numero
39

I QUADERNI DI ASSILEA

Atti delle riunioni
DELPHI LEASING 2006

a cura di Beatrice Tibuzzi e Emiliano Bellini

Introduzione

Il Capitolo 1 del presente Quaderno è stato redatto da Elisa Quinto di Prometeia come sintesi ed elaborazione dell'intervento di Chiara Fornasari, Partner Prometeia all'incontro Assilea del 23 novembre 2006.

Ringraziamo le seguenti società e Associazioni che hanno partecipato agli incontri degli Osservatori Settoriali Leasing 2006.

Per l'intervento, l'ospitalità e il prezioso supporto nell'organizzazione della riunione "Osservatorio Settoriale sul Leasing Nautico" tenutasi il 9 Ottobre 2006 presso il 46° 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 Stefano Brigandì.

Un sentito ringraziamento va, inoltre:

- *al Capitano di Fregata Aniello Raiola (Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto) e al Comandante Giambattista Ponzetto del Comando della Capitaneria di Porto di Genova per il loro intervento sulle novità deNuovo Codice della Nautica da diporto e del Regolamento per i "superyacht";*
- *al dott. Marco Colacicco (Studio Colacicco) per il suo intervento sugli aspetti fiscali del leasing nautico da diporto e commerciale.*

Per la partecipazione all'iniziativa "Osservatorio Settoriale sul Leasing Strumentale" del 23 Novembre 2006, a Milano, ringraziamo:

- *Piero Borroni dell'ACIMALL (Associazione Costruttori Macchine e Accessori per la lavorazione del Legno);*
- *Mauro Badanelli dell'ACIMIT (Associazione Italiana di Costruttori di Macchine Tessili);*
- *Fabrizia Cambiagli, Miriam Berg e Giuseppe Baggi in rappresentanza dell'ARGI (Associazione Rappresentanti Ufficiali per l'Italia di Case Costruttrici di Macchine per il settore grafico Cartotecnico e Cartario);*

- *Enrico Porri dell'ANIE (Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche);*
- *Carlo Belvedere dell'ASCOMAC (Federazione Nazionale Commercio Macchine);*
- *Stefano Autieri della MAIA (Macchine Agricole Industriali Automezzi);*
- *Stefania Pigozzi e Emanuela Carcea dell'UCIMU Sistemi per produrre (Associazione Costruttori Italiani Macchine Utensili, Robot e Automazione).*

Ringraziamo Gian Primo Quagliano di Promotor International S.p.A. per il prezioso supporto nell'organizzazione dell' "Osservatorio Settoriale sul Leasing Auto e Renting a Medio e Lungo Termine" nell'ambito del Motor Show Business tenutosi il 5 Dicembre 2006 al Motor Show di Bologna.

Un particolare ringraziamento va rivolto al Delegato del Consiglio Assilea per il Leasing Nautico (Claudio Bocco) e ai Presidenti delle Commissioni: Studi e Statistiche di mercato (Piero Biagi), Leasing Immobiliare (Giovanni Torri), Leasing Auto (Giuseppe Pistolesi) e Renting Auto (Alessandro Cavazzani) per gli approfondimenti svolti e per il contributo dato al successo degli incontri Assilea degli Osservatori Settoriali sul Leasing.

Le società di leasing (o gruppi di società) che hanno costituito il panel di indagine in una o più delle rilevazioni per le previsioni sullo stipulato leasing per comparto sono le seguenti:

A-Leasing S.p.A.
Banca Agrileasing S.p.A.
Banca Carige S.p.A.
Biella Leasing S.p.A.
BMW Financial Services Italia S.p.A.
BNP Paribas Lease Group S.p.A.
BPU Leasing – Esaleasing S.p.A.
Cabel Assifinco Leasing S.p.A.
Caterpillar Financial Corporacion Financiera

Centro Leasing Banca S.p.A.
COMIFIN S.p.A.
Credemleasing S.p.A
DaimlerChrysler Servizi Finanziari S.p.A.
Etruria Leasing S.p.A.
Fiat Sava S.p.A.
FINECO Leasing S.p.A.
Fortis Lease S.p.A.
Ge Leasing S.p.A.
Gruppo bancario Banca Italease
GRUPPO GE CAPITAL SERVIZI FINANZIARI
Gruppo ING Lease (Italia)
Gruppo Locafit
Gruppo Selmabipiemme Leasing
ING Car Lease S.p.A.
Intesa Leasing S.p.A.
Intesa Renting S.p.A.
Iveco Finanziaria S.p.A.
Leasimpresa S.p.A.
Locat Rent S.p.A.
Locat S.p.A.
MAN Financial Services S.p.A.
MCC S.p.A.
Medioleasing S.p.A.
MPS Leasing e Factoring S.p.A.
Neos Finance S.p.A.
Privata Leasing S.p.A.
Renting Italease S.r.l.
San Paolo Leasint S.p.A.
Sardaleasing S.p.A.
SBS Leasing S.p.A
SBS Renting S.p.A
Scania Finance Italy S.p.A.
Volkswagen Bank GmbH
Volkswagen Leasing GmbH

Indice

1. Scenario macroeconomico previsto da Prometeia 2

2. Il Leasing nautico

2.1 - Dinamiche del mercato di riferimento e del comparto 10
2.2 - Questionario d'indagine sul Leasing nautico 14
Quadro 1 - Il tasso di penetrazione del Leasing nautico 20

3. Il Leasing strumentale

3.1 - I mercati di riferimento 22
3.2 - Dinamiche e struttura del comparto Leasing strumentale 30
Quadro 2 - Il tasso di penetrazione del Leasing strumentale 40

4. Il Leasing auto

4.1 - Dinamiche e struttura del comparto Leasing auto in Italia 42
4.2 - Recenti disposizioni in tema di trattamento fiscale dell'auto aziendale 57
4.3 - Focus d'indagine: operatori leasing captive, non captive, società di renting 63
Quadro 3 - Il Leasing auto e la sua penetrazione nei principali Paesi europei 70
Quadro 4 - Il tasso di penetrazione del Leasing auto sugli investimenti 73

5. Il Leasing immobiliare

5.1 - Dinamiche del mercato di riferimento 75
Quadro 5 - Riflettori accesi sugli immobili ad uso ufficio… 79
5.2 - Dinamiche del leasing immobiliare 81
5.3 - Il nuovo regime IVA registro per gli immobili 84

6. Previsioni di stipulato 2007 90

SCENARIO MACROECONOMICO PREVISTO DA PROMETEIA[1]

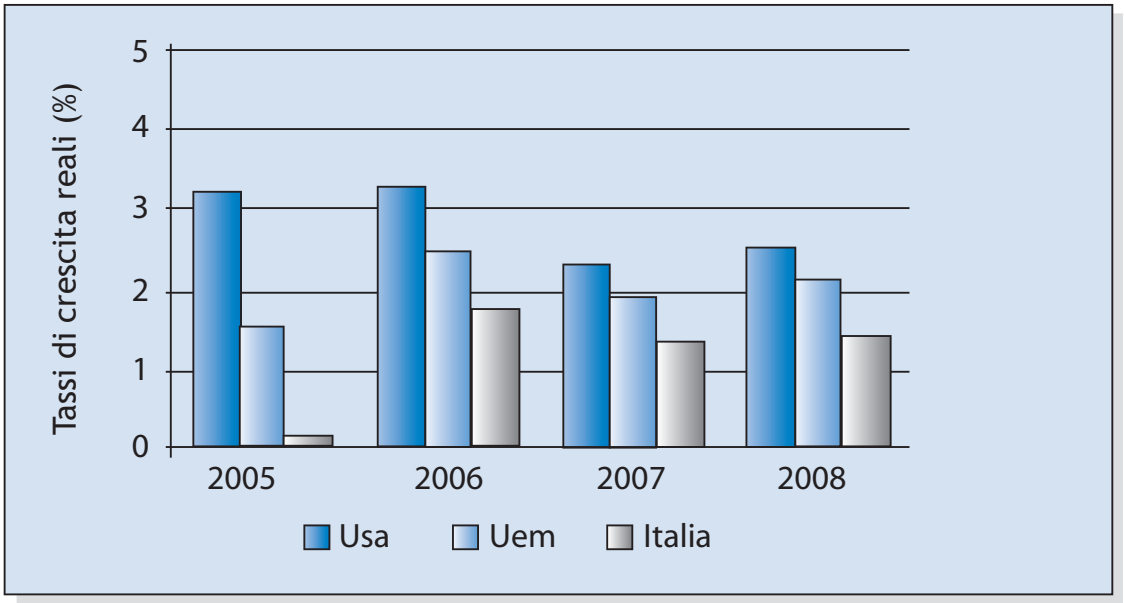
Il 2006 si chiuderà con un picco della crescita del Pil mondiale (superiore al 5%), per il concomitante vigore dell'attività economica nelle aree industrializzate mature e non e quelle emergenti. L'accelerazione è determinata soprattutto dallo sviluppo della Cina, la cui economia sino ad ora ha reagito poco agli interventi restrittivi delle autorità di politica economica. In questo contesto, l'inflazione è rimasta bassa a livello mondiale, grazie all'elevata concorrenza nel mercato dei manufatti che tende ad assorbire l'aumento del prezzo delle materie prime che non si è così scaricato sui prezzi dei prodotti finiti.
A settembre si sono manifestati fenomeni che possono tuttavia presagire ad un rallentamento del ritmo di sviluppo mondiale o comunque ad una crescente incertezza sulla strada che sta per intraprendere. Tra questi fenomeni, si segnala la riduzione del prezzo del petrolio che risente, verosimilmente, in parte di fenomeni temporanei legati sia alla buona situazione delle scorte, anche per prodotti derivati, sia ad una riduzione della posizione netta degli investitori non commerciali in questo mercato. Il rientro delle quotazioni nei prossimi anni sarà tuttavia graduale e dipenderà dal ciclo economico mondiale. Solamente dal 2009 si prevede che potranno manifestarsi gli effetti di un aumento della capacità produttiva in grado di portare stabilmente il prezzo del petrolio sotto i 60 $/brl.
L'incertezza nello scenario mondiale è legata principalmente alle modalità di rallentamento dell'economia statunitense. Gli squilibri del mercato immobiliare, sia in termini di investimenti residenziali che di prezzo delle abitazioni, rappresentano per molti analisti le premesse a una situazione di crisi che si realizzerebbe via rilevanti effetti ricchezza negativi sui consumi delle famiglie. Inoltre l'inflazione, pur essendo bassa in prospettiva storica, non è tuttavia ancora su livelli ritenuti sicuri dalla Fed.

[1] *Le previsioni sono aggiornate al Rapporto di Previsione Prometeia - Ottobre 2006*

Non è quindi facilmente valutabile l'intensità della reazione delle autorità monetarie di fronte ad una caduta dei prezzi delle abitazioni. Lo scenario prospettato da Prometeia non contempla tuttavia l'ipotesi di una crisi, ma prevede un rallentamento del ritmo di espansione dei prezzi delle abitazioni Usa che si rifletterà in una crescita più lenta della ricchezza, attenuandone gli effetti positivi sui consumi e generando un aumento della propensione al risparmio delle famiglie.
Negli Usa, il rallentamento previsto della crescita della domanda interna comporterà condizioni più distese della politica monetaria, con il punto di massimo dei tassi di policy a fine giugno di questo anno. In Europa tenderà a ridursi il rischio inflazionistico per il previsto rallentamento della crescita del Pil già dal terzo trimestre del 2006 e per la riduzione attesa del ritmo di espansione dei prezzi internazionali delle materie prime. Si prevede inoltre che la Bce non aumenti ulteriormente il tasso di policy nel 2007 e nel 2008 per non creare condizioni monetarie troppo restrittive in un contesto di rafforzamento dell'euro e di rallentamento del ciclo mondiale a cui si accompagnano gli effetti restrittivi della politica di bilancio di Germania ed Italia.
Il previsto rallentamento ciclico mondiale per il 2007 sarà determinato non solo da quello statunitense, ma risentirà anche degli effetti della politica economica restrittiva in Europa e Cina.La Cina deve infatti rallentare la crescita degli investimenti, soprattutto quelli residenziali, che nelle zone più sviluppate del paese hanno creato situazioni di bolla speculativa. Interventi mirati a ridurre l'erogazione del credito da parte delle banche sono già stati intrapresi, anche se finora hanno avuto scarso successo. Pur prevedendo un ciclo di investimenti produttivi e soprattutto in infrastrutture ancora forte, è verosimile che nell'orizzonte della previsione la politica economica riesca a raffreddare parzialmente il settore delle costruzioni con l'effetto di rallentare l'esplosiva crescita del Pil.
In Europa la politica di bilancio di Germania e Italia per il prossimo biennio assume un'intonazione restrittiva. In Germania l'obiettivo è di riportare già dal 2006 il deficit pubblico sotto al 3% del Pil e di aumentare la competitività delle imprese tedesche sui mercati internazionali. In Italia lo scopo della legge finanziaria è di riportare i parametri italiani dentro quelli previsti da Bruxelles a partire dal 2007 e di effettuare, al contempo, redistribuzioni di risorse per

cercare di rilanciare la crescita economica.Rappresentando queste due economie circa il 45% dell'Uem, non essendo prevista una politica di bilancio espansiva in altri paesi e non essendovi lo spazio per una politica monetaria lasca, l'effetto sull'economia dell'insieme dei paesi dell'area dell'euro non potrà che essere di decelerazione del ritmo di espansione nel corso del 2007 (fig. 1).

Fig. 1- Dinamica del Pil: Usa, media Uem e Italia



Fonte: *Elaborazioni Prometeia*

L'economia italiana, dopo quattro anni di crescita modesta e irregolare, nel 2006 sembra aver trovato un passo più sostenuto, che tuttavia non ha impedito al differenziale nei confronti dell'area Uem di continuare ad ampliarsi. Nel secondo trimestre l'incremento del Pil è stato pari allo 0,5% sul precedente, superiore alle attese e solo lievemente inferiore a quello del primo (0,7%); in tal modo l'incremento tendenziale nella media del primo semestre è stato pari all'1,6%, valore che l'economia italiana non raggiungeva dal 2001. Questo andamento è stato determinato da una positiva evoluzione sia della domanda interna che di quella estera. Nell'Uem la crescita del Pil nel secondo trimestre

è stata più elevata e in accelerazione rispetto a quella del primo semestre (0,8%). In Italia, le esportazioni hanno continuato a trarre beneficio dalla ancora forte espansione del commercio internazionale e, in particolare, dalla ripresa della domanda europea; il contributo delle esportazioni nette è stato positivo e uguale a quello del primo trimestre; nell'Uem il contributo del settore estero si è invece ridimensionato, attestandosi a 0,1 punti percentuali.
La domanda finale interna ha evidenziato un ridimensionamento della crescita, l'accumulazione di scorte ha sottratto risorse. Nell'Uem si è invece registrata una maggiore tenuta della domanda finale e un contributo positivo dell'accumulazione di scorte. Per l'Italia, i risultati congiunturali a disposizione suggeriscono la possibilità di una prosecuzione di questa fase, sebbene ad un ritmo lievemente attenuato, portando a stimare una crescita del Pil pari all'1,7% per il 2006. L'evoluzione prospettica dell'economia italiana mostra essenzialmente gli effetti della manovra di aggiustamento dei conti pubblici e del ciclo internazionale, in rallentamento nel 2007 in particolare in due dei nostri maggiori partner commerciali (Usa e Germania) e in ripresa negli anni successivi.
Complessivamente le attese sono per un rallentamento della crescita della domanda interna finale nel 2007, che dovrebbe attestarsi all'1,3% dall'1,8% stimato per il 2006, per poi mantenere un ritmo non dissimile nei due anni successivi, fornendo il contributo principale alla crescita del Pil (tab. 1). Dato questo profilo della domanda interna e alla luce del deterioramento atteso per il contributo fornito dal settore estero, dopo il miglioramento che dovrebbe caratterizzare l'anno in corso, riteniamo probabile che l'economia italiana, come peraltro i paesi partner, sperimenti un rallentamento della crescita nel 2007.

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

	2005	2006	2007	2008
Variazione delle scorte	0,2	-0,4	0,2	0,0
Domanda interna (al netto delle scorte)	0,2	1,8	1,3	1,5
Saldo estero	-0,3	0,3	-0,2	0,0
Pil (var%)	0,1	1,7	1,3	1,4

Fonte: *Elaborazioni Prometeia*

Tabella 2 - Quadro macroeconomico italiano (var % a prezzi costanti)

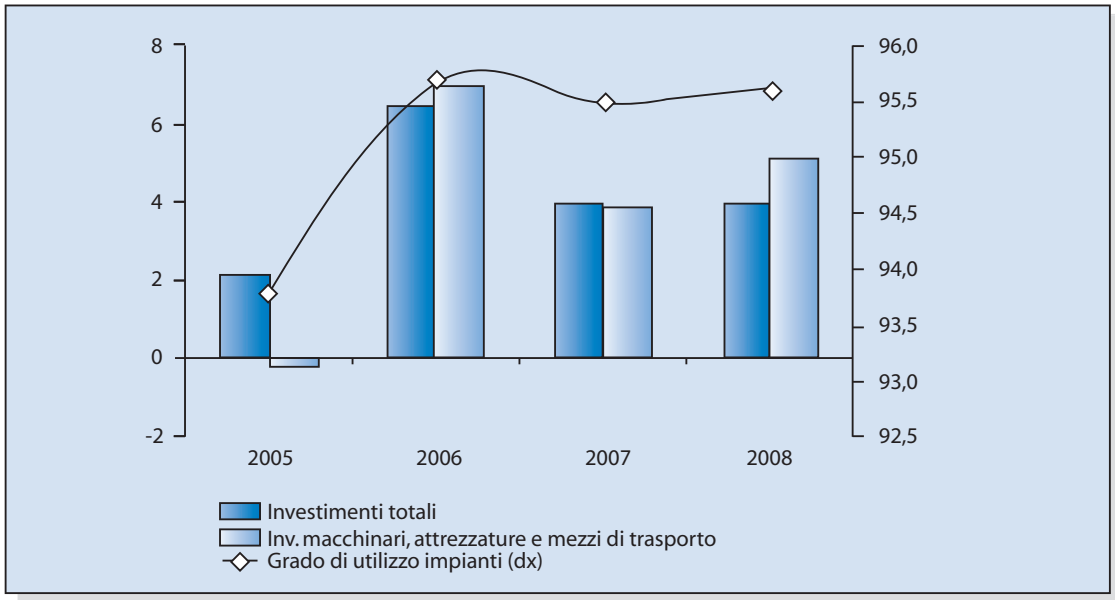
	2005	2006	2007	2008
Spesa delle famiglie	0,1	1,6	1,4	1,4
Spesa delle AP e ISP	1,2	0,9	0,3	0,7
Investimenti macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto	-1,4	4,3	2,7	3,2
Investimenti in costruzioni	0,8	2,2	0,8	1,0
Importazioni di beni e servizi	1,8	4,2	3,4	3,8
Esportazioni di beni e servizi	0,7	5,5	2,6	3,7
Propensione al consumo (liv %)	86,1	86,1	86,3	86,3

Fonte: *Elaborazioni Prometeia*

Secondo le nostre previsioni, nel 2008-09 la crescita del Pil potrebbe mantenere un ritmo medio simile a quello stimato per il 2007.
Lo scenario delineato per l'economia italiana risulta quindi positivo, segnando un innalzamento del ritmo di crescita medio all'1,3% nel prossimo triennio, rispetto allo 0,4% del triennio alle nostre spalle. Esso si accompagnerebbe ad una crescita ancora sostenuta dell'occupazione senza che si manifestino tensioni inflazionistiche.
Riguardo al tema specifico degli investimenti, nel primo semestre del 2006 questi sono risultati la componente più dinamica della domanda interna grazie agli investimenti in macchinari e attrezzature e, soprattutto, in mezzi di trasporto. Ripresa delle esportazioni, miglioramento delle valutazioni circa la domanda prospettica, aumento del grado di utilizzo degli impianti, sono tra i fattori che possono spiegare il ritorno a un'intensa attività di investimento in beni strumentali nella prima parte dell'anno. In termini medi annui gli investimenti in beni strumentali dovrebbero registrare un aumento significativo (tab. 2 e fig. 2), pari al 4,3% in termini reali. Gli elementi congiunturali a disposizione consentono di prevedere una prosecuzione della ripresa degli investimenti. Alla luce del permanere di esigenze di rinnovamento degli impianti e di razionalizzazione dei processi produttivi cui potrebbero affiancarsi anche esigenze di ampliamento della capacità produttiva, si ritiene probabile che la fase di crescita degli investimenti possa proseguire nel prossimo triennio.
Gli investimenti in costruzioni hanno invece subito un netto ridimensionamento

nel secondo trimestre (+0,1% rispetto all'1,4% del primo trimestre). Questo andamento è da imputare sia alla componente residenziale che a quella non residenziale, aumentate entrambe dello 0,1%. Sebbene non sia probabile un recupero nella seconda parte dell'anno, le stime indicano una crescita del 2,2% per il 2006. Nei prossimi tre anni la crescita degli investimenti in costruzione dovrebbe ridimensionarsi, risultando nell'ordine dell'1% medio annuo.
La previsione conferma la tendenza ad una graduale decelerazione della crescita degli investimenti residenziali per la probabile attenuazione della domanda. Al tempo stesso non sembra probabile una ripresa della componente non residenziale: al miglioramento intervenuto nel 2006 (+1,4% medio annuo) potrebbe seguire una decelerazione nel 2007 (+0,7%). Dal 2008 la crescita, pur se ancora moderata, potrebbe superare quella degli investimenti in edilizia residenziale, grazie alla ripresa degli investimenti pubblici.

Fig. 2- Dinamica degli investimenti a valori correnti (var.%)

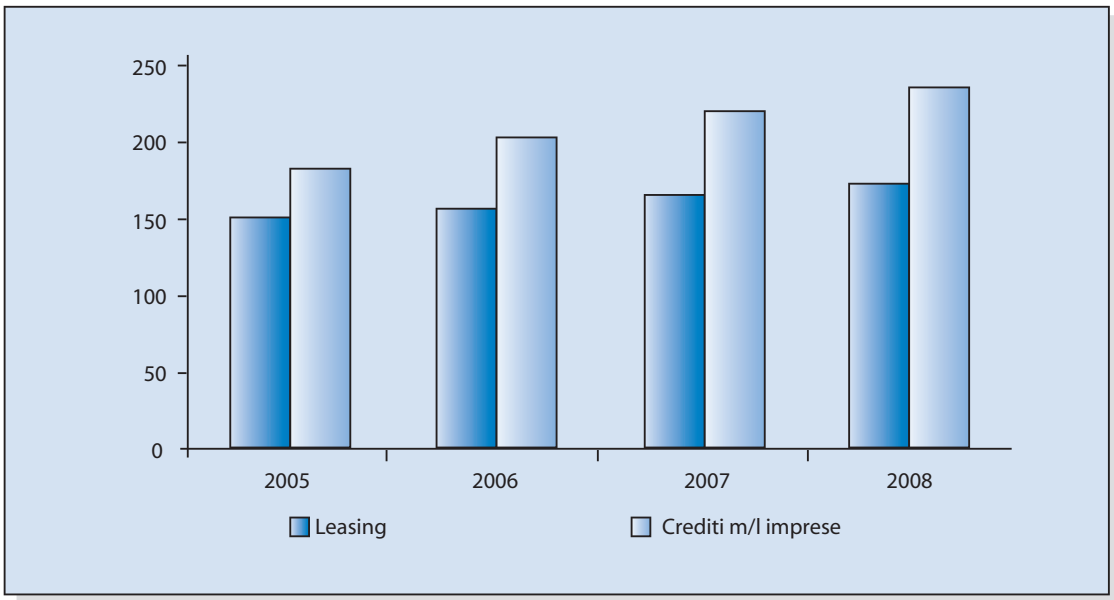


Fonte: *Prometeia*

Anche se in una fase ancora iniziale della ripresa, è opportuno considerare quelli che possono essere i vincoli alla crescita della nostra economia.
L'aumento impetuoso dell'occupazione nel primo semestre dell'anno, che ha portato il tasso di disoccupazione al valore minimo del 7%, accompagnato da una crescita robusta delle retribuzioni, giustifica porsi il quesito sulle potenzialità di crescita della nostra economia. Il mercato del lavoro italiano è stato investito da mutamenti molto intensi nel recente passato, mutamenti nei quali un ruolo primario è stato giocato dall'immigrazione. Questa ha finora permesso di contenere le tensioni, distributive ma non solo, che un persistente squilibrio territoriale delle risorse avrebbe potuto innescare. In presenza di una crescita persistentemente vicina al potenziale come quella prospettata, vi è motivo di ritenere che qualche problema possa sorgere. Se non come pressione sui prezzi dei beni manufatti, contenuta nel contesto competitivo internazionale, i problemi potrebbero manifestarsi attraverso l'intensificazione della delocalizzazione all'estero delle imprese, e le tensioni distributive tra settori protetti e non. Una più robusta crescita della produttività potrebbe allontanare questi rischi, ma non vi sono ancora segnali del fatto che essa si sia avviata.

