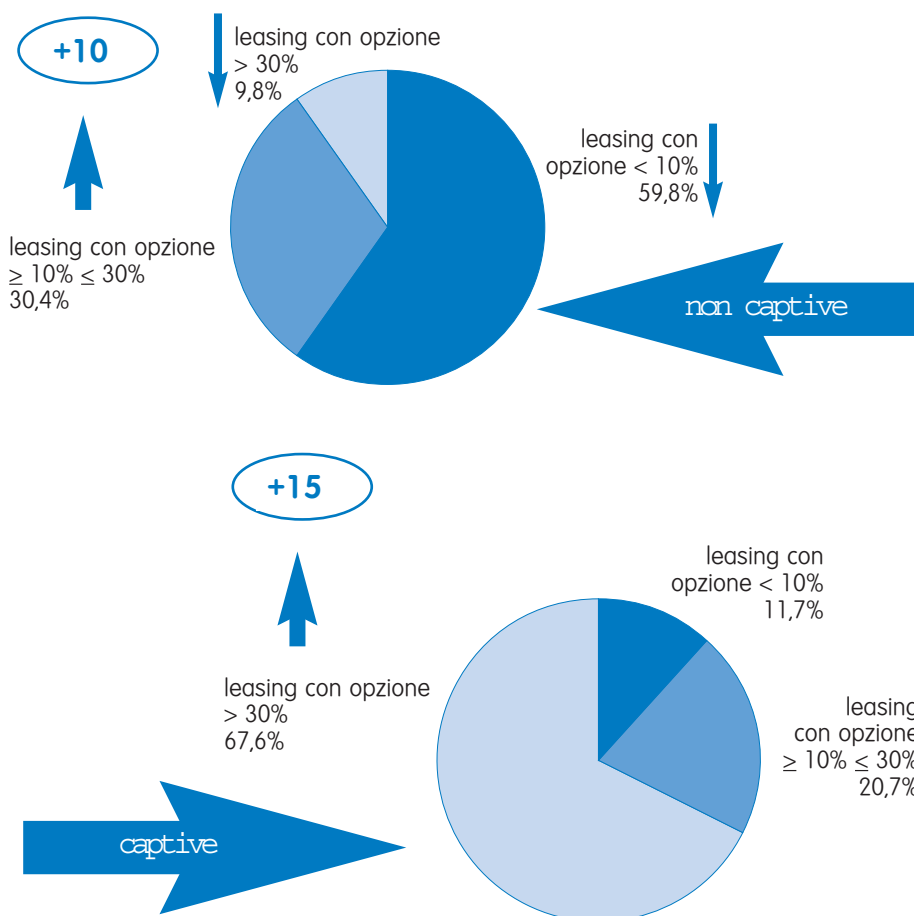
Nel questionario veniva posta, come nell'anno precedente, una domanda sulla ripartizione dello stipulato leasing su autoveiture per tre classi d'importo dell'opzione d'acquisto in percentuale sul costo bene. Per le società di leasing "captive" è cresciuta nel 2004 rispetto al 2003 di circa quindici punti percentuali l'incidenza sullo stipulato delle operazioni con opzione d'acquisto superiore o uguale al 30% del costo del bene, che ha raggiunto il 67,6% del totale. Per le altre società di leasing è invece cresciuta di circa 10 punti percentuali l'incidenza dello stipulato nella fascia intermedia di importo dell'opzione d'acquisto (tra il 10 e il 30% del costo del bene) che ha rappresentato circa il 30,4% dello stipulato in quel comparto (fig. 6). Per le società "captive," si è riscontrato anche un aumento di 10 punti percentuali dello stipulato con opzione  $\geq 30\%$  del costo bene nel leasing su veicoli commerciali, che ha rappresentato una quota pari al 13,6% dello stipulato del comparto. Un ulteriore 6,0% dello stipulato leasing su veicoli commerciali e industriali delle società "captive" ha riguardato operazioni con opzione d'acquisto compresa tra il 10 e il 30% del costo del bene.