Le dinamiche registrate dallo stipulato leasing nella prima metà dell'anno sembrano essere un'ulteriore conferma della ripresa dell'economia nazionale, sebbene il risultato di fine anno del settore potrebbe risentire di un duplice ordine di fattori che toccherà principalmente il comparto dell'auto e quello immobiliare, che rappresenta quasi il 50% del totale stipulato.
Nei primi dieci mesi del 2006 la crescita del leasing è stata accompagnata da tre operazioni di cartolarizzazione, per un valore nominale del portafoglio cartolarizzato superiore a tre miliardi di euro, ovvero pari al 45% circa del valore totale delle operazioni del 2005. I dati riferiti al leasing rappresentano così poco più dell'11,4% dell'insieme delle cartolarizzazioni avvenute in Italia nel periodo dell'anno considerato.
In previsione l'andamento del mercato nel biennio 2007-2008 sarà favorito sia da una ripresa degli investimenti destinati sia alla produzione che all'attività di ricerca e sviluppo sia dalla capacità di innovazione di prodotto da parte degli operatori.

Fig. 3 - Andamento del leasing (al netto delle cartolarizzazioni) e dei finanziamenti a medio lungo termine alle imprese (numeri indice, 2000=100)



Fonte: *Elaborazioni Prometeia*

Tra queste si segnalano il leasing azionario, quello su marchi e brevetti, quello per il supporto dell'acquisizione di impianti e di attrezzature per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Alcune società leader di settore stanno anche puntando ad allargare il bacino di utenza tramite l'offerta di leasing pubblico, ovvero quello dedicato alla pubblica amministrazione.
Il risultato del 2006 rimane incerto per effetto delle incertezze legislative che hanno caratterizzato la seconda parte dell'anno, sebbene la rinnovata vivacità dell'attività economica dovrebbe contribuire a spingere la crescita di questo mercato. A fine anno, quindi, lo *stock* di leasing dovrebbe rallentare il proprio ritmo di crescita (+4%) per poi riprendere un ritmo più sostenuto nel biennio 2007-2008, pari al 5,1% medio annuo (fig. 3).

IL LEASING NAUTICO

2.1 – Dinamiche del mercato di riferimento e del comparto

L'approvazione del Nuovo Codice della Nautica da Diporto a Settembre 2005 ha favorito il proseguimento della dinamica positiva del mercato del leasing sulla nautica da diporto, in atto negli ultimi anni. Nel corso del consueto incontro associativo al Salone della Nautica di Genova (tenutosi il 9 ottobre 2006) il Capitano di Fregata dott. Aniello Raiola del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e il Comandante Giambattista Ponzetto del Comando della Capitaneria di Porto di Genova hanno fornito alcuni specifici chiarimenti sui regolamenti attuativi del codice della nautica da diporto, affrontando in maniera puntuale ed esaustiva alcune tematiche ancora non risolte sull'applicazione della normativa sul leasing nautico segnalate dagli operatori, quali:

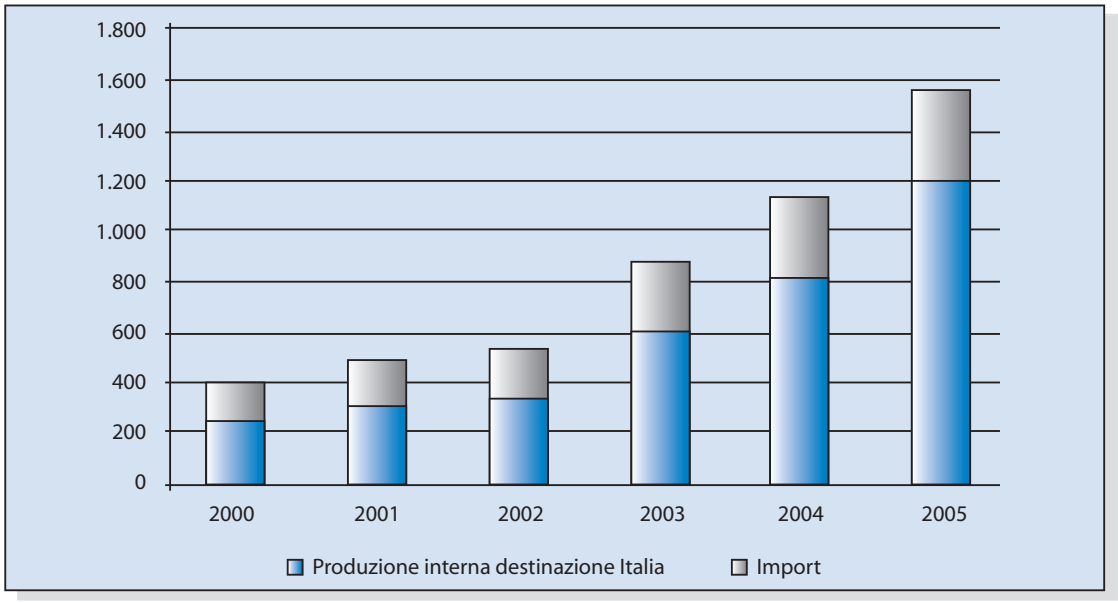
- la mancanza di omogeneità nelle procedure di immatricolazione (segnalata dal 56% delle società intervistate) in particolare:
  - richiesta dell'obbligo della registrazione del contratto di leasing;
  - richiesta di allegare il contratto di leasing (in originale o in copia);
  - difformità sull'elenco dei documenti da presentare;
- la richiesta dell'atto di vendita in forma bilaterale a fine locazione;
- problemi con la gestione delle procedure di cessione/subentro del contratto di leasing (art. 16 del Codice della Nautica da Diporto);
- disomegeneità nei tempi di rilascio delle licenze di navigazione (fattore quest'ultimo segnalato dal 60% delle società intervistate);
- ritardi nei tempi di iscrizione e variazione delle unità da diporto nei registri;
- problemi nel rilascio della licenza provvisoria "dichiarazione di assunzione di responsabilità" sottoscritta dall'intestatario della fattura (soc. di leasing) anziché dall'utilizzatore;

- errata notifica di sanzioni amministrative alla società di leasing;
- la richiesta alla società di leasing (e non all'utilizzatore) in fase di dismissione di bandiera di presentare il "ruolino del personale" oltre ad altra documentazione (versamenti contributivi);
- problemi vari riguardanti i massimali assicurativi.

Aspetti più prettamente fiscali sulla locazione finanziaria di unità da diporto nei confronti di società di noleggio sono stati inoltre illustrati dal Dott. Marco Colacicco, nel corso del menzionato incontro al Salone di Genova.

Analizzando i dati pubblicati da UCINA sulla Nautica in cifre, è emerso come il mercato italiano della cantieristica da diporto abbia continuato la sua crescita nel 2005, con una dinamica del +36,1% rispetto all'anno precedente (in cui già aveva registrato un +30,1%). Il volume totale del mercato interno (produzione italiana al netto delle esportazioni + importazioni) ha raggiunto nel 2005 i 1.534 milioni di euro, dei quali oltre il 75% di produzione italiana (fig. 1).

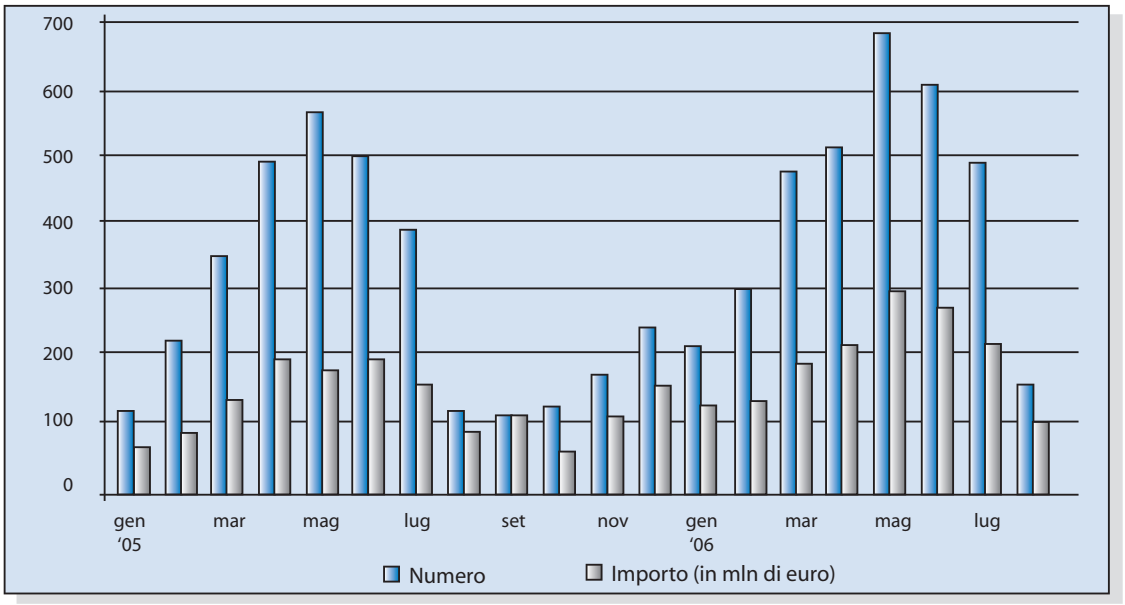
Fig. 1 - Cantieristica da Diporto (valori in milioni di euro)



Fonte: *UCINA*

Tale dinamica del mercato della nautica da diporto è accompagnata da una crescita dei finanziamenti leasing nel comparto che negli ultimi anni ha registrato tassi particolarmente elevati: passando dal +46,7% nel 2004, al +22,5% nel 2005 e al +38,4% nei primi otto mesi del 2006, con i consueti picchi nei mesi di aprile, maggio, giugno e luglio (fig. 2).

Fig. 2 - Andamento mensile dello stipulato leasing sulla nautica da diporto



Fonte: *Statistiche Assilea*

Le elaborazioni statistiche sulla eBDCR Assilea, con codifica ATECO dell'Istat, hanno consentito per la prima volta di delineare chiaramente la composizione della clientela dei contratti di leasing. Quest'ultima, per quanto riguarda il comparto della nautica da diporto, è costituita prevalentemente da privati senza partita IVA, che nel 2005 hanno avuto un peso sul totale dello stipulato nel comparto del 37,6%. Un quarto dello stipulato è rivolto alla clientela attiva nel settore delle "Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese" con il sottocomparto del "Noleggio di macchinari e attrezzature"

che pesa per circa il 10%; la categoria del "Commercio all'ingrosso e al dettaglio" pesa per un ulteriore 11,3% (tab. 1). Dalle elaborazioni effettuate sulla eBDCR Assilea emerge anche che sia il valore medio del maxicanone alla stipula che quello dell'opzione finale d'acquisto , hanno subito una flessione: i due valori sono infatti passati, rispettivamente, dal 31,2% a 28,8% e dal 1,4% a 1,2% dal dicembre 2005 al luglio 2006.

Tab. 1 - Composizione stipulato per attività prevalente della clientela (stipulato leasing nautico 2005)

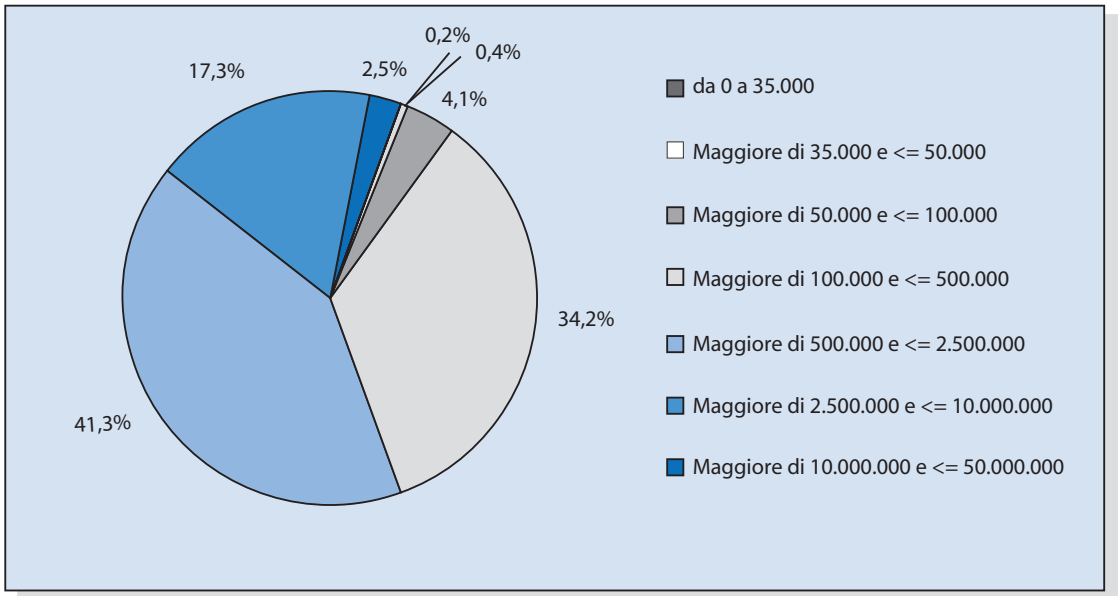
ATTIVITA' ECONOMICA	Numero (%)	Importo (%)
Privati senza partita IVA	44,7%	37,6%
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese:	23,1%	25,1%
Locazione di beni immobili	*1,5%*	*1,7%*
Attività immobiliari	*1,8%*	*3,2%*
Noleggio di macchinari e attrezzature	*6,5%*	*10,0%*
Software, Informatica, Ricerca e Sviluppo	*1,0%*	*0,3%*
Servizi alle imprese	*12,3%*	*9,9%*
Commercio all'ingrosso, al dettaglio e riparazioni	9,9%	11,3%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	2,5%	5,2%
Fabbricazione di mezzi di trasporto	1,4%	4,3%
Altri settori di attività economica	18,4%	16,5%

Fonte: *eBDCR Assilea su codifica ATECO dell'Istat*

Risulta in crescita, invece, l'importo medio contrattuale che è passato dai 408.250 euro di agosto 2005 ai 452.240 euro dello stesso mese del 2006. L'analisi per fasce d'importo contrattuale (fig. 3), di cui alle elaborazioni eBDCR, mostra un maggior peso sul totale dello stipulato per comparto dei contratti d'importo compreso tra i 500.000 e i 2.500.000 euro (41,3%), seguiti da quelli della fascia d'importo immediatamente inferiore, tra i 100.000 e i 500.000 euro

(34,2%); la fascia d'importo nettamente più elevata, relativa ai contratti tra i 2,5 e i 10 milioni di euro rappresenta comunque una quota importante dello stipulato (17,3%).

Fig. 3 - Composizione stipulato leasing nautico per classi d'importo contrattuale (gen.-ago. 2006) (valori in migliaia di euro)



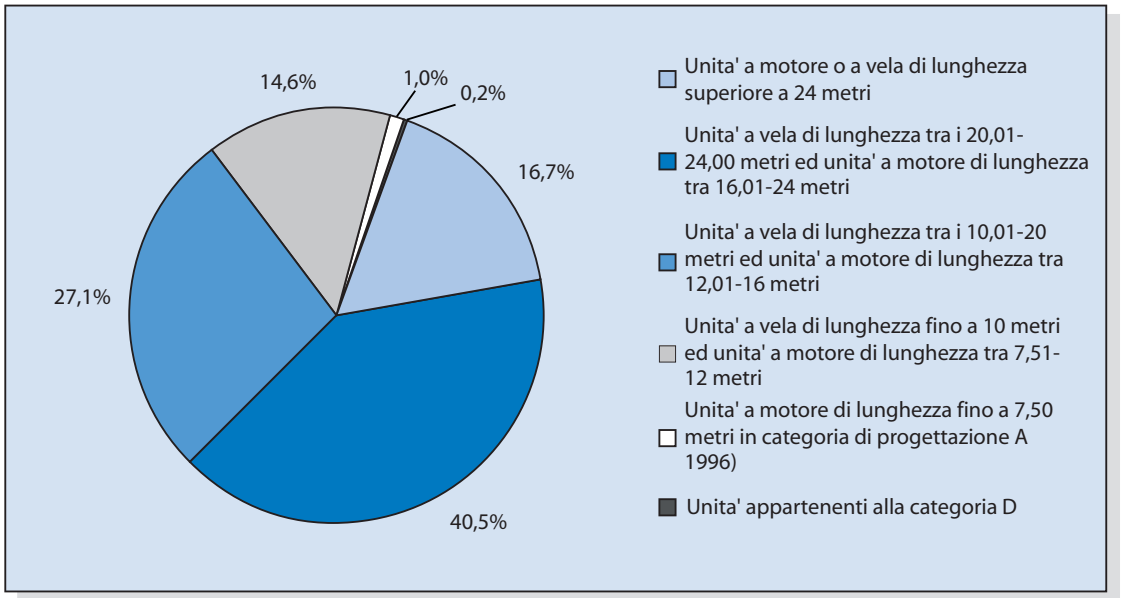
***Fonte**: elaborazioni eBDCR*

2.2 - Questionario d'indagine sul Leasing nautico

Allo specifico questionario di analisi e previsione sul leasing nautico hanno partecipato 25 società di leasing, in rappresentanza come quota di mercato del 97,2% dello stipulato del comparto.
Nei primi sette mesi del 2006, il leasing di imbarcazioni a motore di lunghezza tra i 16 e i 24 metri e a vela tra i 20 e i 24 metri ha rappresentato ben il 40,5% dello stipulato del comparto (rispetto al 31,6% dell'anno precedente). A seguire, le imbarcazioni a vela tra i 10 e i 20 metri e a motore tra i 12 e i 16 metri, hanno riguardato il 27,1% del mercato (in maniera analoga all'anno precedente). In forte diminuzione (6 punti percentuali) la terza categoria d'imbar-

cazioni per importanza - quella delle unità a vela di lunghezza tra i 10 e i 20 metri ed unità a motore tra i 12 e i 16 metri - nonché quella di dimensione maggiore (superiore ai 24 metri) (fig. 4).

Fig. 4 - Composizione del mercato per tipologia di imbarcazione (gen. - lug. 2006)

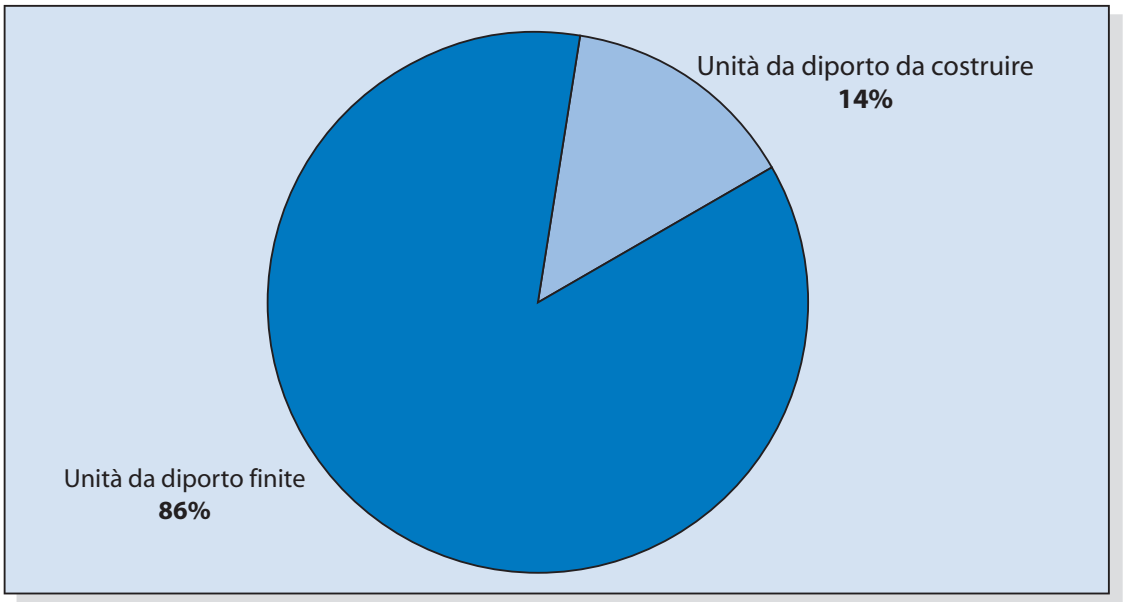


Fonte: *Questionario Assilea*

Gli operatori hanno anche fornito una stima della composizione del mercato per tipologia di imbarcazione a fine 2006 e a fine 2007. Le stime prevedono un calo della categoria più importante, quella delle unità a motore di lunghezza tra i 16 e i 24 metri e a vela tra i 20 e i 24 metri, a poco più del 37% dello stipulato sia nel consuntivo 2006, che nel 2007. Gli operatori hanno stimato, per contro, un recupero sul fronte delle imbarcazioni a vela fino ai 10 metri e a motore tra i 7,5 e i 12, che potrebbero pesare per il 15,5% sullo stipulato del comparto dell'intero anno 2006 e per il 16,3% sullo stipulato 2007.

I contratti di leasing su imbarcazioni "da costruire" hanno rappresentato nei primi sette mesi del 2006 ben il 14% dello stipulato leasing nautico (fig. 5); gli operatori hanno stimato un aumento di questa tipologia di contratti sia nel corso 2006 che nel 2007.

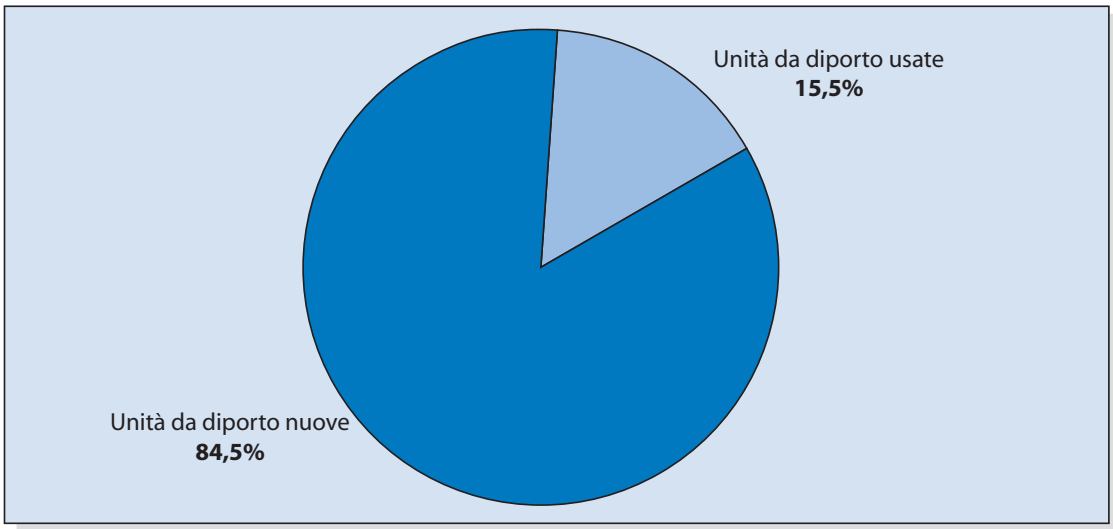
Fig. 5 - Incidenza % del "nautico da costruire" sullo stipulato leasing nautico (gen. - lug. 2006)



Fonte: *Questionario ASSILEA*

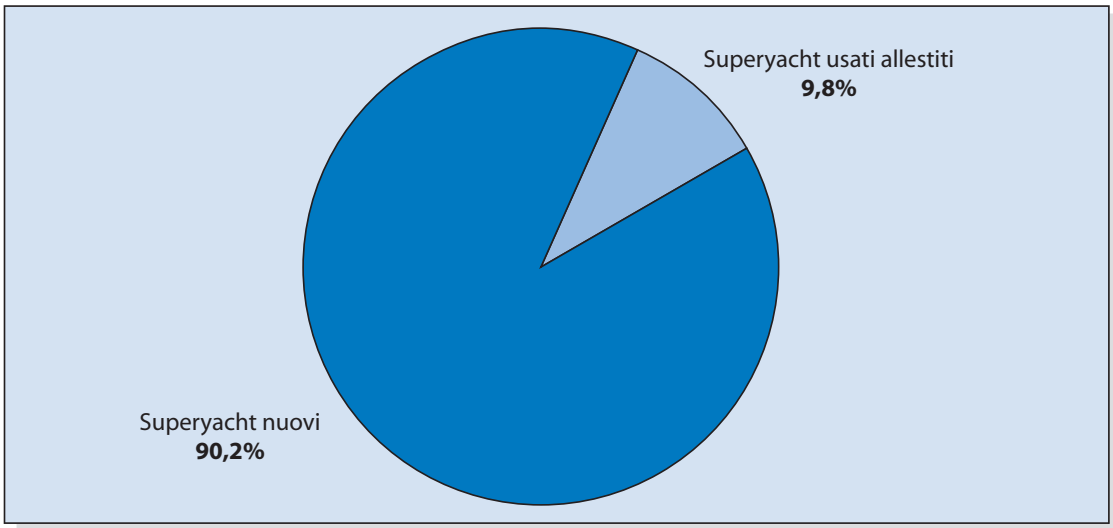
I contratti di leasing nautico vengono stipulati anche su imbarcazioni usate. Tali contratti hanno rappresentato nei primi sette mesi del 2006 il 15,6% del mercato a fronte del 84,5% di quelli su imbarcazioni nuove, tali quote risultano essere costanti tra il 2005 e il 2006 (fig. 6).
Il sotto comparto del leasing sui superyacht, ossia imbarcazioni aventi una lunghezza superiore ai 24 metri, può essere suddiviso tra superyacht nuovi e superyacht usati allestiti, i due segmenti nei primi sette mesi del 2006 hanno rappresentato rispettivamente il 90,2% e il 9,8% con una previsione di crescita dei primi sui secondi (fig. 7).

Fig. 6 - Incidenza % delle imbarcazioni "usate" sullo stipulato (gen. - lug. 2006)



Fonte: *Questionario ASSILEA*

Fig. 7 - Composizione stipulato Superyacht (gen. - lug. 2006)



Fonte: *Questionario ASSILEA*

Un'ulteriore domanda è stata posta riguardo alle vicende contrattuali legate a chiusure per contenzioso, subentri e riscatti anticipati. Le 19 società rispondenti a questa domanda hanno dichiarato di aspettarsi un aumento dal 2005 al 2006 di tutte e tre i fenomeni, con una percentuale delle chiusure in contenzioso in crescita dallo 0,4% allo 0,5%, una percentuale di subentri che dovrebbe passare da 4,1% al 4,8% ed una percentuale di riscatti anticipati che passerebbe dall'1,9% al 2,1% (tab. 2).

Tab. 2 - Aspetti legati alle vicende contrattuali

	2005	2006
Chiusure per contenzioso	0,4%	0,5%
Subentri	4,1%	4,8%
Riscatti anticipati	1,9%	2,1%

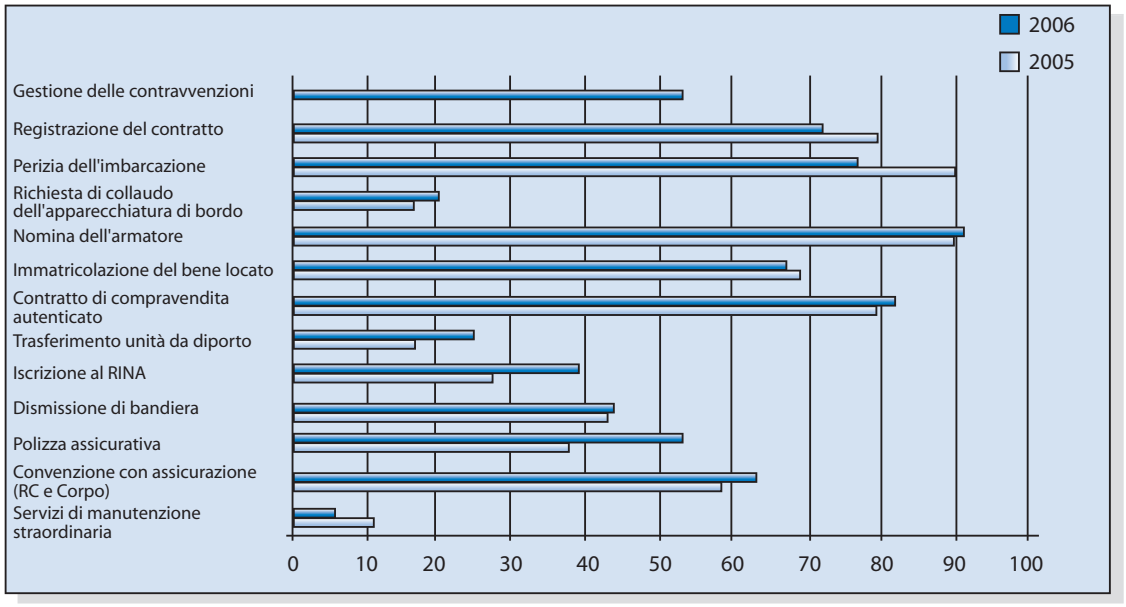
Fonte: *Questionario ASSILEA*

Anche nel questionario d'indagine 2006 si è voluto monitorare, da un lato, il fenomeno del leasing rivolto a clientela estera, su imbarcazioni di bandiera italiana e, dall'altro, il leasing con clientela italiana su imbarcazioni di bandiera estera.
Solo quattro società hanno dichiarato di stipulare contratti con clientela estera su unità con bandiera italiana. Nel 2005 il peso di tali contratti per queste società è stato compreso tra lo 0,02% e il 5% dello stipulato nel comparto, con un valore medio del 2,6%. Nel 2006 e 2007 si stima che la media passi rispettivamente al 3,3% e al 2%. I dati su questo tipo di contratti sono in lieve aumento nel 2006 rispetto al 2005 e la tipologia prevalente di clientela è europea, in particolare inglese e tedesca.
Per quanto attiene al fenomeno opposto, ossia clientela italiana che stipula contratti di leasing per unità da diporto con bandiera estera, sono state cinque le società che hanno dichiarato di avere stipulato questo tipo di contratti nel 2005, con una percentuale media del 3,6% sullo stipulato nautico.Nel 2006 le società prevedono un aumento del valore medio a 6,1% che dovrebbe poi diminuire nuovamente nel 2007 a 2,2% . Anche in questo caso i dati del 2006 sono

in netto aumento rispetto alla rilevazione precedente e le bandiere più diffuse sono quella inglese e quella tedesca.
Da sottolineare, l'aumento consistente a partire dal 2005 sia della clientela tedesca che delle imbarcazioni con bandiera tedesca, nazionalità che invece non veniva segnalata nella precedente rilevazione.

Al momento della stipula del contratto, le società di leasing solitamente offrono ai propri clienti servizi aggiuntivi o meglio, in molti casi, sono tenute a svolgere determinate attività per conto della propria clientela; tra queste, sono molto frequenti: la perizia dell'imbarcazione, la nomina di armatore, la registrazione del contratto e la sua autentica. In crescita anche il fenomeno della gestione delle contravvenzioni (fig. 8).

Fig. 8 - I principali servizi/attività effettuate per conto della clientela (in percentuale sul totale delle risposte)



Fonte: *Questionario ASSILEA*

In termini di durata media dei contratti di leasing nautico, le risposte al questionario Assilea sono state coerenti con i risultati delle elaborazioni eBDCR Assilea, che vedono una durata media contrattuale nei primi sette mesi del 2006 di 68 mesi, in leggero aumento rispetto allo stesso periodo del 2005 quando risultava essere pari a 63 mesi.
Nel mercato si stanno diffondendo nuovi tipi di contratti legati al settore della nautica; oltre al leasing di posti barca (che sette società hanno dichiarato di offrire alla clientela) anche il finanziamento di cantieri e/o strumentazione e impiantistica (offerto da sei società di leasing) fino ad arrivare al finanziamento di imbarcazioni usate a privati (offerto da due delle società rispondenti).

Quadro 1 - Il tasso di penetrazione del Leasing nautico

Dai dati forniti dall'UCINA, risulta che il numero delle immatricolazioni è passato da 3.440 del 2004 a 3.539 del 2005 di nuove iscrizioni. Ad esso si è accompagnato un ulteriore incremento del tasso di penetrazione del leasing nel settore dal 86,8% al 95,9% (tab. 3).
Tale percentuale di penetrazione è stata stimata rapportando il numero di contratti stipulati al numero di immatricolazioni, lo scostamento tra le due grandezze è in parte dovuto ai seguenti fenomeni:

- molte imbarcazioni che erano state finanziate in leasing da società estere sono state poi immatricolate in Italia al momento del loro riscatto da parte del cliente;
- esiste comunque una percentuale di imbarcazioni che vengono finanziate in leasing da società che non sono associate ad Assilea ed il cui numero dunque sfugge alle statistiche associative.

Ulteriori riflessioni possono scaturire dalla stima dell'indice di penetrazione del leasing sui volumi della produzione di imbarcazioni (tab. 4), ottenuto rapportando il valore dello stipulato leasing (al netto dell'importo stimato di stipulato leasing su imbarcazioni usate e in costruzione e/o con bandiera estera) alla produzione italiana di imbarcazioni da diporto (al netto delle esportazione ed al lordo delle importazioni).

La correzione che è stato possibile fare con riferimento ai dati del 2005 al procedimento di stima di tale penetrazione (depurando il dato dal leasing su imbarcazioni usate, su imbarcazioni di bandiera estera e in costruzione) porta a stimare una penetrazione effettiva del mercato pari al 74% in termini di valore, rispetto alla stima grezza del 98% che era stato possibile calcolare con riferimento al 2004. L'esistenza di contratti di leasing su imbarcazioni usate, su imbarcazioni di bandiera estera e in costruzione spiega anche perché nel 2006 così come nel 2005 il volume dello stipulato leasing sia risultato superiore ai volumi della nuova produzione italiana.

Tab. 3 - Tasso di penetrazione del leasing sulle immatricolazioni di imbarcazioni da diporto

	2004	2005
numero immatricolazioni	3.440	3.539
numero contratti leasing stipulati	2.987	3.394
Penetrazione del leasing	86,83%	95,90%

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati UCINA*

Tab. 4 - Tasso di penetrazione del leasing sul mercato della nautica da diporto (valori in milioni di euro)

	2004	2005
mercato int. nautica da diporto (UCINA) cantieristica	1.130	1.534
stipulato Assilea	1.263	1.547
- stipulato su unità da diporto usate	152	235
- stipulato su unità da diporto da costruire	n.d.	170
- stipulato su imbarcazioni con bandiera estera	8	6
stipulato leasing su nuova produzione italiana	1.103	1.135
Penetrazione % leasing	**97,6%**	**74,0%**

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati UCINA*

IL LEASING STRUMENTALE

Il comparto del leasing strumentale è, fra tutti, quello che negli anni passati ha maggiormente risentito della dinamica congiunturale negativa, soprattutto in relazione alle difficoltà riscontrate nel comparto manifatturiero.

L'intervento di Prometeia - in apertura dell'incontro a Milano il 23 novembre 2006 fra operatori leasing ed associazioni di categoria del mondo dei "fornitori" di beni strumentali - riportato al capitolo 1 del presente Quaderno, ha consentito di inquadrare le tendenze e prospettive del contesto economico di riferimento. In particolare, dopo la positiva dinamica registrata nel corso del 2006 dal settore manifatturiero, sotto la spinta dalla ripresa delle esportazioni, esistono fondate aspettative per un proseguimento anche nel prossimo biennio della crescita della produzione di tale settore produttivo. Le imprese manifatturiere, inoltre, sempre secondo i dati illustrati da Prometeia, hanno assistito anche nel corso del 2006 al graduale processo di allungamento delle scadenze dell'indebitamento bancario, che in questo comparto ancora presenta una durata media inferiore a quella registrata negli altri comparti produttivi.
Del resto gli stessi dati dell'ultima inchiesta ISAE sugli investimenti in leasing del comparto manifatturiero dimostravano, con riferimento al 2005, una visibile crescita sia degli investimenti che dell'utilizzo del leasing: con una frequenza percentuale di ricorso al leasing pari al 45% dei casi ed un'incidenza in termini assoluti sul volume degli investimenti del comparto pari addirittura al 60% per le imprese con meno di cinquanta dipendenti. Tali percentuali, come vedremo (Quadro 2), salgono ulteriormente se consideriamo i soli investimenti in beni strumentali.

3.1 - I mercati di riferimento

Alla riunione di novembre di Assilea sono intervenuti rappresentanti di otto importanti associazioni di categoria del mondo dei produttori o rivenditori di beni

strumentali, che hanno potuto fornire un quadro quest'anno quanto mai approfondito delle dinamiche dei mercati di riferimento del leasing.
Il settore delle macchine ed apparecchi meccanici è quello che nel 2005 ha conosciuto la migliore dinamica in termini di saldo commerciale, fra i diversi settori italiani. Questo si riflette nella dinamica della produzione di specifiche tipologie di beni strumentali, quali: le macchine ed attrezzature per la ceramica (+11,6%) – la cui dinamica è legata al buon andamento del settore delle costruzioni - le macchine per l'industria grafica, cartaria e affini (+4,5%), le macchine utensili (+4,3%), le macchine per il confezionamento e l'imballaggio (+4,0%). Negativa è stata, invece, la performance negli altri settori rappresentati da Federmacchine, di cui alla tab. 1, con un calo complessivo dei consumi interni pari al 3,9%. Le stime sulla chiusura del 2006 per l'intero settore indicano però un'inversione di tendenza nel 2006, con una ripresa del +6,7% dell'intera produzione.

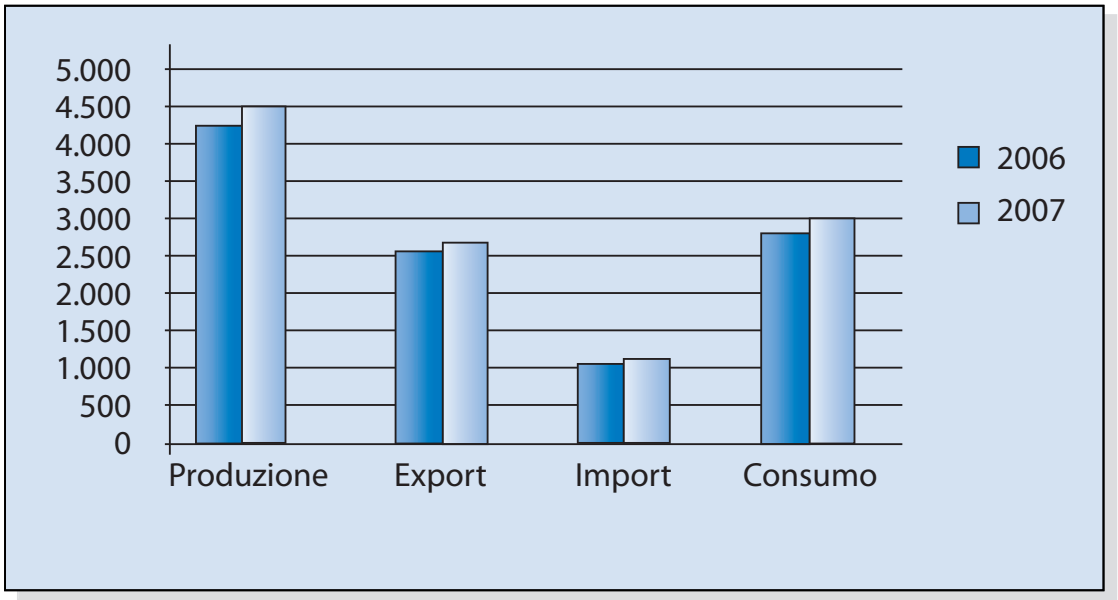
Tab. 1 – Produzione 2005 di beni strumentali destinati allo svolgimento di processi manifatturieri dell'industria e dell'artigianato

	Valore (mln di euro)	Var.% 2005/04
Ucimu (macchine utensili, robot e automazione)	4.309	*4,3*
Assocomaplast (macchine e stampi per materie plastiche e gomma)	3.700	*-4,4*
Ucima (macchine per confezionamento e imballaggio)	3.120	*4,0*
Acimit (macchine per l'industria tessile)	2.532	*-13,0*
Acimac (macchine e attrezzature per ceramica)	1.777	*11,6*
Acimga (macchine per l'industria grafica, cartaria e affini)	1.640	*4,5*
Acimall (macchine per la lavorazione del legno)	1.540	*-3,6*
Gimav (macchine e accessori per il vetro)	1.176	*2,4*
Assomarmomacchine (macchine e attrezzature per la lavorazione delle pietre naturali)	1.120	*-10,0*
Assomac (macchine per calzature, pelletteria e conceria)	488	*-18,7*
Totale Produzione Federmacchine	***21.402***	***-1,2***
Export	*15.069*	*1,0%*
Consegne sul mercato interno	*6.333*	*-6,0%*
Import	*3.566*	*0,2%*
Consumo interno	***9.899***	***-3,9%***

Fonte: *Elaborazioni Assilea su dati Federmacchine*

Le macchine utensili, oltre a rappresentare più dell'80% della produzione di cui ai dati presentati da Federmacchine, incidono per circa il 12% dello stipulato leasing strumentale. Dopo una chiusura del 2005 in positivo, il settore ha visto un andamento crescente sia degli ordini che dell'utilizzo della capacità produttiva nei primi tre trimestri dell'anno. Questo consente di stimare una chiusura del 2006 con una crescita del 9,2% della produzione totale del settore e del 6,9% del consumo interno di macchine utensili (fig. 1). Nel 2007 si prevede un ulteriore incremento della produzione, che arriverà a toccare i 4,5 miliardi di euro sul totale (con un incremento stimato del 5,9% rispetto al 2006) ed i 3 milioni di euro di consumo interno (+5,8% rispetto al 2006).

Fig. 1 - Produzione* di macchine utensili nel 2006 e nel 2007 (valori in milioni di euro)



(*) Previsioni al 23 novembre 2006
***Fonte:** UCIMU - Sistemi per Produrre*

Ad Acimit e Acimall – associazioni dei produttori di macchine per l'industria tessile e per la lavorazione del legno – si riferisce rispettivamente il 12% ed il 7% della produzione totale Federmacchine. Sostanzialmente analogo fra i due settori - intorno al 2% - è il peso delle due specifiche tipologie di macchinari per la lavorazione tessile e del legno sul totale dello stipulato leasing strumentale.

La produzione italiana di macchine per l'industria tessile ha visto una progressiva riduzione, ininterrotta da cinque anni, a partire dal 2000. In questi ultimi anni il mercato interno si è dimezzato, riflettendo la crisi produttiva e finanziaria del settore tessile italiano. La raccolta ordini è diminuita sia in Italia che all'estero. Nel primo semestre 2006 si è però avuto un recupero, con riferimento al comparto estero, mentre continuano ad essere negative le stime sulla dinamica del mercato interno (tab. 2).

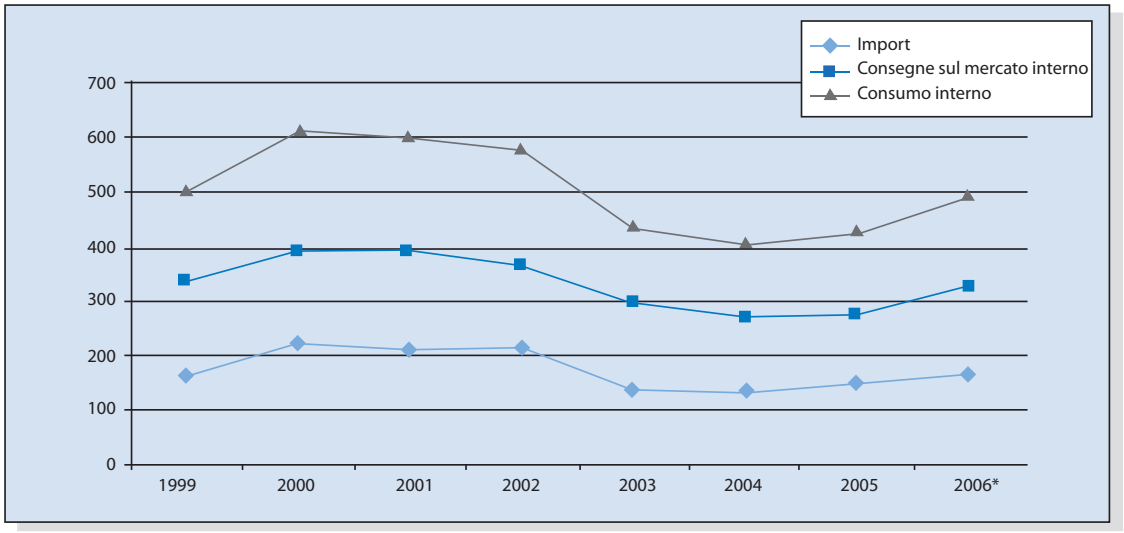
Tab. 2 – Dati sul settore meccanotessile (valori in milioni di euro)

	2005	2006*	Var.%
Produzione	2.532	2.596	2,5
Export	2.000	2.077	3,9
Consegne sul mercato interno	**532**	**519**	**-2,4**
Importazioni	571	573	0,4
Consumo interno	**1.103**	**1.092**	**-1,0**

(*) Previsioni al 23 novembre 2006
Fonte: *Acimit*

Al contrario, il consumo finale interno di macchine per la lavorazione del legno, già a partire dal 2005, ha visto una sensibile ripresa (fig. 2). Le stime di Acimall sulla chiusura del 2006 sono di una produzione totale pari a 1.780 milioni di euro (+15% circa rispetto all'anno precedente), dei quali però solo 329 saranno destinati al mercato interno. Aggiungendo a questi i 165 milioni stimati con riferimento alle importazioni, il consumo interno potrebbe attestarsi ad oltre 490 milioni di euro, con una crescita rispetto al 2005 vicina al 16%.

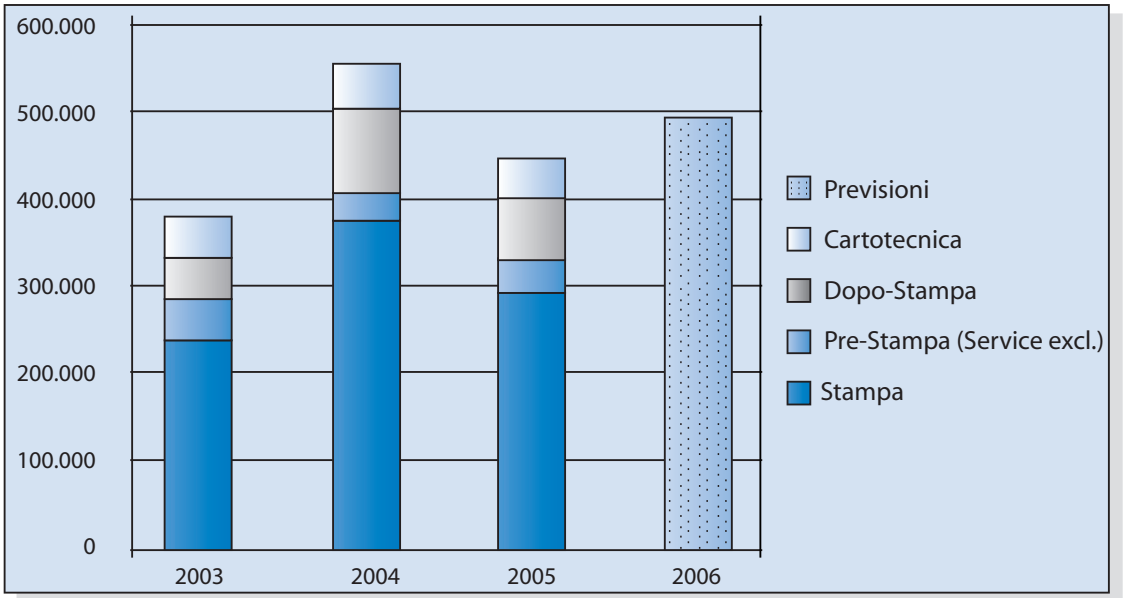
Fig. 2 - Dati sul settore delle macchine per la lavorazione del legno (valori in milioni di euro)



(*) Previsioni al 23 novembre 2006
Fonte: *Acimall*

Mentre gran parte della produzione italiana di macchinari per l'industria grafica, di cui ai dati Federmacchine è rivolta alle esportazioni, i dati forniti dell'ARGI (Associazione dei rappresentanti ufficiali e produttori/distributori in Italia di macchine, sistemi e prodotti per il settore grafico) rappresentano maggiormente l'effettivo mercato italiano delle macchine grafiche, costituito per lo più da macchine d'importazione. A tale tipologia di beni si riferisce circa il 5% del volume di contratti leasing stipulati nel comparto strumentale. I dati presentati dall'ARGI, pur presentando una flessione nel fatturato del settore dal 2004 al 2005 (fig. 3), indicano comunque segnali di una sensibile ripresa nel corso del 2006. In particolare, la riduzione del 2005 è in gran parte ascrivibile alla contrazione, con riferimento allo specifico comparto "stampa", del segmento di macchinari destinati al settore dell'editoria da giornali ("web giornali"); si è assistito, al contrario, ad una ripresa del segmento dell' "off-set a foglio" che è invece rivolto al comparto produttivo tradizionale. Le stime di chiusura del 2006 sono pertanto molto positive, con un incremento del fattura-

Fig. 3 - Il mercato delle macchine da stampa nuove in Italia (valori in migliaia di euro)

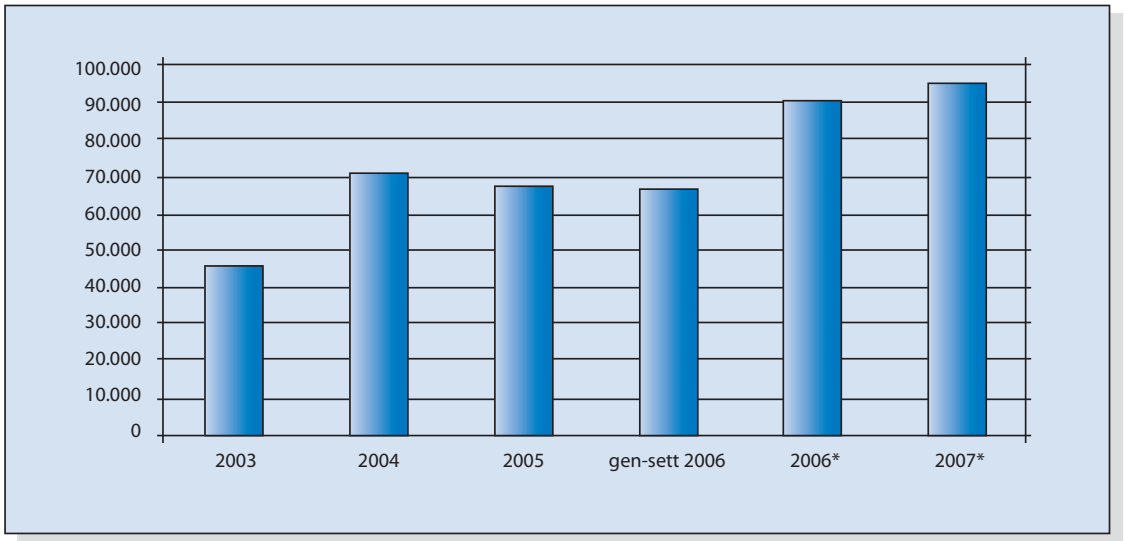


***Fonte**: ARGI, 23 novembre 2006*

to vicino al +10% rispetto all'anno precedente.
I macchinari per l'edilizia civile e stradale unitamente agli apparecchi di sollevamento non targati rappresentano circa il 15% dei beni strumentali di cui ai contratti di leasing stipulati nel 2006. I dati presentati da MAIA fotografano un volume di macchine movimento terra finanziate in leasing che ha superato i 67 milioni di euro nel 2005 e che, sulla base del trend positivo riferito ai primi tre trimestri dell'anno, potrebbe portare a sfiorare i 90 milioni di euro nel 2006 e i 95 milioni di euro nel 2007 (fig. 4). In crescita anche il valore medio per operazione: che è passato da 99.703 nel 2005 a 137.487 mila euro nei primi nove mesi del 2006. I dati Ascomac (Federazione Nazionale Commercio Macchine) confermano un trend positivo in termini di numero di macchine movimento terra vendute. Quest'ultimo ha sfiorato le 20.000 unità nei primi nove mesi del 2006 e, se venisse riconfermato sul totale dell'anno un numero complessivo di

25.000 unità vendute al pari del 2005, ai valori medi stimati da MAIA si può calcolare un mercato complessivo di riferimento di circa 3,4 miliardi di euro per il solo movimento terra. Non a caso, dalle risposte date dalle società di leasing allo specifico questionario d'indagine e previsione 2006, emerge che circa il 47% delle maggiori società operanti nel comparto strumentale si attendono che il comparto dei macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, sia tra quelli con maggiori prospettive di crescita. Indicazioni analoghe sono state registrate con riferimento allo specifico comparto attiguo degli apparecchi di sollevamento non targati (circa il 30% delle risposte).