Per le altre società di leasing rispondenti solo il 6,5% dello stipulato leasing su veicoli commerciali e industriali è stato effettuato su operazioni con opzione d'acquisto  $\geq 10\%$  del costo bene.

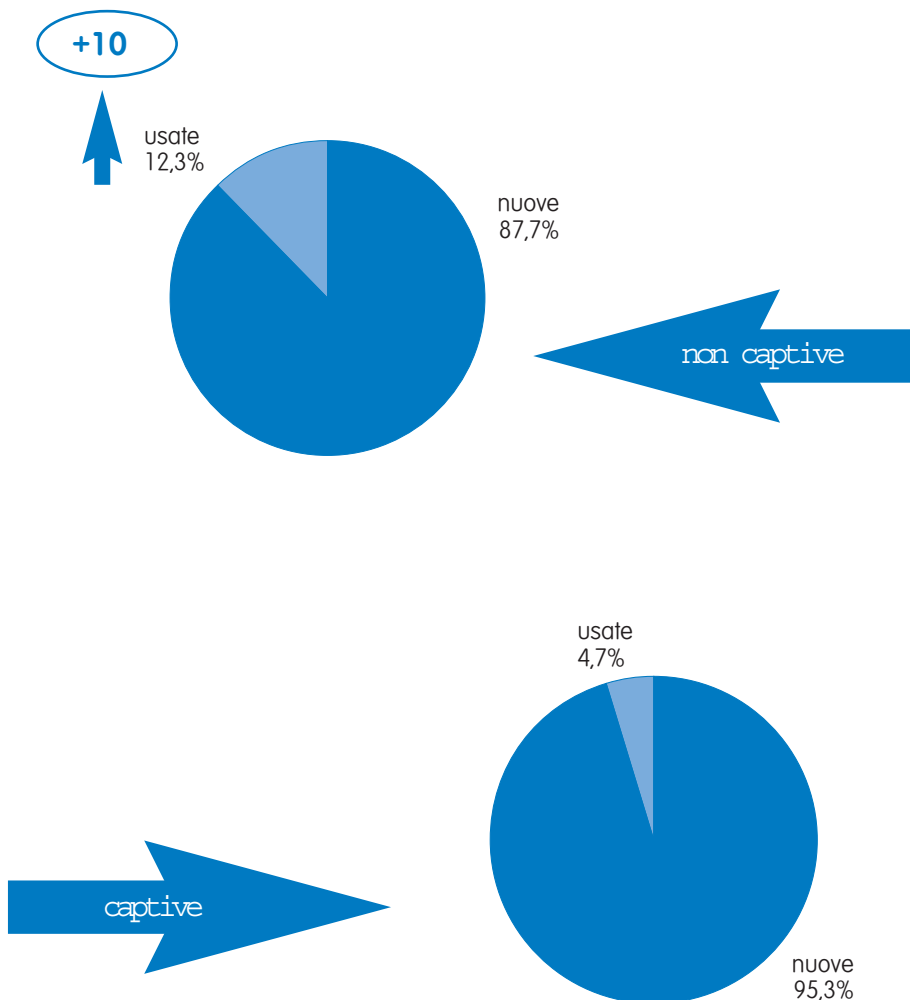
La percentuale di stipulato sull' "usato", che per le società "captive" si mantiene rispettivamente entro il 4,7% e il 9,4% nello stipulato su autoveiture e veicoli commerciali e industriali (fig. 7), per le altre società del campione ha superato il 12% in ambedue i comparti di riferimento (12,3% nel leasing su autoveiture e 12,8% nel leasing su veicoli commerciali e industriali), 10 punti percentuali in più rispetto al 2003 nel comparto delle autoveiture e 2 punti nel comparto degli altri veicoli. Va precisato, comunque, che questi dati non distinguono tra "vero" usato e autoveiture che,

pur non essendo di nuova immatricolazione, rientrano nel fenomeno sempre più frequente delle "auto a chilometri zero" o in quello delle "auto d'importazione."