Fig. 4 - Vendite macchine movimento terra a mezzo leasing (valori in migliaia di euro)

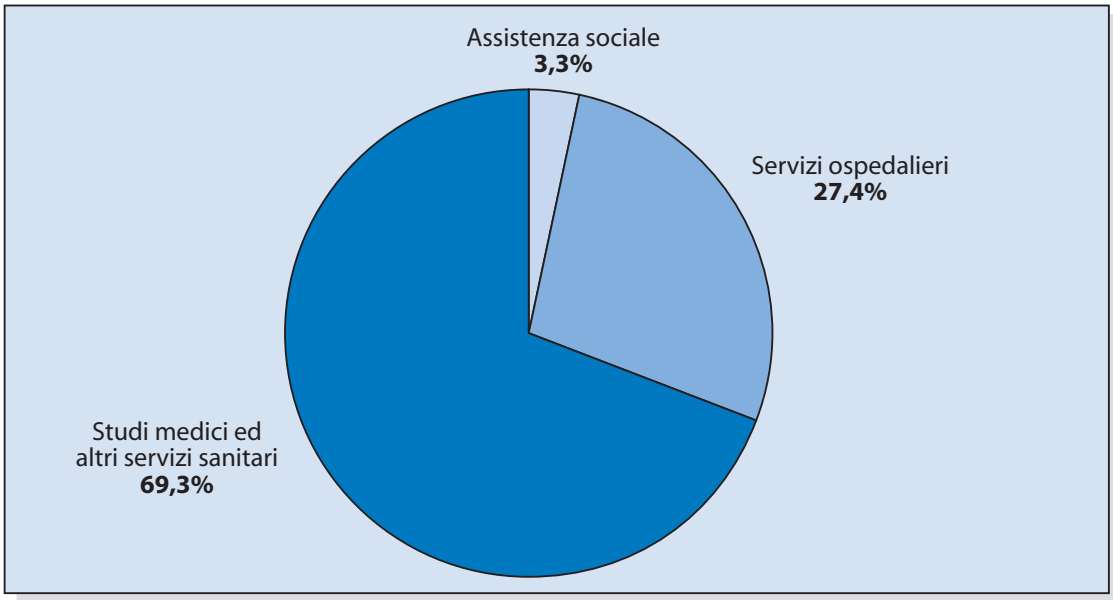


(*) Previsioni al 23 novembre 2006
Dati: *MAIA*

Un ulteriore 3% circa dello stipulato leasing strumentale si riferisce a beni elettromedicali. L'analisi dei dati di fonte BDCR Assilea, sulla base della codifica di settore ATECO dell'Istat consente, in particolare, di stimare che in totale i contratti diretti al settore sanitario (sia pubblico che privato) coprono complessivamente l'1,7% dell'intero stipulato leasing. Oltre il 4,2% dei beni del comparto

strumentale sono diretti a questo settore (3,6% come abbiamo visto è il peso della specifica tipologia degli elettromedicali). Il 69,3% di questi (in termini di volume) sono diretti, in particolare, a studi medici ed altri servizi sanitari, il 27,4% ai servizi ospedalieri, il restante 3,3% al sub-comparto dell'assistenza sociale (fig. 5).

Fig. 5 - Composizione dello stipulato leasing strumentale diretto al settore sanitario



Fonte: *Elaborazioni eBDCR su codifica ATECO dell'Istat*

Pur essendo un comparto di nicchia, il leasing di beni elettromedicali presenta comunque una discreta incidenza sul totale della produzione del settore e buone prospettive di sviluppo in considerazione della dinamica positiva del settore di riferimento. Confrontando, infatti, i dati di stipulato leasing con quelli pubblicati dall'ANIE (Associazione Elettromedicali) risulta ad esempio che tra il 2004 ed il 2005 il consumo interno di beni elettromedicali è cresciuto del 6,3% e oltre il 21% del mercato (in termini di volumi) è stato finanziato in leasing (tab. 3). Inoltre anche per questo comparto (così come abbiamo visto per

quello dei macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale), dalle risposte date dalle società di leasing allo specifico questionario d'indagine e previsione 2006, emerge che circa il 47% delle maggiori società operanti nel comparto strumentale si attendono che il comparto degli elettromedicali sia tra quelli che mostrino le maggiori prospettive di crescita.

Tab. 3 - Penetrazione del leasing nel comparto dei beni elettromedicali (valori in milioni di euro)

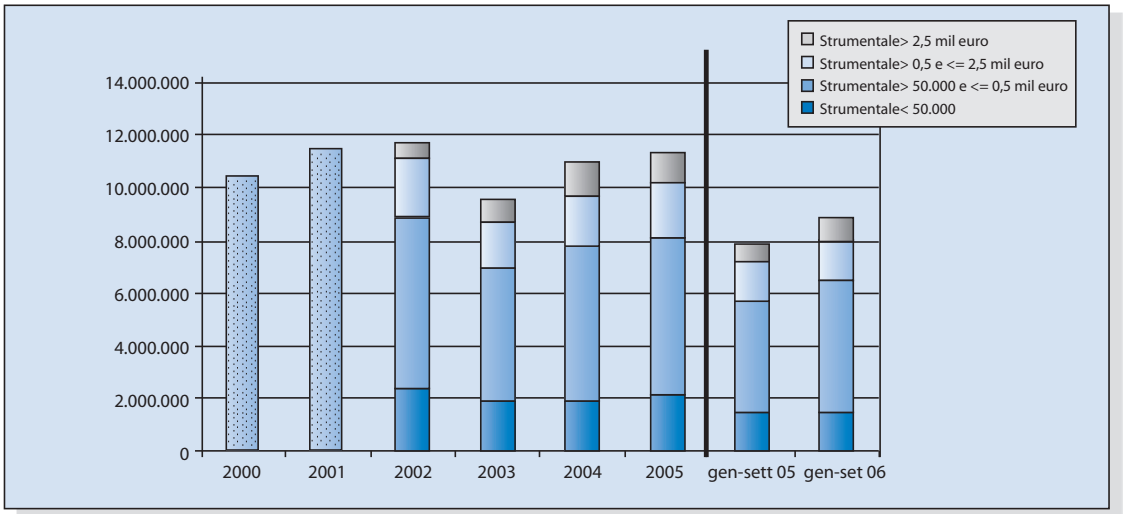
	2004	2005	var. %
Produzione	877	905	3,2
Export	184	190	3,4
Import	362	407	12,2
Consumo interno	**1.055**	**1.121**	**6,3**
Leasing di beni elettromedicali	**232**	**243**	**4,7**
Penetrazione	**22,0%**	**21,7%**	**-**

Fonte: *ANIE e Assilea.*

3.2 - Dinamiche e struttura del comparto Leasing strumentale

Le dinamiche più positive che si sono già registrate nel 2006 in molti dei citati comparti merceologici di riferimento del leasing si sono riflesse nella buona performance del comparto strumentale, che senz'altro ha conosciuto i risultati più brillanti rispetto agli altri comparti tradizionali, paragonabili soltanto a quelli del comparto "di nicchia" del leasing nautico. Il comparto ha dunque visto finalmente una sostanziale ripresa dopo la stasi conosciuta negli ultimi cinque anni (fig. 6).
Tale dinamica è anche in linea con le aspettative espresse a metà anno dagli operatori leasing europei, che prevedevano una crescita del leasing strumentale nel 2006 vicina al 9%, per un volume complessivo che potrebbe sfiorare gli 85 miliardi di euro. A tale crescita, ovviamente, ha contribuito fortemente l'Ita-

Fig. 6 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale (in migliaia di euro)



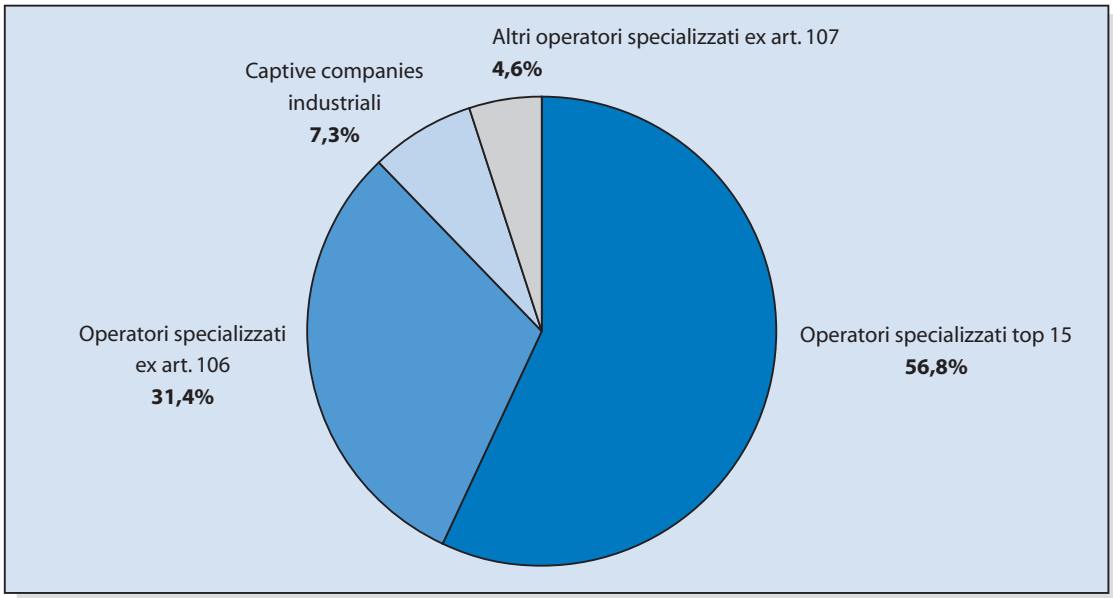
lia che si trova al terzo posto (dopo Regno Unito e Germania) nella classifica dello stipulato leasing strumentale, con un valore complessivo di contratti (stando ai dati 2005) leggermente al di sopra di quello francese.

E' proseguita, coerentemente con quanto già evidenziato nel 2005, la crescita della concentrazione delle operazioni d'importo più elevato (superiore ai 2,5 milioni di euro) fra gli operatori "top 15", che nello specifico segmento stipulano la quasi totalità delle operazioni, mentre, al contrario, si è avvicinato al 20% il peso dello stipulato degli altri I.F. ex art. 107 (diversi dalle "top 15") sulle operazioni di importo più contenuto (fino a 50.000 euro di valore unitario).

E' salito al 6,6% il peso dello stipulato strumentale con contratti privi di opzione di acquisto, per effetto anche della variazione del campione delle società partecipanti nelle statistiche, con una quota di operatori ex art. 106 del T.U.B. che ha raggiunto una percentuale di mercato pari al 31,4% (fig. 7). Le categorie di beni relativamente alle quali più frequentemente vengono stipulati contratti privi di opzione d'acquisto sono, come confermato da circa il 18% delle maggiori società operanti nel comparto strumentale, i macchinari per l'elabora-

zione e la trasmissione dei dati, seguiti (12% delle risposte) dalle attrezzature per ufficio e strutture aziendali.

Fig. 7 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale senza opzione d'acquisto (gen-sett. 2006)



Nella tab. 4 abbiamo riportato lo stipulato di cui alle specifiche tipologie di bene distinte nella eBDCR Assilea, riaggregate poi per categorie omogenee, sull'intero campione di contratti rappresentato in tale banca dati (oltre 80% del totale strumentale di cui alle statistiche Assilea). Con riferimento a tale schema di aggregazione, vediamo che, mentre per i valori medi dell'opzione finale d'acquisto sul costo bene ci troviamo di fronte a percentuali molto basse (rispetto a quelle degli altri comparti di cui ad altri capitoli del presente Quaderno), la percentuale in termini di anticipo contrattuale sul costo bene varia da un minimo del 4,3% per i contratti su beni IT e dell'industria fotografica e cinematografica ad un massimo di 9,5% per le attrezzature e arredi. La durata media contrattuale è compresa tra i 3 ed i 4 anni, a seconda del tipo bene.

Tab. 4 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale per i principali comparti merceologici (gen-sett 2006)

	Numero	Valore	Peso % in termini di valore	Imp. medio	Opzione finale d'acquisto*	Anticipo contrattuale*	Durata media contrattuale*
Edilizia e movimento terra	17.277	1.080.222.296	14,6	62.524	1,0	7,4	44,3
Macchine utensili	6.471	864.642.012	11,7	133.618	1,4	6,0	52,5
Attrezzature e arredi	8.531	573.752.093	7,8	67.255	1,3	9,5	52,2
Altre categorie	5.755	536.172.420	7,3	93.166	1,1	7,3	50,2
Grafica, carta e imballaggio	2.348	535.020.728	7,3	227.862	1,0	7,5	53,8
IT e industria fotog. cinemat.	10.370	404.788.961	5,5	39.035	1,1	4,3	42,2
Elettromedicali	6.913	229.164.329	3,1	33.150	1,1	4,8	48,0
Agricolo, alimentare	2.230	167.615.821	2,3	75.164	1,1	9,2	52,6
Altro bene strumentale (non precisato)	32.679	2.982.528.939	40,4	91.267	1,2	8,9	50,0
Totale generale in BDCR	**92.574**	**7.373.907.599**	**100,0**	**79.654**	**1,2**	**7,8**	**49,5**

** (% costo bene)*

Fonte: *Elaborazioni eBDCR*

Al questionario di analisi e previsione dello stipulato del leasing strumentale hanno partecipato 18 tra le prime Associate attive nel comparto, con una quota di rappresentatività (82,7%) superiore a quella di cui al questionario 2005 (74,7%), al quale avevano partecipato 17 società.
Come nel 2005, così nel 2006, dalle risposte fornite da 16 delle società facenti parte del campione d'indagine (con una quota di mercato pari al 76,2%) emerge che circa il 7% dello stipulato del comparto strumentale riguarda beni usati, con percentuali altamente variabili da società a società ed un'incidenza media per quelle che pongono in essere questa tipologia di operazioni che si attesta intorno all'8% (tab. 5). Fra le tipologie di beni usati più frequentemente concessi in leasing, spiccano i macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, rispetto ai quali oltre il 50% delle società rispondenti dichiarano che almeno il 5% dello stipulato è usato. Seguono, con una percentuale del 30% circa delle risposte, le seguenti categorie di beni: apparecchi di sollevamento non targati, macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini, macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico.

Tab. 5 - Incidenza % dello stipulato leasing strumentale su beni usati

Stipulato beni usati	Media ponderata	Media aritmetica	Min	Max
gen-set 2006	7,1	8,1	0,5	20,0
2006	7,4	8,1	0,8	20,0
2007	7,3	8,9	2,0	20,0

Fonte: *Questionario Assilea*

Particolarmente positive le dinamiche dell'incidenza del leasing "agevolato" sullo stipulato strumentale 2006, soprattutto se comparato con le risultanze del 2005. Grazie infatti all'attività di sensibilizzazione svolta verso le autorità competenti dalla Commissione e dai Referenti regionali Assilea per le agevola-

Tab. 6 - Incidenza % del leasing agevolato sul leasing strumentale

	2005	2006
Legge 240/81 - Artigiancassa	4,2	4,0
Legge 1329/65 - Legge Sabatini	0,3	1,1
Legge 488/92 - Contributi a favore delle imprese industriali, turistiche, comm.li	0,6	1,5
Legge 266/97 * - Incentivi automatici a favore delle PMI	0,3	0,2
Legge 598/94 * - Innovazione tecnologica e tutela ambientale	0,6	1,4
Altre leggi nazionali	1,7	1,0
Altre leggi regionali	2,6	4,3
Altre leggi provinciali	0,6	0,6
Totale agevolato	**9,3**	**14,1**

Fonte: *Questionario Assilea*

zioni, il leasing agevolato è tornato a crescere. L'incidenza media di questa categoria di operazioni è passata dal 9,3% che era stato stimato nel questionario 2005 ad oltre il 14% nel 2006, con prospettive di ulteriore crescita nel 2007. Su tale risultato influiscono, da un lato, la crescita dell'utilizzo delle agevolazioni ex legge "Sabatini", 488/92, 598/91, dall'altro, il maggior ricorso a specifiche altre leggi di agevolazione di carattere regionale (tab. 6).

E' stato deciso di inserire nel questionario 2006 una domanda articolata sulle operazioni di leasing per così dire "innovative" e difficilmente catalogabili nelle classi merceologiche tradizionali. Tali operazioni nei soli primi nove mesi del 2006 sono state 23, per un valore complessivo (ove segnalato) superiore ai 14 milioni di euro. Di queste, ben 12 contratti di rilevante ammontare unitario hanno avuto per oggetto impianti ad energia alternativa (ad es. fotovoltaico, eolico, ecc.) (tab. 7).

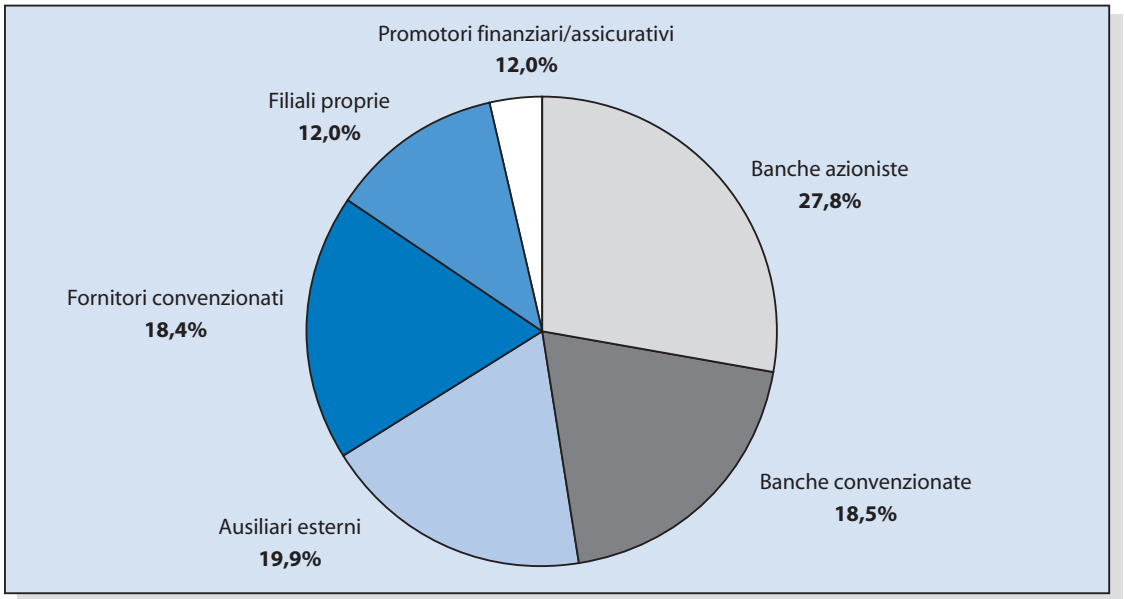
Tab. 7 - Forme di leasing "innovative": operazioni stipulate tra gennaio e settembre 2006

	Numero	Valore Euro/1000
Pellicole/film	2	n.d
Marchi	4	1.350
Impianti ad energia alternativa (ad es. fotovoltaico, eolico, ecc.)	12	12.800
Altro (Arte)	5	124
Totale (0,06 % stipulato delle società del campione)	**23**	**14.274**

***Fonte**: Questionario Assilea*

I risultati relativi alla domanda sulla ripartizione dello stipulato per comparto e sotto-comparto per classe d'importo bene non sono comparabili con quelli di cui alla rilevazione 2005, per effetto di importanti cambiamenti nel campione di rilevazione, con riferimento a questa specifica domanda. A livello generale nell'intero comparto prevale lo stipulato attraverso il canale delle banche azioniste, con un'incidenza del 27,8%; segue il canale degli ausiliari esterni, attraverso il quale viene stipulato quasi il 20% del volume del comparto e i due canali delle banche e dei fornitori convenzionati, il cui peso supera in ambedue i casi il 18% (fig. 8).

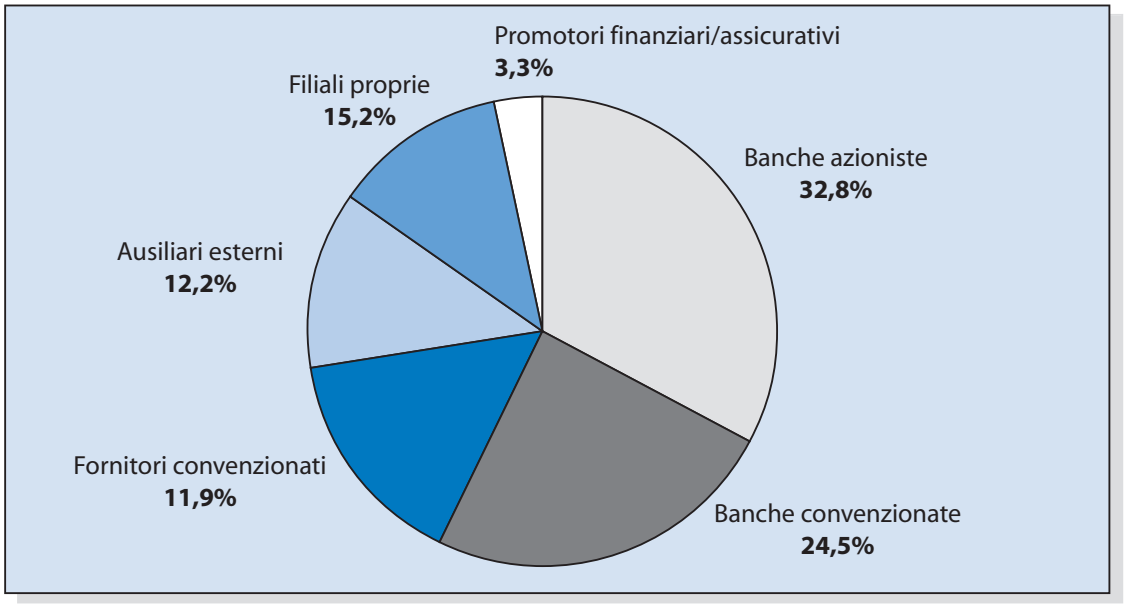
Fig. 8 – Ripartizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita



Fonte: *Questionario Assilea*

Come già rilevato negli anni precedenti, però, la ripartizione dello stipulato per canale di vendita varia notevolmente in funzione delle fasce d'importo bene considerate. Il canale dei fornitori, ad esempio (fig. 9a), raggiunge l'incidenza massima (36,2%) per le operazioni d'importo più contenuto (fino a 50.000 euro), così come pure il canale degli ausiliari esterni (25,3%). Questo secondo canale continua ad essere importante (22,2%) anche con riferimento allo stipulato relativo a contratti di valore intermedio (tra i 50.000 e gli 0,5 milioni di euro), seppure già per questa categoria di operazioni il canale bancario (banca azioniste: 29,5%; banche convenzionate: 17,7%) si rivela il canale prevalente (fig. 9b). Nelle operazioni d'importo più elevato (superiore a 0,5 milioni di euro), il 32,8% dello stipulato proviene dalle banche azioniste, il 24,5% dalle banche convenzionate ed un ulteriore 15,2% proviene dalle filiali proprie delle società di leasing (fig.9c).

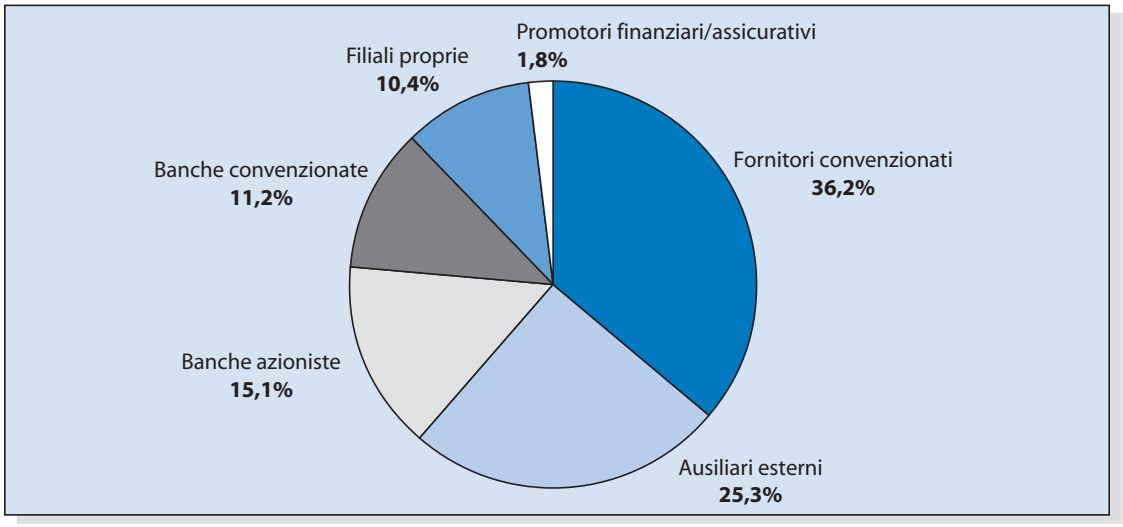
Fig. 9a - Ripartizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (operazioni d'importo <= 50.000 euro)



***Fonte**: Questionario Assilea*

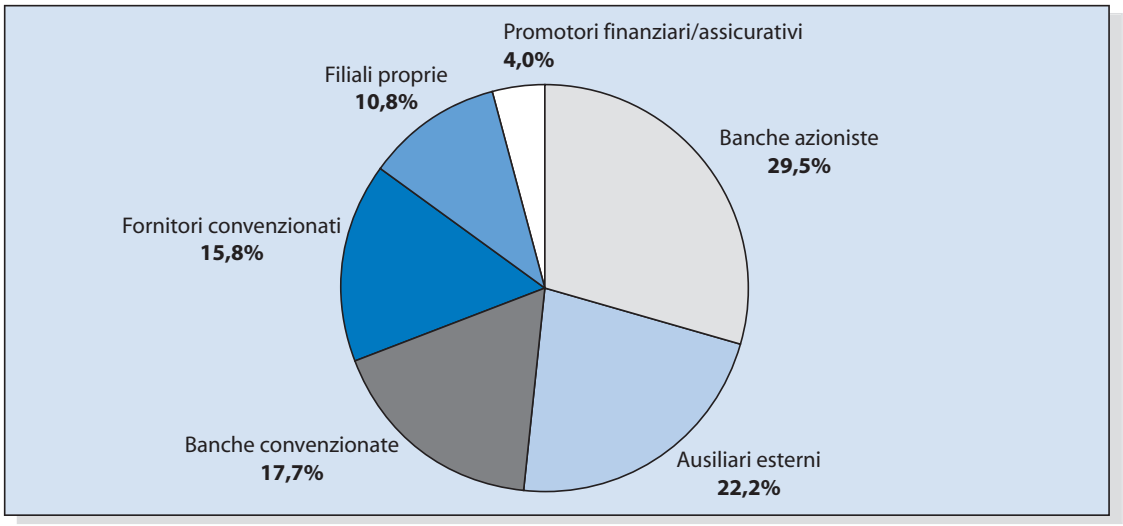
Come nell'anno precedente, è stata posta agli operatori una specifica domanda sul ruolo dei fornitori nell'offerta del leasing. Le indicazioni che sono emerse sono diverse a seconda presumibilmente dell'interesse per il canale da parte delle società rispondenti. A fronte di un 50% di società rispondenti che hanno dichiarato una stazionarietà del peso e dell'interesse dei fornitori nei confronti del leasing strumentale, rimane una percentuale molto elevata (43,8%) di rispondenti che al contrario dichiarano una tendenza all'aumento di questo canale. Molto contenuta (6,2%) è invece la percentuale di coloro che osservano una diminuzione di tale fenomeno. Se, da un lato, le società captive possono ovviamente sostituirsi al fornitore e talvolta – come segnalano alcune Associate - i fornitori non amano intromettersi nei rapporti tra società di leasing e clienti, il prodotto leasing è un prodotto di sicuro interesse ed in grado di rispondere

Fig. 9b - Ripartizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (operazioni d'importo > 50.000 euro e <= 0,5 milioni di euro)



Fonte: *Questionario Assilea*

Fig. 9c - Ripartizione stipulato leasing strumentale per canale di vendita (operazioni d'importo > 0,5 milioni di euro)



Fonte: *Questionario Assilea*

alle esigenze dei fornitori, così come testimonia del resto anche l'ampia partecipazione agli incontri di previsione da parte dei rappresentanti delle rispettive associazioni di categoria. In particolare, come è stato indicato nel questionario d'indagine, i concessionari-dealers di maggiori dimensioni attraverso una collaborazione commerciale con una società di leasing sono in grado di offrire un servizio completo alla clientela che permette loro di agire su diverse leve commerciali (ad es. promozione di campagne a tassi agevolati) al fine di mantenere o incrementare la propria clientela nonché di aumentare le fonti di redditività del proprio business attraverso i ristorni provvisionali. Inoltre, per i fornitori di qualsivoglia dimensione, il leasing ha il vantaggio di offrire rapidità nel servizio alla clientela ed un pagamento immediato del bene acquistato. E' stato inoltre osservato che, se le società di leasing fossero preparate ad affiancare i distributori internazionali potrebbero guadagnarsi buone fette di mercato su questo canale.

Quadro 2 - Il tasso di penetrazione del Leasing strumentale

Il leasing viene utilizzato per finanziare circa il 9% degli investimenti in beni strumentali, di cui ai dati Istat. Tale incidenza è ovviamente al lordo del leasing su beni strumentali usati, non compresi nell'aggregato Istat, che si riferisce esclusivamente a beni di nuova produzione. E' un'incidenza ancora limitata, se confrontata con quella riferita ad altri comparti (quali l'immobiliare da costruire e l'auto) e questo potrebbe dimostrare la presenza di un mercato potenziale ancora elevato in tale comparto.
Il leasing strumentale è molto diffuso nello specifico segmento delle imprese manifatturiere. Dai risultati dell'indagine ISAE, risulta infatti che nel 2005 il 63% di tali imprese ha finanziato in leasing i propri investimenti in macchine ed attrezzature per la produzione. Tale percentuale sale al 75% per le imprese con un numero di addetti compreso tra i 50 ed i 250 (fig. 10). Una percentuale di ricorso al leasing pari rispettivamente al 15% e 25% si riscontra inoltre nelle imprese con più di 250 addetti per il finanziamento di beni strumentali a più rapida obsolescenza, e cioè: impianti e/o attrezzature per elaborazione dati, impianti e/o attrezzature automazione ufficio.

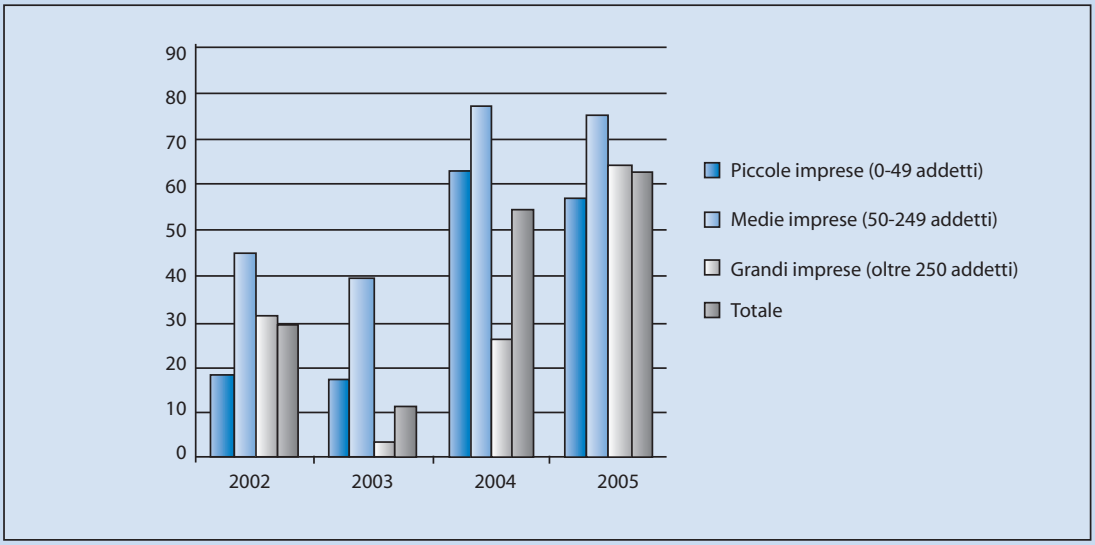
Tab. 8 - Il tasso di penetrazione del leasing strumentale sui finanziamenti in macchine, attrezzature e prodotti vari (in mln di euro)

	2002	2003	2004	2005	Gen-Giu 2006	Gen-sett 2006
Investimenti in beni strumentali (ml)	122.063	120.416	127.424	127.959	66.369	100.320
Var.% sul periodo corrisp. dell'anno precedente	*1,3*	*-1,3*	*5,8*	*0,4*	*4,9*	*4,6*
Stipulato leasing strumentale (ml)*	11.690	9.575	11.026	11.356	6.173	8.888
Var.% sul periodo corrisp. dell'anno precedente	*1,2*	*-18,1*	*15,2*	*3,0*	*14,0*	*11,4*
Penetrazione % del leasing strumentale	***9,6***	***8,0***	***8,7***	***8,9***	***9,3***	***8,9***

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

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati Istat*

Fig. 10 - Percentuale di società manifatturiere che hanno utilizzato il leasing per finanziare investimenti in macchine ed attrezzature



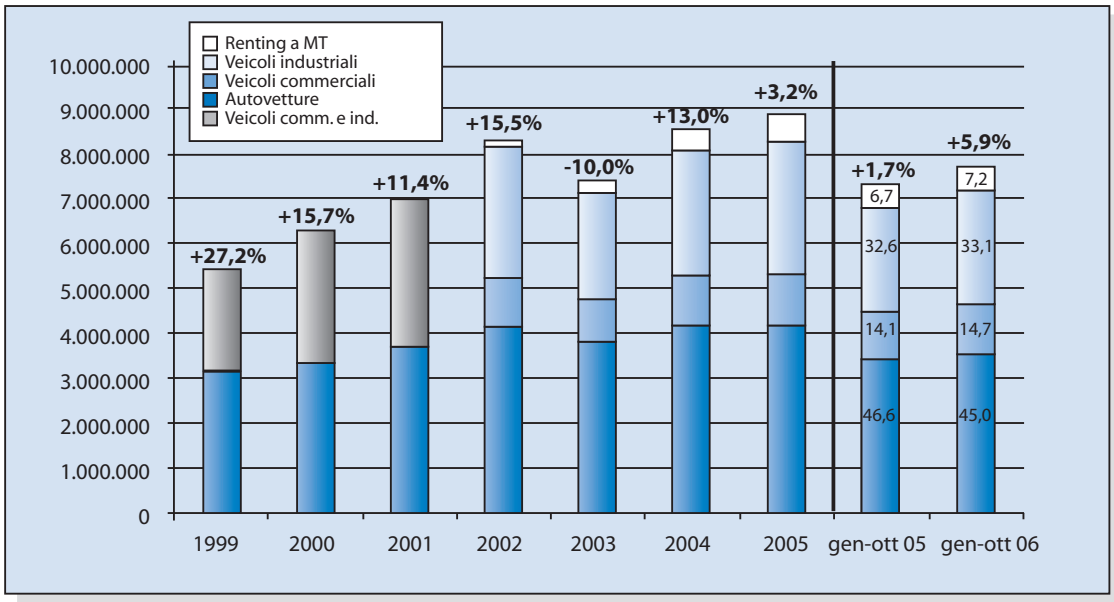
Fonte: *ISAE*

IL LEASING AUTO

4.1 - Dinamiche e struttura del comparto Leasing auto in Italia

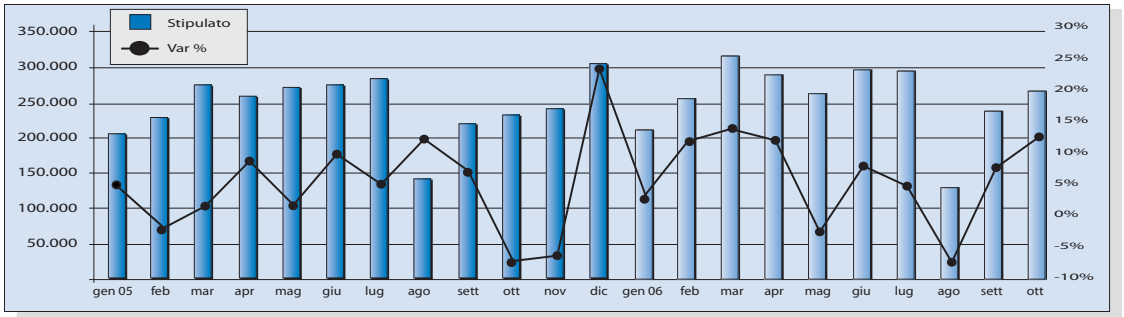
Il mercato Leasing auto delle associate Assilea nel 2006 (fig. 2) ha rilevato una crescita del 5,9% nel periodo gennaio-ottobre 2006 rispetto ai primi 10 mesi del 2005, con un andamento lievemente negativo in termini di numero dei contratti stipulati (-0,95%).

Fig. 2 - Andamento dello stipulato leasing auto in Italia (valori in migliaia di euro)



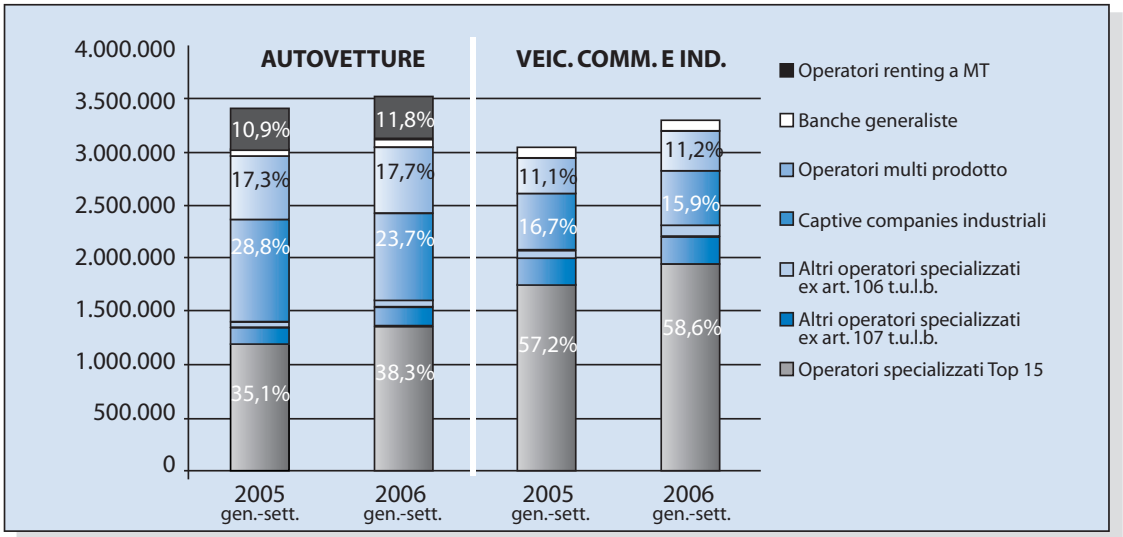
Andando ad analizzare gli specifici sotto-comparti, in particolare, si è registrata una crescita di appena il 2,3% leasing di autovetture, con una dinamica particolarmente negativa del leasing di autovetture con opzione maggiore del 10% che rappresentano oltre la metà del comparto e che hanno registrato una flessione vicina al 10% in termini di numero di contratti e vicina all'1% in termini di valore. La quota del leasing di autovetture (45%) sul totale del comparto auto, oltre a risultare in calo di 1,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente, è nettamente al di sotto della media europea (di cui al Quadro 3). Sono risultate, invece, molto positive le dinamiche riferite ai veicoli commerciali (+10,9%, in termini di valore, con il brillante risultato di quelli con opzione maggiore del 10% con +19,6%), quelle dei veicoli industriali (+7,4%, anche in questo caso con un incremento considerevole sul fronte dei veicoli con opzione maggiore del 10% che hanno registrato un aumento del +23,5%) e del Renting a ML/T (+12,37%).
Con riferimento al leasing dei veicoli industriali, dopo mesi di crescita sostenuta, si è registrata una flessione dello stipulato a maggio del 2006, in corrispondenza di un rallentamento delle immatricolazioni in corrispondenza dell'entrata in vigore della nuova regolamentazione sul Tachigrafo Digitale. Tale normativa internazionale impone sui nuovi veicoli industriali un controllo automatico, più puntuale e non eludibile, attraverso la strumentazione del mezzo, sulla sicurezza di guida dei veicoli pesanti (fig. 3). L'introduzione di ta-

Fig. 3 - Dinamica dello stipulato leasing di veicoli industriali (valori in milioni di euro e variazioni % sul mese corrispondente dell'anno precedente)



li norme ha di fatto creato un effetto di anticipazione delle decisioni di investimento su questo tipo di veicoli, nei mesi immediatamente precedenti a maggio 2006. Lo stipulato leasing dei mesi di febbraio, marzo e aprile 2006 ha registrato infatti rispettivamente un +12,8%, +14,5% e +12,4% rispetto agli stessi mesi del 2005, mentre si è registrata una flessione del 2,3% a maggio del 2006 rispetto all'anno precedente. Il comparto ha tutttavia recuperato nei mesi successivi confermando, come abbiamo visto, una performance positiva nei primi dieci mesi dell'anno.
Analizzando lo stipulato Assilea dei primi nove mesi del 2006 per natura ed attività prevalente delle società di leasing che lo hanno generato (fig. 5), si nota in particolare, nello specifico comparto delle autovetture, il calo della quota di mercato degli operatori captive, in diminuzione di circa cinque punti percentuali rispetto al 28,8% del 2005, a fronte di una crescita di tre punti percentuali della quota di mercato delle 15 società di leasing nelle classifiche generali dello stipulato (la cui quota di mercato supera il 38%) ed un lieve incremento del peso sia delle società di renting a medio-lungo termine, sia degli operatori multiprodotto. Si conferma, inoltre, il peso predominante degli operatori specializzati top 15 nel comparto dei veicoli commerciali e industriali. La quota di

Fig. 5 - Stipulato per natura ed attività prevalente (val. in migliaia di euro)



mercato di questi operatori, infatti, è passata dal 57,2% del 2005 al 58,6% del 2006, in aumento rispetto alla quota detenuta dalle società captive, che è ulteriormente diminuita, passando dal 16,7% al 15,9%. Esaminando i dati sui settori di clientela del leasing auto tramite le elaborazioni eBDCR, emerge innanzitutto come, all'aumentare della dimensione del veicolo cresce la concentrazione dello stipulato su di una minore varietà di settori di clientela. Con riferimento allo stipulato leasing di autovetture, il settore di attività prevalente della clientela leasing è quello delle costruzioni, con un'incidenza comunque contenuta sul totale (12,8%). Importante in questo comparto è il peso dei pri-

Tab. 5a - Ripartizione dello stipulato leasing 2005 di autovetture per settore di clientela

	% NUMERO	% VALORE
COSTRUZIONI	12,7%	12,8%
SERVIZI ALLE IMPRESE	10,2%	9,8%
INTERMEDIARI DEL COMMERCIO	9,4%	8,7%
PRIVATI CONSUMATORI	8,2%	8,7%
TRASPORTI MERCI INTERNI	5,1%	7,1%
COMMERCIO ALL'INGROSSO	7,1%	7,1%
COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PRODOTTI FARMACEUTICI, DI COSMETICI, DI ALTRI PRODOTTI IN ESERCIZI SPECIALIZZATI E RIPARAZIONI AD USO DOMESTICO	4,3%	4,1%
ATTIVITA' AUSILIARIE DELL'INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA	3,3%	3,1%
NOLEGGIO DI MACCHINARI E ATTREZZATURE E DI BENI PER USO PERSONALE E DOMESTICO	3,4%	2,5%
STUDI MEDICI E ALTRI SERVIZI SANITARI	2,4%	2,4%
ALTRI PRODOTTI METALLICI ESCLUSI GLI ELEMENTI ASSEMBLATI PER FERROVIE	2,1%	2,1%
ATTIVITA' IMMOBILIARI	1,8%	2,4%
COMMERCIO MEZZI TRASPORTO, CARBURANTI E RIPARAZIONI	2,0%	1,9%
MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	2,1%	1,9%
RISTORANTI ED ALTRI PUBBLICI ESERCIZI	1,8%	1,7%
Altri Settori	24,1%	24,1%
TOTALE	100,0%	100,0%

***Fonte**: nuove elaborazioni Assilea su dati eBDCR su codifica ATECO dell'Istat*

vati consumatori (soggetti privi di partita IVA e con codice fiscale alfanumerico) verso i quali è rivolto quasi il 9% dello stipulato (tab. 5a).
Nel comparto dei veicoli commerciali "leggeri," oltre un quarto dello stipulato si rivolge a clientela attiva nel settore delle costruzioni (tab. 5b). Segue un 20% di stipulato con clientela che opera nel settore del trasporto merci. I settori del commercio all'ingrosso ed al dettaglio pesano per un ulteriore 13,3%. Alla clientela attiva nel settore del trasporto merci è diretto ben il 48% dello stipulato leasing di veicoli industriali (tab. 5c); un ulteriore 17% è invece diretto alla clientela attiva nel settore delle costruzioni.