**Figura 6 - Ripartizione stipulato leasing autoveicoli per valore opzione finale d'acquisto (gen-set 2004)**



**Figura 7 -** Composizione dello stipulato leasing su autovetture per veicoli nuovi o usati (gen-set 2004)



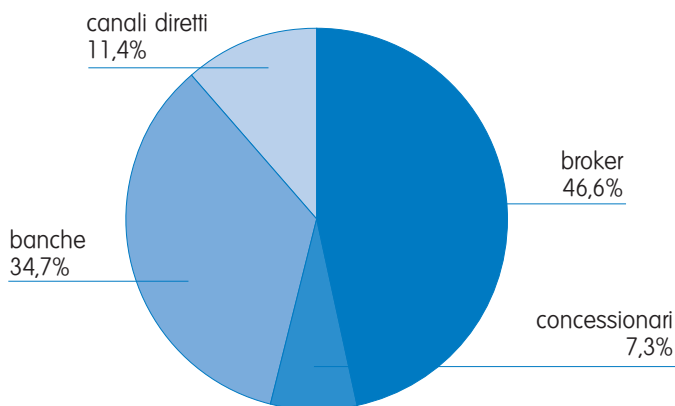
Lo stipulato leasing su autovetture delle società di leasing "captive", indipendentemente dal valore dell'opzione d'acquisto, si ripartisce in misura pressoché uguale tra operazioni rivolte a società e operazioni rivolte a privati (intesi in senso ampio come soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico). Per le altre rispondenti, invece, l'incidenza del comparto "società" resta comunque molto più elevata e pari, rispettivamente, al 79,3% e all'87,4% nei comparti con opzione d'acquisto  $< 10\%$  e  $\geq 10\%$ . Nello stipulato con opzione d'acquisto  $< 10\%$  si stima in particolare un'incidenza del 6,1% dei contratti rivolti a "privati consumatori" e un'incidenza del 14,6% dello stipulato rivolto a soggetti diversi dalle società e dai privati consumatori. Nello stipulato con opzione d'acquisto  $\geq 10\%$ , la percentuale di stipulato rivolta ai privati consumatori scende al 2,8% e quella rivolta a altri soggetti diversi dalle società e dai privati consumatori scende al 9,9%.

Tra le opzioni offerte al cliente al termine del contratto di leasing auto, in aggiunta a quella di acquisto, la più diffusa tra le società di leasing "captive" è quella della restituzione dell'auto contestuale alla stipula di un nuovo contratto, mentre tra le società "non captive" prevale l'offerta di proroga del contratto e l'offerta di finanziamento dell'opzione finale d'acquisto. Il primo prodotto soddisfa e stimola il desiderio del cliente di usufruire di un prodotto nuovo o diverso, la seconda tipologia di prodotti al contrario è focalizzata più che sui bisogni legati al tipo di bene a soddisfare i fabbisogni finanziari del cliente ad esso legati.

Con riferimento alla composizione dello stipulato leasing auto tra operazioni a tasso fisso e operazioni a tasso variabile, nei primi nove mesi del 2004 si è assistito ad un'inversione di tendenza per le società non captive che hanno visto diminuire drasticamente la percentuale di operazioni a tasso fisso, dal 48,7% del 2003 al 18,8% nel 2004, e crescere fortemente la percentuale di operazioni a tasso variabile, dal 51,3% del 2003 all'81,2% del 2004. Le società di leasing "captive" mantengono invece una prevalenza (90,2%) di stipulato a tasso fisso.

Con riferimento allo stipulato leasing auto per canale di vendita, le società rispondenti diverse dalle "captive" hanno stipulato in media il 46,6% delle operazioni attraverso broker. Il canale bancario incide sul 34,7% dello stipulato, i canali diretti per l'11,4% e i concessionari (che è il canale di vendita preponderante per le società "captive") per il restante 7,3% (fig. 8).