Tab. 5b - Ripartizione dello stipulato leasing 2005 di veicoli commerciali < 3,5 t. per settore di clientela

	% NUMERO	% VALORE
COSTRUZIONI	30,1%	26,5%
TRASPORTI MERCI INTERNI	13,1%	20,0%
COMMERCIO ALL'INGROSSO	9,6%	9,0%
COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PRODOTTI FARMACEUTICI, DI COSMETICI, DI ALTRI PRODOTTI IN ESERCIZI SPECIALIZZATI E RIPARAZIONI AD USO DOMESTICO	4,8%	4,3%
SERVIZI ALLE IMPRESE	3,7%	3,3%
ALTRI PRODOTTI METALLICI ESCLUSI GLI ELEMENTI ASSEMBLATI PER FERROVIE	2,7%	2,4%
MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	3,2%	2,4%
NOLEGGIO DI MACCHINARI E ATTREZZATURE SENZA OPERATORE E DI BENI PER USO PERSONALE E DOMESTICO	2,1%	2,2%
SMALTIMENTO RIFIUTI	1,1%	2,2%
ELEMENTI DA COSTRUZIONE, CISTERNE, CALDAIE, GENERATORI DI VAPORE IN METALLO	1,9%	1,6%
TRASPORTO PASSEGGERI INTERNI	0,8%	1,5%
ATTIVITA' AUSILIARIE DEI TRASPORTI	1,3%	1,5%
Altri Settori	25,6%	23,1%
TOTALE	**100,0%**	**100,0%**

Fonte: *nuove elaborazioni Assilea su dati eBDCR con codifica ATECO dell'Istat*

Tab. 5c - Ripartizione dello stipulato leasing 2005 di veicoli industriali per settore di clientela

	% NUMERO	% VALORE
TRASPORTI MERCI INTERNI	40,4%	48,0%
COSTRUZIONI	20,7%	17,0%
COMMERCIO ALL'INGROSSO	6,4%	5,6%
TRASPORTO PASSEGGERI INTERNI	1,4%	4,0%
SMALTIMENTO RIFIUTI	2,4%	3,2%
CALCE, CEMENTO E GESSO E LORO MANUFATTI	1,2%	2,0%
ATTIVITA' AUSILIARIE DEI TRASPORTI	2,0%	1,8%
COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PRODOTTI FARMACEUTICI, DI COSMETICI, DI ALTRI PRODOTTI IN ESERCIZI SPECIALIZZATI E RIPARAZIONI AD USO DOMESTICO	2,5%	1,7%
NOLEGGIO DI MACCHINARI E ATTREZZATURE SENZA OPERATORE E DI BENI PER USO PERSONALE E DOMESTICO	1,7%	1,4%
SERVIZI ALLE IMPRESE	1,8%	1,1%
ESTRAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI	0,7%	1,1%
ALTRI PRODOTTI METALLICI ESCLUSI GLI ELEMENTI ASSEMBLATI PER FERROVIE	1,4%	0,8%
Altri Settori	17,3%	12,1%
TOTALE	**100,0%**	**100,0%**

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati eBDCR con codifica ATECO dell'Istat*

Similmente a quanto era stato fatto con riferimento al 2004, integrando i dati ACI sulla ripartizione delle immatricolazioni tra privati e società, con quelli di fonte Aniasa sul noleggio a breve e lungo termine e quelli di fonte Assofin sul credito al consumo, è stato possibile stimare la ripartizione delle immatricolazioni per modalità di acquisizione.
Escludendo dall'analisi un 5% circa di autovetture destinate al noleggio a breve termine, le immatricolazioni 2005 di autovetture a privati (soggetti con codice fiscale alfanumerico), che rappresentano l'80,1% del totale, sono perlopiù costituite da acquisizioni tramite finanziamenti rateali (76,5,1%) seguite dalla modalità acquisto diretto (20,5%) e dal leasing (3%) (tab. 6).

Il peso del leasing è nettamente più alto se si considerano le autovetture immatricolate da società, in questo caso il leasing rappresenta la modalità utilizzata nel 18,7% dei casi, in aumento di 1,2% rispetto al 2004. In questo segmento, tuttavia, si osserva un rilevante fenomeno di sostituzione della modalità acquisto diretta che, pur rimanendo la prevalente, scende dal 51,7% del 2004 al 44,1% del 2005 in favore del noleggio a LT che aumenta la propria quota dal 30,7% del 2004 al 37,3% del 2005.
Nel caso dei veicoli diversi dalle autovetture, tra i privati, che rappresentano il 71,4% del totale immatricolazioni, anche nel 2005 l'acquisto diretto è risul-

Tab. 6 - Modalità di acquisizione autovetture

AUTOVETTURE	Numero	Ripartizione %
PRIVATI*		
finanziamenti rateali**	1.456.418	76,5%
acquisto diretto	390.212	20,5%
Leasing	57.375	3,0%
Totale private*	**1.904.005**	**100,0%**
SOCIETA'		
noleggio a lungo termine	132.170	37,3%
acquisto diretto	156.184	44,1%
Leasing	66.111	18,7%
Totale società	**354.465**	**100,0%**
Noleggio a breve termine	112.277	
Totale immatricolazioni	**2.370.747**	

(*) Si indicano con la dizione "privati" i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari.
(**) Il dato è relativo sia ai finanziamenti finalizzati all'acquisto di autovetture erogati tramite il canale dei dealer che ai prestiti diretti aventi la stessa destinazione (stima Assofin).

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati ACI, Aniasa e Assofin*

tato la modalità di acquisizione più diffusa (56,0%), seguito dai finanziamenti rateali al 39,4% e dal leasing al 4,7% (tab. 7). Le immatricolazioni di veicoli diversi da autovetture in capo a società – escludendo anche in questo caso dall'analisi la parte di immatricolazioni destinate al noleggio a breve termine - hanno rappresentato nel 2005 il 28% del totale di tale tipologia di veicoli, con una crescita di 4 punti percentuali rispetto al 2004. La loro acquisizione è avvenuta per il 57,6% con acquisto diretto, per il 30,6% tramite leasing - in aumento di un punto percentuale rispetto al 2004 - e tramite noleggio a LT per l'11,7%.

Tab. 7 - Modalità di acquisizione di veicoli diversi dalle autovetture (motocicli compresi)

AUTOVETTURE	Numero	Ripartizione %
PRIVATI*		
finanziamenti rateali	201.696	39,4%
acquisto diretto	286.627	56,0%
Leasing	23.869	4,7%
Totale private*	**512.192**	**100,0%**
SOCIETA'		
noleggio a lungo termine	23.590	11,7%
acquisto diretto	115.800	57,6%
Leasing	61.596	30,6%
Totale società	**200.986**	**100,0%**
Noleggio a breve termine	4.405	
Totale immatricolazioni	**717.583**	

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

***Fonte:** elaborazioni Assilea su dati ACI, Aniasa e Assofin*

L'osservatorio Arval analizza le decisioni in merito alla scelta sul finanziamento dell'auto aziendale distinguendo diversi segmenti di clientela, in funzione della dimensione (in termini di numero di addetti) delle imprese che ne fanno uso. Anche quest'anno, come lo scorso anno, l'analisi è stata condotta su un campione di circa 400 imprese.

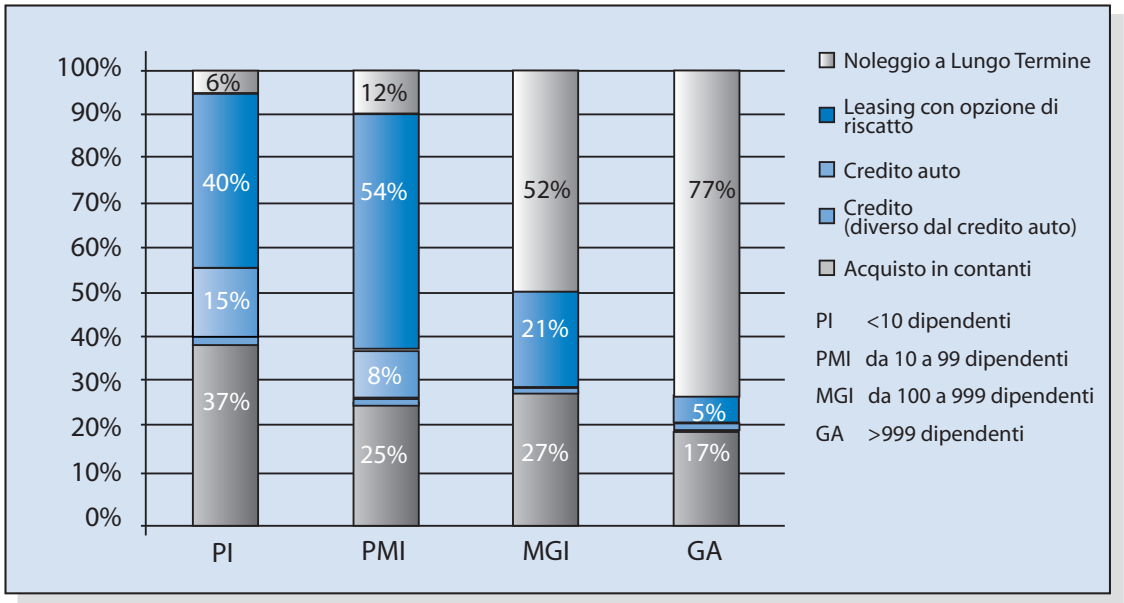
Il segmento delle imprese con meno di 10 dipendenti (PI) – che costituisce circa il 97% delle imprese italiane e delle quali circa il 39% fa uso di veicoli aziendali (fig. 6) - pur in presenza di una crescita di cinque punti percentuali del noleggio a lungo termine (dall'1% del 2004 al 6% del 2005), continua preferire il leasing (il cui peso è cresciuto dal 35% nel 2004 e 40% nel 2005), seguito dalle altre forme di credito (il cui peso però è sceso dal 39% nel 2004 al 17% nel 2005), nonché dall'acquisto in contanti (passato dal 25% del 2004 al 37% del 2005).

Ricordiamo che, con riferimento alla rilevazione 2004, le imprese con un numero di dipendenti compresi tra 10 e 999 dichiaravano ancora una netta prevalenza dell'utilizzo del leasing con opzione di riscatto (44%), seguito dall'acquisto per contanti (26%), dal credito classico (18%) e dal noleggio a lungo termine, la cui incidenza in questo segmento saliva al 12%. Nei dati riferiti al 2005, tale segmento è stato scomposto in due sotto gruppi: quello delle imprese medio-piccole (PMI), con un numero di addetti da 10 a 99, – che rappresenta circa il 3% del tessuto produttivo italiano, con un'incidenza del ricorso all'auto aziendale pari al 66% dei casi - e quello delle imprese medio-grandi (MGI), con un numero di addetti da 100 a 999, – che rappresenta lo 0,1% delle imprese, l'88% delle quali utilizza auto aziendali. Il leasing con opzione finale d'acquisto risulta la forma di finanziamento preponderante (54%) nel segmento di imprese medio-piccole, dove il noleggio a lungo termine viene scelto solo dal 12% degli operatori. Al contrario, il segmento delle imprese medio-grandi sceglie, nel 52% dei casi, il noleggio a lungo termine e solo nel 21% dei casi il leasing.

Risulta, infine, confermata e rafforzata la predominanza del noleggio a lungo termine nelle imprese con almeno mille addetti (GA). Queste, pur rappresentano solo lo 0,01% del sistema imprenditoriale italiano, rivestono un ruolo di

tutto rilievo per il loro frequente utilizzo (95% delle società del campione) di auto aziendali ed il 77% di tali imprese (75% era la percentuale riferita al 2004) ricorre al noleggio a lungo termine.

Fig. 6 - Metodologie d'acquisizione dell'auto aziendale



Fonte: *Osservatorio ARVAL*

Analizzando l'incidenza del leasing sul totale circolante auto a fine 2005 si ha un peso del leasing pari al 1,1%, rispetto al 0,9% di quelle in Noleggio a LT (tab. 8). Il 2005 ha rappresentato, invece, per quanto attiene al peso sulle immatricolazioni di autovetture l'anno del sorpasso del noleggio a LT sul Leasing (5,8% contro il 5,2% del leasing) (tab. 9).
La penetrazione del leasing suddiviso per marca di fabbricazione del veicolo è stata nel 2005 (tab. 10) pari al 10,5% per le auto di fabbricazione tedesca, in ribasso di circa un punto e mezzo rispetto al 2004, e del 14,5% per le auto di fabbricazione inglese che hanno visto un rialzo di oltre 5 punti.

Tab. 8 - Leasing e NLT: incidenza su circolante

	2005	% su Tot.
Autovetture in Leasing in circolazione a fine anno	403.194	1,1%
Parco medio delle Autovetture in NLT	339.432	0,9%
Parco circolante Autovetture	37.416.232	100,0%

Fonte: *dati ACI di maggio 2006 (per leasing e circolante) e dati ANIASA per il NLT*

Tab. 9 - Leasing e NLT: incidenza su immatricolazioni

	2005	% su Tot.	2004	% su Tot.
Immatricolazioni di Autovetture in Leasing	123.486	5,2%	123.258	5,3%
Immatricolazioni di Autovetture in NLT (Assilea + Aniasa)	138.652	5,8%	114.803	4,9%
Immatricolazioni Autovetture	2.370.747	100,0%	2.321.041	100,0%

Fonte: *dati ACI di maggio 2006 (per leasing e immatricolazioni) e dati ANIASA per il NLT*

Le auto italiane hanno una penetrazione relativamente bassa pari al 1,8%. Gli indici di penetrazione qui presentati sono ovviamente più alti se si considerano solo le immatricolazioni a società: in particolare le auto tedesche hanno avuto una penetrazione del 24,1% nel 2005, le inglesi del 24,4%, le auto italiane sono invece stabili al 5,1%.
Confrontando i dati sulle marche più importanti (in termini di peso sul totale delle operazioni) nel noleggio a lungo termine e nel leasing (tab. 11 e tab. 12), si nota, innanzitutto, che il noleggio a lungo termine si concentra su un minore

Tab. 10 - La penetrazione del leasing per marca (nazionalità)

Marca (tra parentesi il numero di marche comprese nell'aggregazione)	Penetrazione % Leasing					
	sul totale		su privati*		su società	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Auto di fabbricazione italiana (8)	1,7	1,8	0,7	0,8	5,2	5,1
Auto di fabbricazione tedesca (9)	11,9	10,5	8,1	6,4	23,8	24,1
Auto di fabbricazione francese (3)	2,3	2,2	1,2	1,0	7,6	8,4
Auto di fabbricazione giapponese (10)	3,5	2,4	1,7	0,6	16,3	15,1
Auto di fabbricazione americana (5)	3,8	2,7	1,9	1,2	11,8	8,7
Auto di fabbricazione sudcoreana (4)	2,3	4,2	1,2	2,7	11,3	19,9
Auto di fabbricazione inglese (11)	9,3	14,5	6,4	11,9	19,9	24,4
Altre marche (4 + non classificate)	11,5	20,0	7,1	18,6	25,1	23,1
TOTALE	**5,3**	**5,2**	**3,2**	**3,1**	**13,6**	**14,2**

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

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati ACI*

numero di marche auto rispetto a quanto avviene nel leasing. La marca Fiat, che rappresenta oltre il 20% delle immatricolazioni totali pesa addirittura per il 32% negli ordinativi per il noleggio a lungo termine, seguita da un 11% della Ford, che tuttavia presenta una quota sulle immatricolazioni complessive più

contenuta (7%). Le prime otto marche di auto in termini di incidenza sugli ordini di noleggio a lungo termine rappresentano complessivamente l'80% di tali ordini, rispetto ad una percentuale pari al 66% calcolata con riferimento alle prime otto marche di autovetture per incidenza sulle immatricolazioni leasing. Per sfiorare una incidenza dell'80% sul totale delle immatricolazioni leasing, bisogna considerare almeno 15 diverse marche di autovetture.

Tab. 11 - Leasing (ACI-Assilea) per marca (80% immatric./ordini)

	LEASING	Quota % su immatricolazioni di autovetture in leasing	Quota % su immatricolazioni totali
1	BMW	19%	3%
2	MERCEDES	18%	4%
3	AUDI	10%	3%
4	VOLKSWAGEN	6%	6%
5	FIAT	5%	20%
6	VOLVO	4%	1%
7	RENAULT	3%	6%
8	PEUGEOT	2%	4%
9	PORSCHE	2%	0%
10	TOYOTA	2%	5%
11	CITROEN	2%	5%
12	SSANGYONG	2%	0%
13	MINI	2%	1%
14	ALFA ROMEO	2%	3%
15	SMART	2%	2%

Fonte: *elaborazione Assilea su dati ACI*

Tab. 12 - NLT (ANIASA) per marca (80% immatric./ordini)

	NOLEGGIO A LUNGO TERMINE	Quota % su ordini NLT	Quota % su immatricolazioni totali
1	FIAT	32%	20%
2	FORD	11%	7%
3	AUDI	7%	3%
4	RENAULT	7%	6%
5	OPEL	7%	8%
6	BMW	6%	3%
7	VOLKSWAGEN	6%	6%
8	ALFA ROMEO	4%	3%

Fonte: *ANIASA*

Risulta invariata rispetto al 2004, la classifica delle prime cinque marche per immatricolazioni leasing. Si conferma al primo posto la BMW. Questa marca, che presenta un'incidenza di appena il 3% sulle immatricolazioni totali, rivela già un'incidenza doppia (6%) nel noleggio a lungo termine, dove si trova al sesto posto in classifica, incidenza che diventa pari addirittura al 19% nel leasing. Segue a poca distanza la Mercedes, con un'incidenza sulle immatricolazioni leasing pari al 18%, rispetto ad un 4% sulle immatricolazioni totali. L'Audi si trova al terzo posto, sia nella classifica per ordini di noleggio a lungo termine che in quella per immatricolazioni leasing, con una quota percentuale pari al 7% nel primo comparto e 10% nel secondo. Tale marca, con una dinamica particolarmente vivace in termini di numero totale di immatricolazioni, nel 2005 ha visto salire di circa 2.000 unità anche le immatricolazioni leasing rispetto al 2004. La Volkswagen - al quarto posto per numero di veicoli immatricolati in leasing e al settimo per ordinativi nel noleggio al lungo termine - presenta sia nel primo che nel secondo comparto un'incidenza percentuale pari a quella rilevata sulle immatricolazioni totali ed uguale al 6%. Nella classifica per immatricolazioni leasing, la Fiat si conferma al quinto posto con un'incidenza pari

al 5% nel comparto, molto inferiore a quella registrata sul totale delle immatricolazioni. Spicca, infine, rispetto allo scorso anno, il sesto posto della Volvo nella classifica leasing, con un numero di immatricolazioni leasing pari a circa il doppio di quelle registrate nel 2004.Passando a considerare la penetrazione sulle immatricolazioni del Leasing suddiviso per marca (tab. 13), dopo due anni di primato delle Porsche, nel 2005 l'auto più leasingata è risultata essere la Ferrari, con il 75,3% delle autovetture finanziate in leasing.

Tab. 13 - Le auto più leasingate

	Penetrazione % leasing sulle immatricolazioni			
	MARCA	sul Totale	su Privati*	su Società
1	FERRARI	75,3	81,1	47,3
2	PORSCHE	37,9	22,7	59,6
3	MASERATI	37,9	25,0	49,3
4	SSANGYONG	33,0	30,7	41,8
5	BMW	29,1	25,2	36,2
6	LEXUS	25,3	17,1	36,4
7	MERCEDES	24,8	20,0	37,3
8	LAND ROVER	22,4	21,2	27,2
9	VOLVO	22,2	23,5	19,9
10	JEEP	22,1	17,2	36,8
11	CHRYSLER	19,1	16,9	22,7
12	JAGUAR	15,4	13,4	18,8
13	AUDI	14,5	7,7	28,6
14	SUBARU	11,6	8,4	27,7
15	TATA	11,3	11,4	10,2

Fonte: *elaborazione Assilea su dati ACI*

Troviamo al secondo posto in classifica, a pari merito con un'incidenza del leasing pari al 37,9%, la Porsche e le Maserati, quest'ultima ovviamente con un numero di immatricolazioni notevolmente inferiore a quelle della prima.

4.2 Recenti disposizioni in tema di trattamento fiscale dell'auto aziendale

Per quanto riguarda le disposizioni fiscali sull'auto, nel 2006 vi sono state diverse e rilevanti modifiche che hanno riguardato:
1. la nuova durata minima dei contratti di Leasing Auto;
2. la detraibilità dell'IVA per le auto aziendali;
3. i nuovi limiti di deduzione delle spese e dei costi.

Tutta la nuova normativa potrebbe tuttavia essere nuovamente modificata nel corso 2007 se la Commissione Europea concederà all'Italia di adottare una parziale deducibilità IVA (40% o 50% in luogo del 100%).

1. La nuova durata minima dei contratti di Leasing Auto

La Legge di conversione del decreto legge 4 luglio 2006, n. 223 ha modificato la durata minima dei contratti di leasing auto ai fini della deducibilità dei canoni. Le disposizioni riguardavano solo i contratti stipulati dal 12 agosto 2006, giorno di entrata in vigore della legge, da parte di titolari di reddito d'impresa, restano salvi pertanto i contratti stipulati anteriormente a tale data da parte di altri soggetti.

Successivamente un maxiemendamento, poi approvato, alla Legge Finanziaria 2007, in analogia alla norma sull'allungamento della durata minima prevista per i beni a deducibilità parziale per le imprese, ha stabilito anche per i professionisti, a partire dal 1.1.2007, una durata minima dei contratti di leasing auto di 48 mesi.
Le novità riguardano i beni a deducibilità parziale, nulla cambia per i beni a deducibilità integrale (tab. 1).

Tab. 1 - Durata minima dei contratti di Leasing

AMBITO OGGETTIVO DURATA MINIMA DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE FINANZIARIA ESEMPIO	DURATA MINIMA DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE FINANZIARIA	ESEMPIO DURATA MINIMA COEFF. 25 %
Beni a deducibilità integrale (art.164, c.1, lett. a) utilizzati esclusivamente come strumentali nell'attività propria dell'impresa adibiti ad uso pubblico dati in uso promiscuo dalla società ai dipendenti per la maggior parte del periodo d'imposta.	1/2 del periodo di ammortamento corrispondente al coeff. di cui al comma 2 dell'art. 102 TUIR	24 mesi
Beni a deducibilità parziale (art.164, c.1, lett. b) utilizzati non come esclusivamente strumentali nell'attività propria dell'impresa ovvero utilizzati nell'esercizio di un'arte o professione non adibiti ad uso pubblico dati in uso promiscuo ai dipendenti non per la maggior parte dell'anno.	Non inferiore al periodo di ammortamento corrispondente al coeff. di cui al comma 2 dell'art.102 TUIR	48 mesi

2. La Detraibilità dell'IVA

In seguito all'emissione di una sentenza da parte della Corte di Giustizia Europea del 14.9.2006 anche in Italia è stata sancita la detraibilità piena dell'IVA assolta sull'acquisto di ciclomotori, motocicli ed autovetture, sulle relative spese di manutenzione, riparazione e per carburanti e lubrificanti inclusi i canoni di locazione finanziaria. Vi è pertanto la possibilità di recuperare l'IVA non detratta per effetto della norma italiana ritenuta dalla corte illegittima.
Gli effetti della maggior detraibilità dell'IVA sulla fiscalità diretta consistono in una diminuzione ai fini dell'ammortamento del costo della quota di IVA che diviene detraibile e del costo deducibile relativo agli oneri di gestione (spese di funzionamento, manutenzione) a fronte dell'IVA detraibile.

3. I nuovi limiti di deduzione delle spese e dei costi

L'articolo 2, commi 71 e 72, del Collegato Fiscale alla Finanziaria 2007 ha modificato la disciplina della deduzione delle spese e degli altri componenti negativi di reddito relativi ad alcuni mezzi di trasporto a motore, utilizzati nell'esercizio di impresa, arti o professioni.
Per quanto concerne il reddito di lavoro dipendente, e più precisamente la valutazione della componente in natura di tale reddito (cd. fringe benefit), il comma 71, lettera a), ha modificato l'art. 51, comma 4, lettera a) del Tuir nel senso di prevedere l'aumento dal 30 al 50 per cento del costo forfetario, risultante dall'applicazione delle tabelle ACI, che concorre alla formazione dell'imponibile[1] .
Nell'ambito del reddito d'impresa e di lavoro autonomo, le modifiche introdotte dal Legislatore hanno interessato l'art. 164 del Tuir ed in particolare (tab.2):

- B.1) il regime dei veicoli dati in uso promiscuo ai dipendenti [comma 71, lett. b), n. 2) e n. 4)];
- B.2) il regime dei veicoli non strumentali all'attività propria dell'impresa [comma 71, lett. b), n. 3)];
- B.3) il regime dei veicoli utilizzati nell'esercizio di arti o professioni [comma 71, lett. b), n. 3), ultima parte].

Nulla è, invece, mutato in riferimento al trattamento fiscale dei mezzi di trasporto strumentali all'esercizio dell' attività di agenzia o di rappresentanza di commercio [art. 164, comma 1, lett. b)], per i quali è stato confermato il precedente sistema che prevedeva la deducibilità fino all'80 per cento delle spese.
Non vi sono modifiche neppure in riferimento al trattamento fiscale dei mezzi di trasporto strumentali all'esercizio d'impresa [art. 164, comma 1, lett. a), n. 1] e dei veicoli adibiti ad uso pubblico [art. 164, comma 1, lett. a), n. 2]. In ultimo, con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate del 6 di-

[1] Per espressa previsione contenuta nell'articolo 1, comma 324, della legge 27 dicembre 2006 n. 296 (Legge Finanziaria 2007), le novità (fringe benefit) in materia di reddito da lavoro dipendente trovano applicazione a partire dal 1° gennaio 2007.

cembre 2006, emanato in esecuzione dell'articolo 35, comma 11, del decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito dalla legge 4 agosto 2006, n. 248, sono state individuate le caratteristiche dei veicoli che, a prescindere dalla categoria di omologazione, risultano da adattamenti che non ne impediscono l'utilizzo per il trasporto privato di persone.
Si tratta dei veicoli che pur immatricolati o reimmatricolati come N1 abbiano codice di carrozzeria F0 (Effe 0), quattro o più posti e un rapporto tra la potenza del motore (Pt), espressa in KW, e la portata (P) del veicolo, ottenuta quale differenza tra la massa complessiva (Mc) e la tara (T), espressa in tonnellate, uguale o superiore a 180, secondo la seguente formula:

$$\frac{Pt\ (KW)}{Mc - T(t)} \geqslant 180$$

Per espressa previsione del menzionato articolo 35, comma 11, del d.l. n. 223 del 2006, i veicoli con le caratteristiche su indicate dovranno essere assoggettati al regime proprio degli autoveicoli di cui al comma 1, lettera b), dell'articolo 164 del Tuir ai fini delle imposte dirette. Tale disposizione si applica a decorrere dal periodo d'imposta in corso alla data di entrata in vigore del citato decreto (2006).

Tab. 2 - Imposte dirette, nuovi limiti alla deducibilità

VEICOLI	VECCHIE DISPOSIZIONI	NUOVE DISPOSIZIONI
Utilizzati solo come strumentali nell'attività propria dell'impresa	Deducibilità integrale (100%) di tutti i costi	Invariate
ad uso pubblico	Deducibilità integrale (100%) di tutti i costi	Invariate
in uso promiscuo ai dipendenti per la maggior parte del periodo di imposta	Deducibilità integrale (100%) di tutti i costi	Deducibilità integrale fino all'importo che costituisce il reddito di lavoro (fringe benefit) a prescindere dalla durata dell'uso promiscuo.

VEICOLI	VECCHIE DISPOSIZIONI	NUOVE DISPOSIZIONI
utilizzati da agenti o da rappresentanti di commercio	•Deducibilità dei costi nella misura dell'80% e fino al limite di € 25.823. •Per il leasing canoni deducibili proporzionalmente al limite di € 25.823;per il noleggio limite fisso di € 3.615,20.	Invariate
utilizzati nell'esercizio di impresa in situazioni diverse dalle precedenti(ad es. veicolo a disposizione a rotazione di dipendenti e amministratori)	•Deducibilità delle quote di ammortamento al 50% e fino al limite di € 18.075,99. •Per il leasing canoni deducibili proporzionalmente al limite di € 18.075,99; •per il noleggio canoni deducibili sino al limite fisso di € 3.615,20.Deducibilità parziale al 50% per le altre spese.	Nessuna deducibilià.
utilizzati da artisti e professionisti	(regole per un solo veicolo o per un veicolo per ogni socio o associato) •Deducibilità delle quote di ammortamento al 50% e fino al limite di € 18.075,99. •Per il leasing canoni deducibili proporzionalmente al limite di € 18.075,99; •Per il noleggio canoni deducibili sino al limite fisso di € 3.615,20.Deducibilità parziale al 50% per le altre spese.	(regole per un solo veicolo o per un veicolo per ogni socio o associato) •Deducibilità delle quote di ammortamento al 25% e fino al limite di € 18.075,99. •Per il leasing canoni deducibili proporzionalmente al limite di € 18.075,99. •Per il noleggio canoni deducibili sino al limite fisso di € 3.615,20.Deducibilità parziale al 25% per le altre spese.

Stima degli effetti delle nuove disposizioni fiscali

Sulla base delle modifiche suddette sia in termini di detraibilità IVA che di imposte dirette, l'Associazione ha effettuato alcune prime simulazioni, da considerare puramente indicative, al fine di determinare gli effetti in termini economici e di convenienza. Dall'analisi, basata su un contratto di leasing a 48 mesi su un Audi A4 con un maxicanone iniziale del 30%, è emerso che:

- per quanto attiene ai veicoli utilizzati ad uso strumentale la normativa sulla deducibilità e sull'IVA non ha subito modifiche e gli effetti sono pertanto nulli;

- nel caso di uso promiscuo ai dipendenti il beneficio derivante – ove possibile - della maggiore detraibilità dell'IVA sul maxicanone, sui canoni e sulle spese è più che compensato dalla maggior IRES da pagare per ciascun anno. Per quanto riguarda il dipendente, esso deve inoltre pagare maggiori imposte dovute all'aumento del Fringe Benefit. L'effetto congiunto su dipendente e azienda è pertanto di una maggiore imposizione sia sul primo anno, pur in presenza del maxicanone, che sugli anni successivi;

- nel caso di uso aziendale, le simulazioni hanno portato a concludere che l'effetto negativo della maggior IRES da pagare dovuta alla totale indeducibilità dei costi, non è sufficiente a compensare la maggior IVA del maxicanone detraibile il primo anno, ottenendo cosi un effetto positivo. Negli anni successivi al primo la detraibilità dell'IVA è però più contenuta e l'effetto IRES è preponderante, come conseguenza dal secondo anno in poi si pagano maggior imposte;

- nel caso di agenti e rappresentanti di commercio la normativa sulla deducibilità e sull'IVA non ha subito modifiche e gli effetti sono pertanto nulli;

- per i professionisti la simulazione ha evidenziato che l'effetto negativo della maggior IRPEF da pagare a loro carico è in parte compensato dalla maggior IVA detratta sia il primo anno, che gli anni successivi.

4.3 - Focus d'indagine: operatori leasing captive, non captive, società di renting

Le società che hanno risposto al questionario di previsione del 2006 sullo stipulato Leasing auto sono state 20 con una rappresentatività complessiva del mercato di circa il 70,4% di cui 7 società "captive", ossia società operanti prevalentemente nel comparto auto e di emanazione industriale, rappresentative di una quota di circa il 18,6% del mercato sul totale leasing auto e 13 società di emanazione bancaria che rappresentano circa il 51,8% del totale.
Le società di Renting partecipanti all'analisi sono state 5 in rappresentanza del 47% dello stipulato Renting Assilea.

Dalle elaborazioni del questionario emerge una tendenza all'allungamento della scadenza dei contratti nel 2006 rispetto al 2007 per quanto attiene agli autoveicoli, mentre si prevede una sostanziale stabilità per le altre tipologie di veicoli. La risposta a tale domanda è probabilmente stata influenzata dalle ultime normative fiscali emanate a fine 2006 (e di cui al capitolo precedente) che hanno modificato la lunghezza della durata minima dei contratti di leasing ai fini della deducibilità. Esaminando le risposte fornite (tab. 1) per tipologia di società, basate sui primi 9 mesi del 2006, si nota come le società "captive" abbiamo riscontrato durate medie pari a 36,3 mesi per le operazioni su autovetture, 46,9 mesi per i veicoli commerciali e 55,9 mesi per quelli industriali. Le altre società di leasing hanno invece stipulato nel 2006 contratti di durata media maggiore, pari a 41,1 mesi, per gli autoveicoli, mentre per i veicoli commerciali e industriali la durata media contrattuale per questa tipologia di operatori è stata analoga a quella degli operatori captive.
Le risposte fornite sono risultate coerenti con le elaborazioni della BDCR, dalle quali risultano contratti con durata media di 40 mesi per gli autoveicoli, 44 e 46 mesi per i veicoli commerciali minori e maggiori di 35 tonnellate e durate più lunghe (48 mesi) per i veicoli industriali.
I contratti di Renting a medio lungo termine stipulati nei primi nove mesi del 2006 hanno una durata media generalmente più contenuta pari a 31 mesi per gli autoveicoli e 39 mesi per i veicoli commerciali.

Tab.1 - Durata media (in mesi) dei contratti di leasing e di Renting a ML/T (periodo gen.-set. 2006)

	AUTOVEICOLI	VEICOLI COMMERCIALI	VEICOLI INDUSTRIALI
CAPTIVE (questionario)	36,3	46,5	55,9
NO CAPTIVE (questionario)	41,1	46,2	55,5
Elaboraz. Statistiche BDCR	40	44-46	48
RENTING (questionario)	31	39	-

Fonte: *Questionario Assilea*

In una specifica domanda (tab. 2) veniva richiesto l'importo medio del maxicanone in percentuale del costo bene. Nei primi 9 mesi del 2006 le società captive hanno stipulato contratti di leasing aventi maxicanoni medi del 16,6% per gli autoveicoli, 10,8% per i veicoli commerciali e 7,9% per quelli industriali. Le società di leasing non captive hanno richiesto come di consueto maxicanoni più bassi pari al 12,1% per gli autoveicoli, 8,7% per i veicoli commerciali e 8,3% per quelli industriali.
Alla BDCR, ricordiamo, non partecipano ancora alcune importanti società captive, pertanto i valori che in essa si riscontrano in termini di percentuale di maxicanone sul costo bene sono più vicini a quelli delle società non captive che non a quelle captive. In particolare si rileva un 12,3% per gli autoveicoli, 9,16% e 9,5% rispettivamente per i veicoli commerciali minori e maggiori di 35 tonnellate e 8,54% per i veicoli industriali.

La maggioranza degli operatori ha previsto una stabilità della percentuale media del maxicanone nel 2007 sebbene le nuove normative fiscali consentano di scaricare una maggior percentuale di IVA pagata sullo stesso e su tutti i canoni nel caso di autoveicolo utilizzato strumentalmente all'attività d'impresa. Evidentemente si rileva ancora molta incertezza da parte della clientela sulle nuove normative fiscali e, hanno osservato alcuni operatori, l'effetto disincentivante della minor liquidità il primo anno in caso di maxicanone elevato, si prevede sia superiore al vantaggio fiscale della maggior deducibilità dell'IVA.

Tab. 2 - Maxicanone sui contratti di leasing (% sul costo bene - periodo gen.-set. 2006)

	AUTOVEICOLI	VEICOLI COMMERCIALI	VEICOLI INDUSTRIALI
CAPTIVE (questionario)	16,61%	10,81%	7,89%
NO CAPTIVE (questionario)	12,05%	8,72%	8,28%
Elaboraz. Statistiche BDCR	12,31%	9,16% - 9,55%	8,54%

Fonte: *Questionario Assilea*

Nei primi nove mesi del 2006 l'opzione di acquisto (tab. 3) è risultata essere in media per le società captive pari a 33,53% sugli autoveicoli, 7,3% sui veicoli commerciali e 5,2% su quelli industriali mentre le società di leasing non captive hanno dichiarato un'opzione media dell'11,6% per gli autoveicoli, del 3,6% per i veicoli commerciali e dell'1,9% per i veicoli industriali.
Come si può notare, l'opzione finale è più alta per le captive rispetto alle società di emanazione bancaria su tutte le categorie, le cause sono da ricercare nella natura stessa delle società captive che possono meglio sopportare i rischi commerciali derivanti da un eventuale mancato esercizio dell'opzione finale.

In media le società di leasing rispondenti prevedono per il 2007 un leggero aumento dell'opzione finale d'acquisto per gli autoveicoli ed una sua stabilità per le altre tipologie di veicoli.

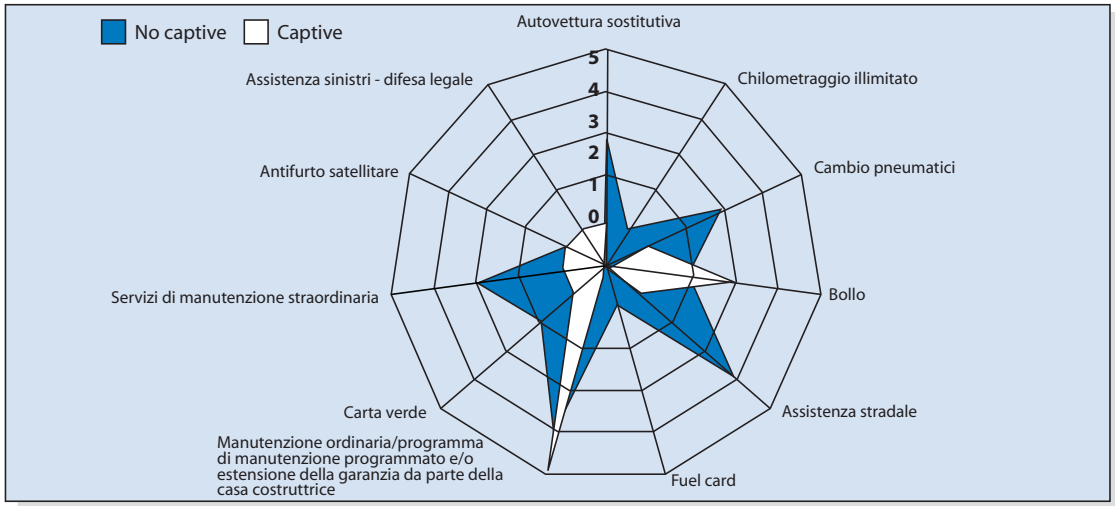
Tab. 3 - Opzione Finale di acquisto sui contratti di leasing (% sul costo bene periodo gen.-set. 2006)

	AUTOVEICOLI	VEICOLI COMMERCIALI	VEICOLI INDUSTRIALI
CAPTIVE (questionario)	33,53%	7,26%	5,23%
NO CAPTIVE (questionario)	11,59%	3,61%	1,86%
Elaboraz. Statistiche BDCR	12,78%	3,34% - 3,04%	2,68%

***Fonte**: Questionario Assilea*

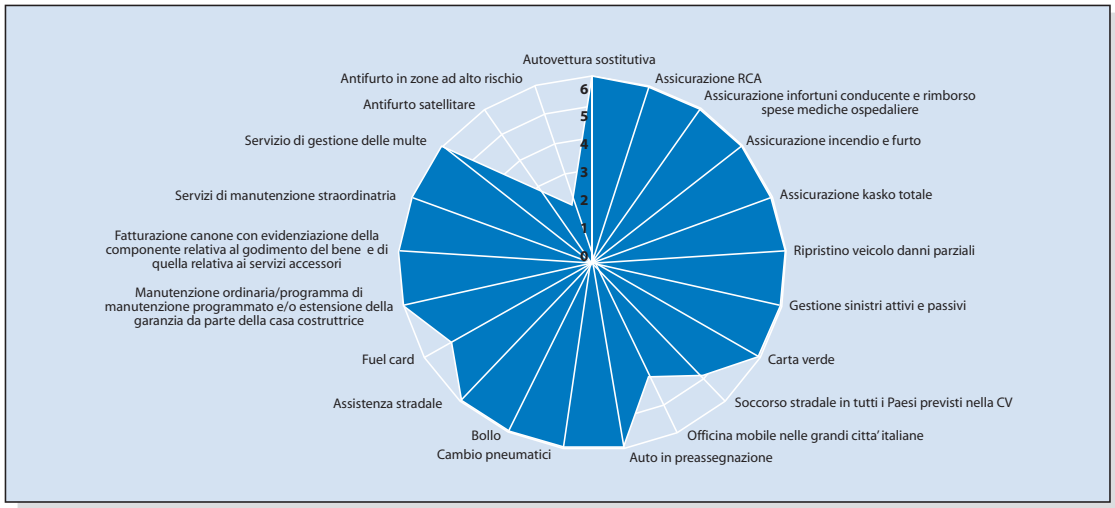
Il full leasing è una tipologia di contratto al cui interno il cliente dispone di un ventaglio di servizi aggiuntivi. Si tratta di un prodotto che, per la sua complessità, non viene offerto da tutte le società di leasing. In particolare su 27 società rispondenti, solo 11 hanno dichiarato di offrirlo alla propria clientela (fig. 1). Tra i servizi aggiuntivi inclusi in questa tipologia di contratto di leasing, i più diffusi nel 2006 sono stati: la manutenzione ordinaria e straordinaria, l'assistenza stradale, l'autovettura sostitutiva e il cambio pneumatici. Il servizio di pagamento del bollo auto è risultato essere offerto in particolare dalle società captive. I servizi che vengono offerti come abbiamo visto solo nei pochi casi in cui la società di leasing offre contratti di full leasing, sono invece la norma nel Renting a medio lungo termine. Qualche operatore ha osservato che tra i due prodotti rischia di esserci una sovrapposizione. Dall'esame della fig. 2 risulta comunque che i servizi offerti alla clientela nel renting sono molteplici e che la maggior parte di essi viene offerta da tutti gli operatori.

Fig. 1 - Servizi aggiuntivi offerti nel Full Leasing (Num. società rispondenti)



Fonte: *Questionario Assilea*

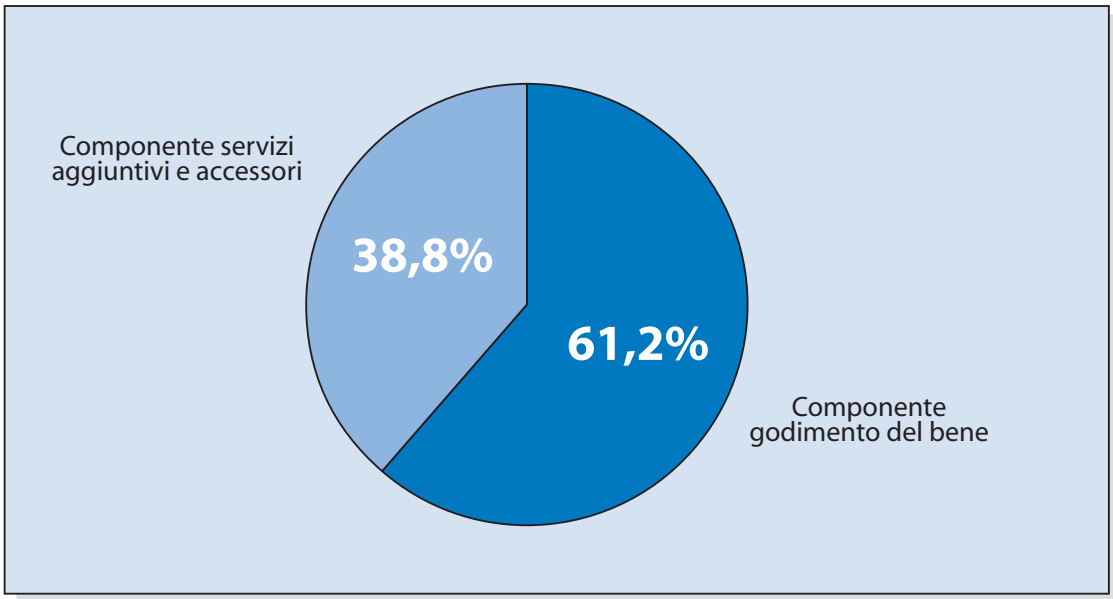
Fig. 2 - Servizi offerti nel NLT (Numero di società rispondenti)



Fonte: *Questionario Assilea*

Il canone di noleggio delle società di Renting rispondenti si scompone mediamente per il 61,2% nella componente di godimento del bene, e per il 38,8% tra i servizi aggiuntivi e accessori (fig. 3). Un' ulteriore domanda è stata posta alle società di Renting sul cosiddetto Leaseback che consiste nell'acquisto dal cliente della vettura usata e della stipula di un nuovo contratto di noleggio con lo stesso cliente per un periodo determinato. Tre società su cinque offrono questo tipo di contratto.

Fig. 3 - Ripartizione del canone di noleggio



Fonte: *Questionario Assilea*

La ripartizione dello stipulato per canale di vendita nei primi nove mesi del 2006 ha visto una ripresa, per quanto riguarda le società non captive, di circa 6 punti percentuali del canale broker ora al 46,3% e un calo più o meno della stessa entità per i concessionari che ora pesano solo per l'11,8%. Questa dinamica è comunque in parte influenzata da una variazione del campione d'indagine delle società che avevano partecipato alla rilevazione 2005 e quelle che

hanno partecipato alla rilevazione 2006. E' rimasto sostanzialmente invariato il peso del canale bancario (30,4%) e quello del canale diretto (11,6%), (fig. 4a).
Tra le captive, ovviamente, il canale più importante è quello dei concessionari (fig. 4b) che dalle risposte risulta pesare per il 96,7% dello stipulato, seppure in leggero calo rispetto ai canali diretti ora al 3,3 %. La flessione del peso del canale concessionari sia tra le non captive che tra le captive è frutto probabilmente della crescente forza contrattuale dei dealer rispetto alle società di leasing.

Fig. 4a - Ripartizione dello stipulato per canale di Vendita (Soc. Non Captive)

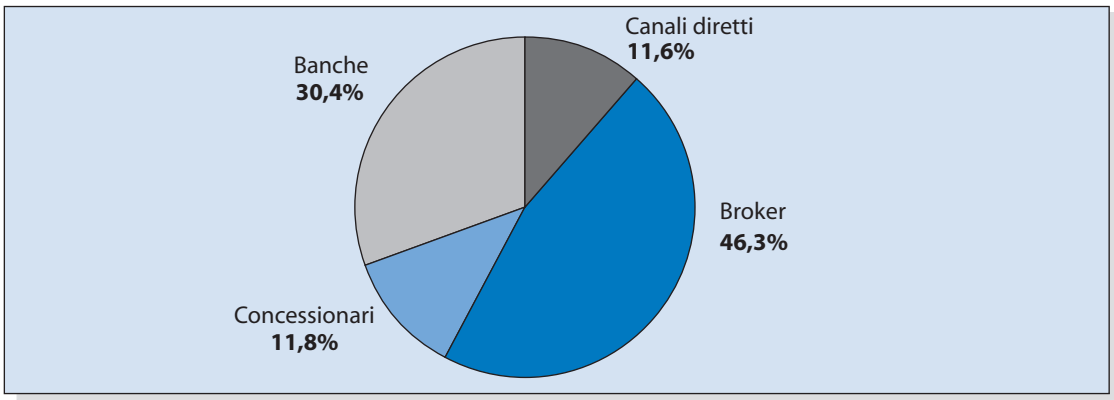
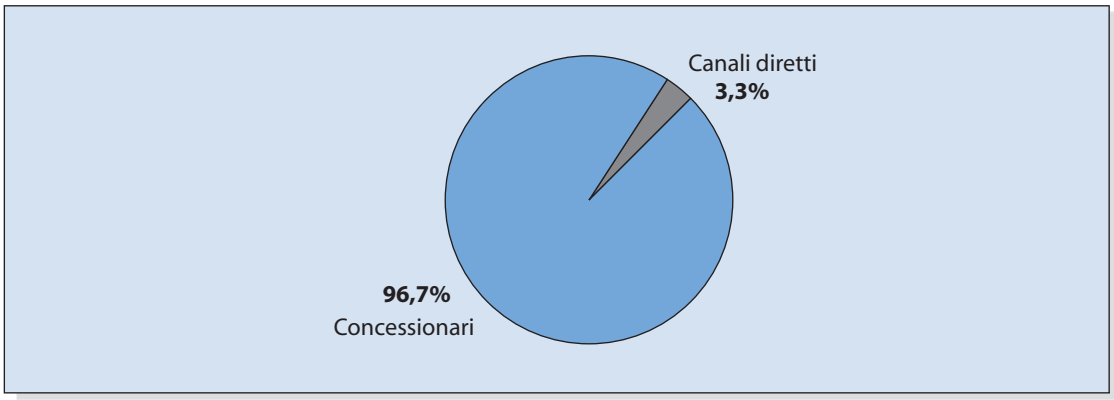


Fig. 4b - Ripartizione dello stipulato per canale di Vendita (Società Captive)

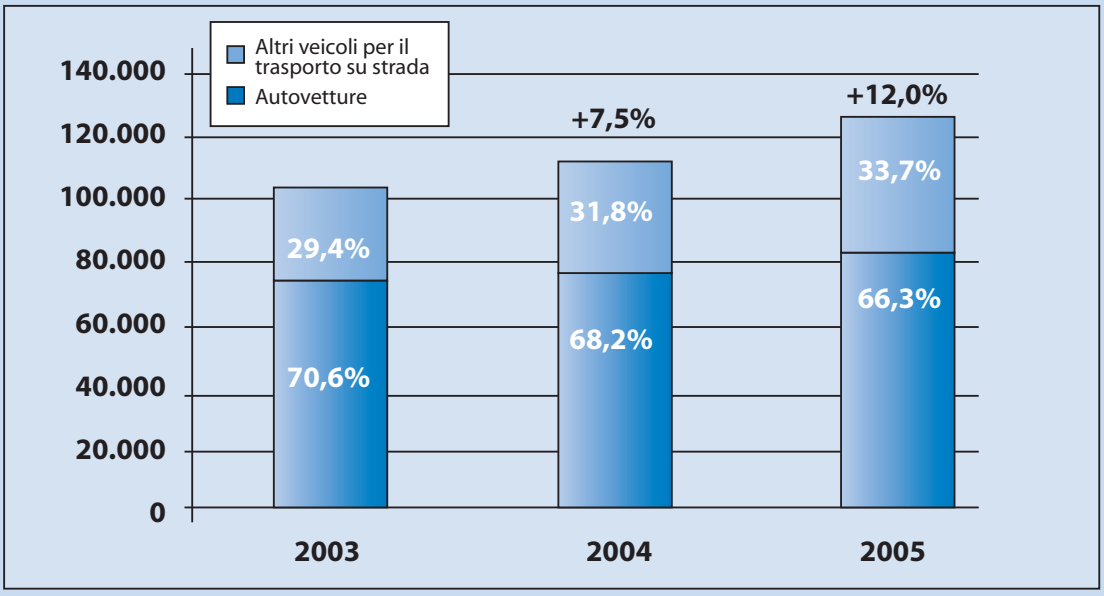


***Fonte**: Questionario Assilea*

Quadro 3 - Il Leasing auto e la sua penetrazione nei principali Paesi europei

Il mercato del Leasing auto in Europa nel 2005 (fig. 1) ha avuto un incremento del 12% rispetto al 2004, superando i 124 miliardi di euro di nuovi contratti. Pur se in crescita rispetto al 2005, a livello europeo il sotto comparto dei veicoli per il trasporto su strada rappresenta ancora poco più di un terzo dello stipulato complessivo, rispetto ad un 66,3% del solo comparto di autovetture. Ricordiamo, inoltre, che nello specifico comparto delle autovetture il 24% circa di stipulato si riferisce ad operazioni di tipo "hire-purchase" (contratti molto simili alla locazione finanziaria e che nei Paesi anglosassoni prevedono generalmente un'opzione finale di acquisto) e nel mercato britannico tale quota sale al 74%.