**Figura 8 -** Composizione stipulato leasing auto di società non captive per canale di vendita (gen-set 2004)

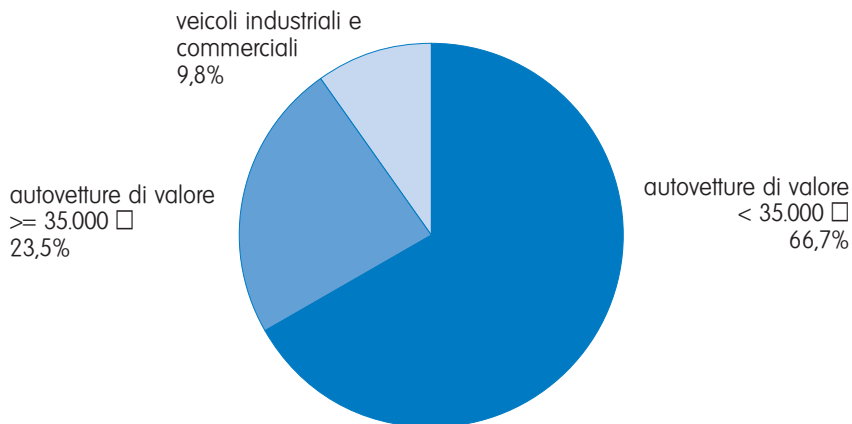


Delle 8 società di renting a medio lungo termine che hanno risposto allo specifico questionario Delphi, 5 sono già presenti nelle statistiche Assilea. I loro dati in termini di fatturato rappresentano meno di un terzo dell'intero fatturato delle società di noleggio a lungo termine, di cui all'associazione di categoria ANIASA (aderente a FISE), per un valore complessivo di contratti stipulati vicino ai 540 milioni di euro, con riferimento ai primi nove mesi del 2004. Le indicazioni puntuali fornite da questo campione, comunque molto parziale, del settore del renting a medio lungo termine mostrano un mercato con ampie prospettive di crescita nel breve e medio periodo.

La composizione dello stipulato di questa tipologia di operatori presenta una prevalenza (66,7%) di stipulato su autovetture d'importo inferiore ai 35.000 euro, un 23,5% di stipulato su autovetture di valore superiore e un restante 9,8% di stipulato su veicoli commerciali e industriali (fig. 9). Dalle elaborazioni sui dati e-BDCR, invece, lo stipulato leasing su autovetture con valore inferiore ai 35.000 euro non dovrebbe superare di molto il 30% dello stipulato dell'intero comparto auto.



**Figura 9 - Composizione stipulato noleggio a lungo termine (NLT) per tipologia di veicolo (gen-set 2004)**



Dalle risposte dalle società del campione risulterebbe ancora più contenuta nel renting, rispetto al leasing, la percentuale di stipulato rivolto a soggetti diversi da società (7,2%). Per le auto prevale come tipologia di alimentazione, coerentemente alla dinamica delle immatricolazioni, quella delle auto "diesel" (85,4% dello stipulato) su quella delle auto a benzina (85,3%). Prevalgono le auto di marca estera (53,4%) su quelle di marca italiana (46,6%).

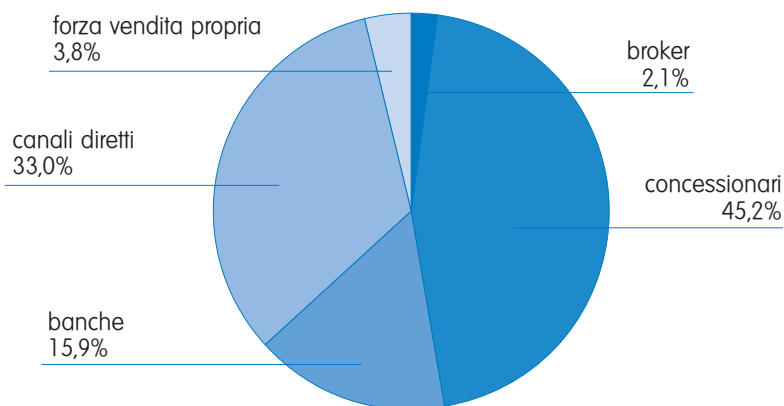
Le società rispondenti all'indagine dichiarano in media di avere stipulato il 45,2% dei contratti attraverso il canale dei fornitori, che risulta dunque preponderante rispetto a quello diretto (33,0%) e a quello bancario (15,9%), cfr. fig. 10.

Come evidenziato dai risultati di un'indagine realizzata per Intesa Renting e presentati in occasione del Delphi, tra i Paesi più industrializzati, l'Italia è ancora uno degli ultimi in termini di incidenza percentuale del NLT (noleggio a lungo termine) sul PIL, nonché in termini di incidenza del parco circolante a NLT sul totale del parco circolante (tab. 2 e tab. 3). Il nostro mercato si caratterizza per altro per una fiscalità sull'auto aziendale fortemen-



te penalizzante, sia in termini di costo massimo ammortizzabile, che in termini di detraibilità dell'IVA. Considerato che il mercato del noleggio alle grandi imprese è già stato aggredito, le potenzialità di espansione nel nostro mercato riguardano soprattutto il target delle piccole e medie imprese (che del resto prevalgono nel nostro tessuto produttivo) e dei privati/professionisti.

**Figura 10 - Composizione stipulato NLT per canale di vendita (gen-set 2004)**



**Tab. 2** - Incidenza del parco NLT sul PIL 2003

	PIL 2003 (MLD USD)	PARCO NLT	INDICATORE DI INCIDENZA % n. auto in NLT per 1 mil di PIL
Regno Unito	1.664	1.800.000	1,08
Olanda	461	491.000	1,06
Portogallo	182	155.561	0,85
Belgio	298	210.633	0,71
Francia	1.654	733.920	0,44
Spagna	885	238.481	0,27
Italia	1.552	393.173	0,25
Germania	2.271	458.753	0,20

Fonte: Intesa Renting SpA

**Tab. 3** - Incidenza del parco NLT e del parco aziendale nel 2003

	PESO DEL PARCO AZIENDALE SUL TOTALE CIRCOLANTE	INCIDENZA PARCO NLT SUL TOTALE PARCO AZIENDALE	INCIDENZA PARCO NLT SUL TOTALE AUTO CIRCOLANTI
Regno Unito	14,30%	44%	6,30%
Olanda	20,00%	36%	7,20%
Francia	20,30%	22%	4,50%
Germania	10,10%	15%	1,60%
Italia	8,10%	13%	1,10%

Fonte: Intesa Renting SpA

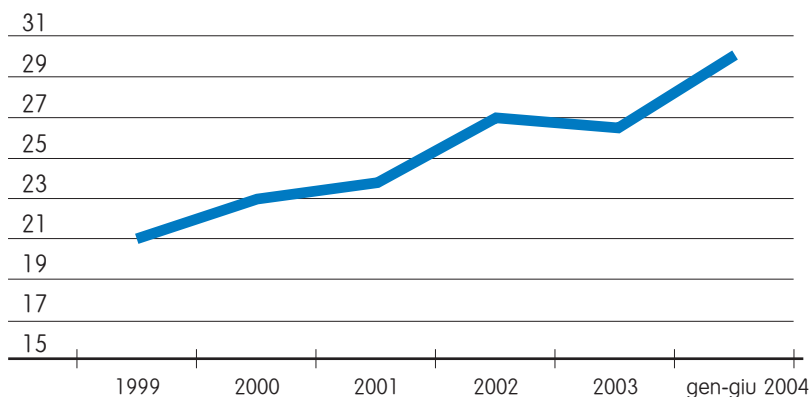


## Quadro 4 - Il tasso di penetrazione del leasing auto

Il tasso di penetrazione del leasing auto, calcolato come rapporto tra il volume complessivo dello stipulato leasing auto e gli investimenti delle imprese in mezzi di trasporto pubblicati nei conti economici trimestrali dell'Istat, ha mostrato una sensibile ripresa nel primo semestre 2004 (fig. 11). Questo in corrispondenza di una crescita del 20,3% dello stipulato leasing e del 4,6% degli investimenti nel comparto.

Dalle estrazioni ACI sull'immatricolato leasing per marca è possibile stimare l'incidenza del leasing sul totale delle immatricolazioni di autovetture, rapportando i veicoli immatricolati con locatario iscritto sul totale dei veicoli immatricolati nel 2003. Aggiungendo a tale penetrazione, del 5,3% circa, la penetrazione stimata con riferimento al NLT sulla base dei dati ANIASA e Assilea, stimabile intorno

**Figura 11 - Penetrazione % del leasing auto sugli investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto**



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat



a un ulteriore 4,5%, si raggiunge per la penetrazione della locazione a medio lungo termine (con e senza opzione d'acquisto) un valore comunque inferiore al 10%. In occasione del Convegno Leaseurope di Sorrento 2004, il valore medio della penetrazione del leasing auto (con o senza opzione) in Europa è stato stimato intorno al 28%. La distanza tra le due percentuali quantifica l'alto potenziale di crescita del mercato della locazione a lungo termine dell'auto nel nostro Paese nei prossimi anni.



### 3. Previsioni di stipulato

Dalle considerazioni emerse nelle riunioni sui quattro comparti principali dello stipulato leasing emerge che le maggiori prospettive di sviluppo sono ascrivibili ai comparti della nautica da diporto e a quello dell'auto.

Con riferimento al primo comparto, comunque, va osservato che esiste un limite alla crescita rappresentato dalla dimensione stessa del mercato di riferimento; mercato nel quale, tra l'altro, il leasing ha già raggiunto come abbiamo visto un tasso di penetrazione elevatissimo.

Con riferimento al comparto dell'auto, invece, il mercato potenziale è ancora estremamente ampio, perché anche in presenza di una stabilità delle immatricolazioni, la penetrazione del numero dei contratti di leasing sulle stesse è ancora molto limitata rispetto alla media europea e esiste con riferimento a determinate tipologie contrattuali una domanda crescente da soddisfare.

Il comparto immobiliare sembra destinato a scontare, almeno in parte, la forte espansione vissuta dal 1997 al 2002 e le limitate prospettive di crescita del mercato reale di riferimento, soprattutto in termini di nuovi investimenti in fabbricati non residenziali privati. Per contro, le aspettative degli operatori sul mercato strumentale sono leggermente migliori e saranno fortemente influenzate dalla dinamica degli investimenti nel settore e della produzione industriale.

Sulla base delle stime preconsuntive per il 2004 formulate alle date delle differenti riunioni dei Delphi, la crescita attesa dagli operatori per il 2005 si posiziona intorno ad un +6,6%, che riporterebbe così lo stipulato del 2005 sui livelli del 2002, l'anno record della Tremonti-bis, pur con una diversa ripartizione dello stipulato nei comparti.

Al di là dell'incertezza intrinseca ad ogni previsione economica, si tratta comunque di un'indicazione significativa che sembra testimoniare un recupero nella fiducia degli operatori per un generale miglioramento del mercato del leasing.

**Tab. 6 - Previsioni di stipulato (valori in mil di euro)**

	STATISTICHE ASSILEA			PRECONSUNTIVI 2004 (STIME)		PREVISIONI 2005	
	STIPULATO 2003	GEN-OTT 2004	VAR. % 2004/03	VAR. % 2004/03	PREVISIONI STIPULATO 2004	VAR. % 2005/04	PREVISIONI STIPULATO 2005
				DELPHI 2004		PREV. CONDIVISE	
Auto	7.445	7.077	13,8%	16,9%	8.700	10,3%	9.600
Nautica da dip.	819	1.004	33,7%	34,3%	1.100	13,6%	1.250
Altro Aeronav.	223	258	130,0%	34,5%	300	0,0%	300
Strumentale	9.575	8.707	17,7%	9,7%	10.500	6,7%	11.200
Immobiliare	14.094	11.253	16,5%	5,7%	14.900	4,0%	15.500
Totale	32.156	28.299	17,3%	10,4%	35.500	6,6%	37.850



A cura di Assilea Servizi Srl  
per conto della  
Associazione Italiana Leasing  
00199 Roma - Piazza di Priscilla, 4  
Telefono 068622531  
Fax 0686211214  
Internet [www.assilea.it](http://www.assilea.it)  
E.mail [info@assilea.it](mailto:info@assilea.it)