Fig. 1 - Andamento del Leasing auto in Europa (valori in milioni di euro)



Fonte: *Leaseurope*

Nella classifica del comparto si conferma al primo posto per stipulato anche nel 2005 il Regno Unito (32 miliardi), seguito dalla Germania (27 miliardi) e dalla Francia (12 miliardi) mentre in Italia il mercato non raggiunge i 9 miliardi di Euro; da notare l'importante crescita della Spagna con un +38,1% rispetto al 2004 (tab. 1).

In media il tasso di penetrazione sulle immatricolazioni di autovetture nei primi 5 paesi europei (tab. 2) è pari al 22%, con quote particolarmente alte nel Regno Unito 41,6% e in Germania, 27,5%, mentre la penetrazione del leasing auto nel 2005 in Italia è pari a solo l'11,1%.
Guardando lo specifico segmento dei veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate nel 2005 (tab. 3), il *gap* del nostro Paese rispetto a paesi quali Francia e Germania continua ad essere molto elevato: osserviamo infatti una penetrazione del leasing sulle immatricolazioni di veicoli commerciali pari addirittura al 72,2% in Francia ed al 37% in Germania, con una penetrazione molto inferiore (sebbene più alta rispetto a quella osservata nello specifico segmento delle autovetture) pari al 23% in Italia.

Tab. 1 - Dinamica dello stipulato nei principali Paesi europei

	2005 (valori in milioni di euro)			Var.% 05/04		
	Autovetture	Veicoli commerciali e industriali	Totale	Autovetture	Veicoli commerciali e industriali	Totale
R. Unito	26.670	6.010	**32.680**	1,7%	3,5%	**2,1%**
Germania	21.400	5.620	**27.020**	5,8%	17,3%	**8,0%**
Francia	5.328	7.056	**12.384**	2,0%	12,9%	**7,9%**
Italia	4.698	4.171	**8.869**	0,3%	7,2%	**3,2%**
Spagna	2.259	5.813	**8.072**	17,1%	48,5%	**38,1%**
Altri	22.295	13.264	**35.559**	27,2%	23,1%	**25,7%**
Totale Leaseurope	**82.650**	**41.934**	**124.584**	**9,0%**	**18,4%**	**12,0%**

Fonte: *Leaseurope*

Tab. 2 - Il tasso di penetrazione sulle immatricolazioni di autovetture nei primi 5 Paesi europei per stipulato leasing auto

	Numero immatricolazioni autovetture in leasing			Numero immatricolazioni			Penetrazione	
	2004	2005	Var.%	2004	2005	Var.%	2004	2005
Regno Unito	1.037.96	1.015.094	-2,2%	2.567.269	2.439.717	-5,0%	40,4%	41,6%
Germania	5	913.300	15,2%	3.266.825	3.320.147	1,6%	24,3%	27,5%
Francia	793.100	320.039	0,1%	2.013.709	2.067.789	2,7%	15,9%	15,5%
Italia*	319.628	262.138	10,6%	2.321.041	2.370.747	2,1%	10,2%	11,1%
Spagna	237.057	74.651	35,1%	1.517.286	1.528.849	0,8%	3,6%	4,9%
Totale	55.238	2.585.222	5,8%	11.686.130	11.727.249	0,4%	20,9%	22,0%

(*) Per l'Italia sono stati considerati anche i dati ANIASA.

Fonte: *Assilea, Aniasa, ACI, ACEA*

Tab. 3 - Il tasso di penetrazione sulle immatricolazioni di veicoli commerciali fino a 3,5t in Francia, Germania, Italia

	Numero immatricolazioni autovetture in leasing			Numero immatricolazioni			Penetrazione	
	2004	2005	Var.%	2004	2005	Var.%	2004	2005
Francia	288.102	302.432	5,0%	407.622	419.043	2,8%	70,7%	72,2%
Germania	66.000	71.500	8,3%	185.535	193.253	4,2%	35,6%	37,0%
Italia	46.168	49.658	7,6%	221.543	216.193	-2,4%	20,8%	23,0%

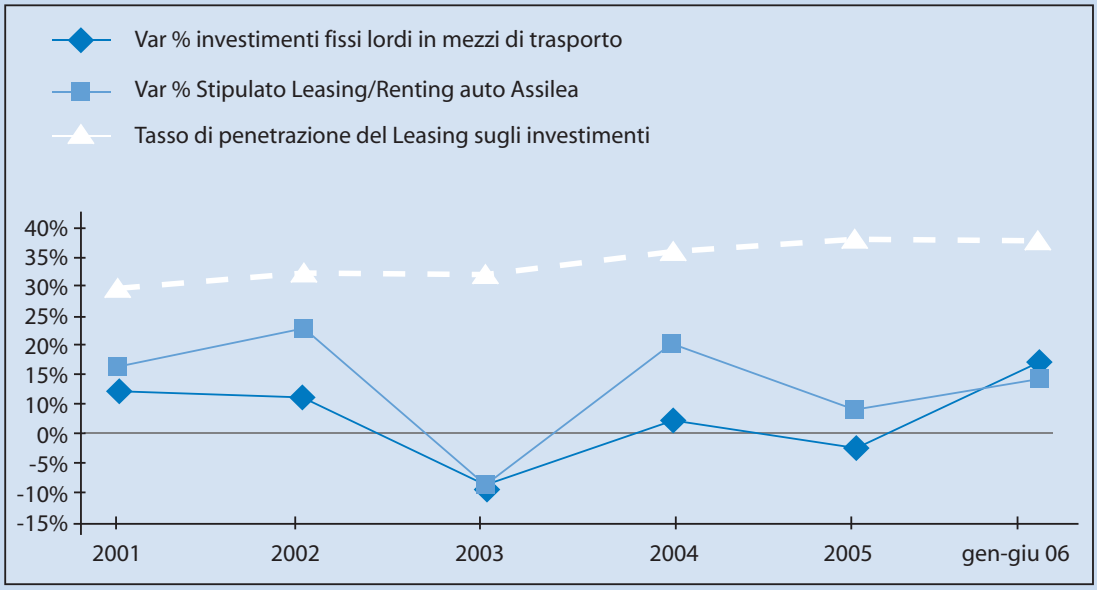
Fonte: *Leaseurope e ACEA.*

Quadro 4 - Il tasso di penetrazione del leasing auto sugli investimenti

Confrontando l'andamento dello stipulato leasing auto con quello degli investimenti in mezzi di trasporto di cui ai dati Istat (fig. 4 e tab. 4), si può effettuare una stima sul tasso di penetrazione del leasing nello specifico comparto.

Nel 2005 si era assistito ad una dinamica positiva del leasing in corrispondenza di una flessione degli investimenti, con un conseguente incremento del tasso di penetrazione del leasing dal 32% al 34%. Nei primi nove mesi del 2006, invece, gli investimenti sono cresciuti ad un ritmo maggiore dello stipulato leasing, con un conseguente calo del tasso di penetrazione al di sotto del 33%.

Fig. 4 - Leasing Auto e Investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto (Var.% sul periodo corrispondente)



Fonte: *Assilea e Istat*

Tab. 4 - Leasing Auto e Investimenti fissi lordi (Valori in milioni di euro)

	2001	2002	2003	2004	2005	gen-giu. 06	gen-sett. 06
Investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto	27.746	29.465	26.573	26.886	26.086	14.493	21.127
Var.%	6,7%	6,2%	-9,8%	1,2%	-3,0%	11,6%	7,9%
Stipulato Leasing Auto	7.010	8.273	7.444	8.596	8.870	5.002	6.939
Var.%	11,4%	18,0%	-10,0%	15,5%	3,2%	8,7%	6,11%
Tasso di penetrazione del leasing Auto sugli investimenti in mezzi di trasporto	**25,3%**	**28,1%**	**28,0%**	**32,0%**	**34,0%**	**32,8%**	**32,8%**

Fonte: *Assilea e Istat*

IL LEASING IMMOBILIARE

5.1 - Dinamiche del mercato di riferimento

I dati e le previsioni dei tre principali istituti di ricerca attivi nel settore: Nomisma, il centro studi dell'ANCE, il centro studi dell'Agenzia del Territorio, concordano nel dare indicazioni positive sll'andamento del mercato degli immobili non residenziali nella prima metà del 2006.

In particolare, con riferimento al comparto degli investimenti in immobili del settore produttivo, già i dati 2005, evidenziavano una maggiore dinamicità di tale comparto rispetto alla media del settore, con un tasso di rinnovo del patrimonio edilizio stimato pari al 2,1%, con un picco del 3,3% in particolare nel Sud (tab. 1).

Tab. 1 - Il tasso di rinnovo del patrimonio edilizio - 2005 (Valori percentuali)

	Settore residenziale	Settore terziario	Settore commerciale	Settore produttivo	Magazzini	Altro	Totale
Nord	1,1	0,6	0,4	1,8	2,1	1,9	1,4
Centro	1,0	1,1	0,6	1,6	1,6	1,7	1,3
Sud	0,8	1,5	0,8	3,3	1,4	1,4	1,0
Totale Italia	**1,0**	**0,9**	**0,6**	**2,1**	**1,7**	**1,7**	**1,3**

Fonte: *elaborazioni Nomisma su dati Agenzia del Territorio*

Secondo l'ANCE (Osservatorio di Ottobre 2006), "Per l'edilizia privata non residenziale, il 2006 rappresenta l'inversione del trend negativo del comparto: gli investimenti fanno registrare infatti un aumento dello 0,6%, che fa seguito a un

triennio di ridimensionamenti (-1,1% nel 2005, -7,8% nel 2004 e -1,7% nel 2003 – n.d.r. variazioni espresse a prezzi costanti).” In particolare a tali impieghi sarebbero stati destinati 1.406 milioni di euro in più rispetto al 2005 (+3,9% in valore). L’incremento stimato in termini reali è comunque molto più contenuto e intorno allo 0,6%. Per il 2007 si prevede un ulteriore incremento del 3,1% in termini di valore e dello 0,7% in termini reali.
Per lo specifico comparto degli investimenti in immobili non residenziali pubblici, viene stimato per il 2006 un incremento a prezzi correnti del 3,3% ed una sostanziale stazionarietà delle quantità prodotte. La dinamica 2007 vedrà un’ulteriore crescita di questo tipo di investimenti del 2,9% in termini di valore, con una crescita di appena lo 0,5% a prezzi costanti (tab. 2).

Tab. 2 - Dinamica degli investimenti in costruzioni non residenziali (valori in milioni di euro)

	2004	2005	2006	2007	Var% 05/04	Var% 06/05	Var% 07/06
Private	34.926	35.888	37.294	38.457	2,8	3,9	3,1
Pubbliche	29.150	29.834	30.831	31.729	2,3	3,3	2,9
Totale non residenziale	**64.076**	**65.722**	**68.125**	**70.186**	**2,6**	**3,7**	**3,0**

Fonte: *Ance, stime e previsioni di ottobre 2006*

E’ possibile stimare l’indice di penetrazione del leasing di immobili da costruire sugli investimenti in nuovi fabbricati non residenziali rapportando lo stipulato leasing su immobili da costruire al totale degli investimenti in fabbricati non residenziali da parte di privati, fornito dall’ANCE (tab. 3).
Analizzando le due componenti dell’indice si nota una crescita nel 2006 rispetto al 2005 del 3,9% degli investimenti in fabbricati non residenziali di privati mentre il dato dello stipulato leasing si stima sia cresciuto in misura superiore al 16%.

La differente dinamica ha determinato un aumento del tasso di penetrazione che passa dal 17% circa del 2005 ad oltre il 20% calcolato sullo stesso periodo del 2006.

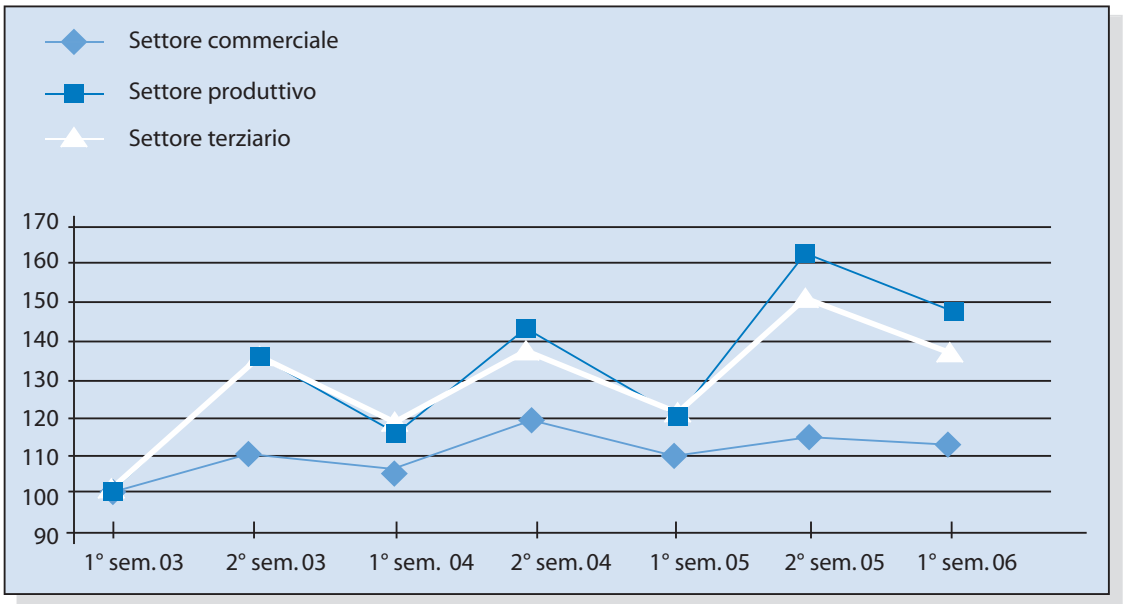
Tab. 3 - Penetrazione del leasing di immobili da costruire sugli investimenti in nuovi fabbricati non residenziali (valori in milioni di euro)

	2002	2003	2004	2005	2006
Investimenti in fabbricati non residenziali privati	35.485	36.135	34.926	35.888	37.294
Var.% sull'anno precedente	*12,3%*	*1,8%*	*-3,3%*	*2,8%*	*3,9%*
Stipulato leasing su immobili da costruire	6.098	4.671	5.091	6.262	7.545
Var.% sull'anno precedente	*32,2%*	*-23,4%*	*9,0%*	*23,0%*	*16,8%*
Penetrazione % del leasing immobiliare	**17,2%**	**12,9%**	**14,6%**	**17,4%**	**20,3%**

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati e previsioni ANCE e pre-consuntivo statistiche sul leasing*

In termini di numero di transazioni, i dati pubblicati dall'Agenzia del Territorio confermano una dinamica crescente del mercato non residenziale, che è proseguita anche nella prima metà del 2006. Il settore produttivo (capannoni e industrie) è proprio quello che registra le dinamiche più elevate nell'ultimo triennio, con una crescita tendenziale nel primo semestre 2006 del 22,7% (fig. 2). Segue il già citato comparto terziario, ovvero degli uffici, che ha registrato una crescita media nel primo semestre 2006, rispetto allo stesso periodo 2005, dell'11,6%. Il settore commerciale, che include negozi, laboratori e centri commerciali (intesi come strutture commerciali di grande superficie) mostra anche esso una dinamica positiva, seppur minore, con un incremento delle transazioni del 4,5%.

Fig. 2 - Numero indice delle transazioni effettive stimate su immobili non residenziali (base = 1° sem. 2003)



***Fonte**: Agenzia del Territorio*

Andando ad analizzare il tasso di penetrazione del numero dei contratti di leasing immobiliari (totali) sul totale delle compravendite di immobili non residenziali (tab. 4), si osserva come nel primo semestre 2006 il tasso di penetrazione del comparto leasing nel suo complesso si sia mantenuto stabile rispetto allo stesso periodo del 2005.

Tab. 4 - Tasso di penetrazione del leasing immobiliare sul numero di compravendite non residenziali

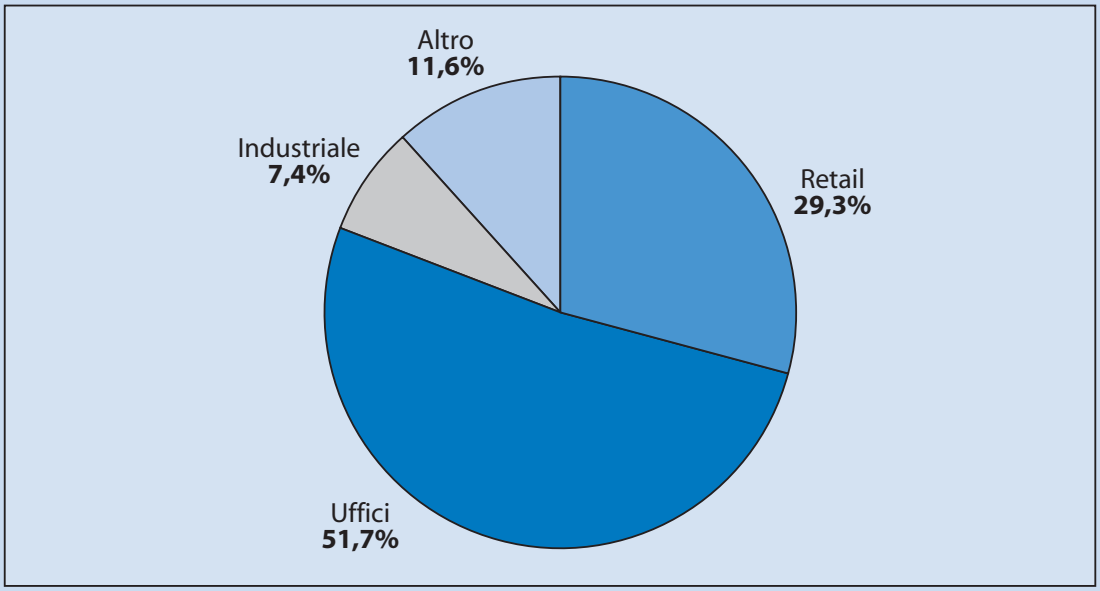
	2003	2004	2005	1°sem '05	1° sem '06
Numero di compravendite di immobili non residenziali	84.779	90.912	94.367	43.702	47.357
Numero di contratti di leasing immobiliare stipulati	16.370	17.398	20.113	8.045	8.974
Tasso di penetrazione %	**19,3%**	**19,1%**	**21,3%**	**18,4%**	**18,9%**

Fonte: *elaborazioni Assilea su dati Agenzia del Territorio*

Quadro 5 - Riflettori accesi sugli immobili ad uso ufficio...

In uno specifico workshop organizzato il 16 ottobre scorso, Nomisma ha per così dire "acceso i riflettori" sul mercato immobiliare degli uffici. In tale evento è stato sottolineato come questa categoria di immobili, infatti, pur essendo di rilevanza per così dire "residuale" rispetto ad esempio a quella del mercato residenziale, che da solo rappresenta circa l'80% del mercato immobiliare complessivo, costituisce oltre la metà degli investimenti immobiliari effettuati dai così detti investitori istituzionali (banche, assicurazioni, fondi immobiliari, società immobiliari, ecc.). La ripartizione degli investimenti immobiliari di tale tipologia di operatori, così come riportata nella fig. 1, è stata rilevata da un campione di 22 primari investitori e gestori immobiliari (per un valore complessivo di portafoglio di 13,8 miliardi di euro).

Fig. 1 - Ripartizione degli investimenti immobiliari degli investitori istituzionali



Fonte: *elaborazioni Nomisma su Banca Dati IPD, 2005*

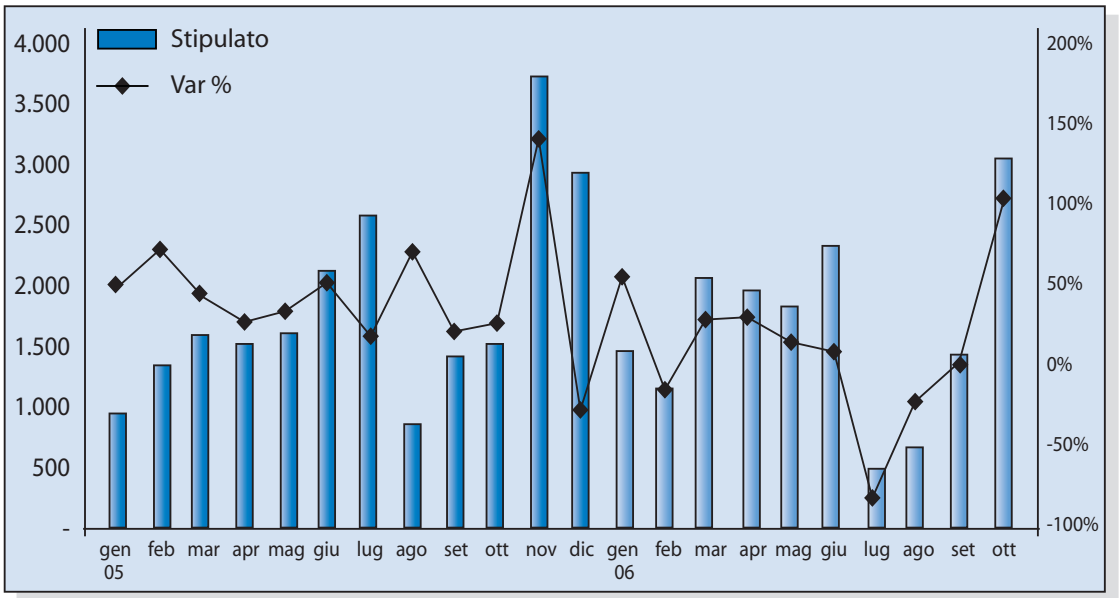
Gli investimenti in questa tipologia di costruzioni hanno subito una decelerazione nell'ultimo triennio, nonché una crescita media dei prezzi più contenuta rispetto a quella del settore residenziale. Tale dinamica si è riflessa anche in un tasso di rinnovamento medio per il settore, calcolato come rapporto tra nuove costruzioni e stock esistente che nel 2005 è stato pari allo 0,9%, rispetto ad un tasso medio per l'intero settore immobiliare italiano pari all'1,3%. Nomisma ha evidenziato nel corso della prima parte del 2006 un ridimensionamento dei giudizi pessimisti che avevano caratterizzato i semestri precedenti.

5.2 - Dinamiche del leasing immobiliare

Il comparto immobiliare ha vissuto un decennio di crescita ininterrotta, salvo il rimbalzo negativo del 2003 "post Tremonti-bis". Nel 2005 aveva conosciuto addirittura un incremento superiore al 30%, rispetto all'anno precedente, culminato con il picco registrato a novembre per effetto dell'entrata in vigore all'inizio del mese successivo dei provvedimenti fiscali che di fatto allungavano in molti casi la durata minima dei contratti di leasing immobiliare da 8 a 15 anni. Nonostante questa importante modifica il mercato ha registrato una crescita importante, vicina al 18%, anche nella prima metà del 2006.

Come sappiamo, una serie di provvedimenti fiscali paventati con riferimento alle operazioni immobiliari in genere e di leasing immobiliare in particolare, hanno di fatto "congelato" il mercato nei mesi di luglio e agosto. Però, dopo i chiarimenti intervenuti con le autorità competenti e il delinearsi di un profilo di trattamento dell'operazione di leasing immobiliare più certo (di cui allo specifico capitolo che segue), tale fase è stata seguita da una netta ripresa del comparto nell'autunno 2006. In particolare, la crescita registrata ad ottobre è stata decisiva (fig. 3), mentre come anticipato precedentemente, il dato di novembre si va a confrontare con un mese che nel 2005 aveva fatto registrare volumi record e dunque difficilmente ripetibili. Lo stipulato leasing immobiliare dei primi dieci mesi dell'anno 2006 già faceva presagire una chiusura del mercato al di sopra dei 20 miliardi di stipulato immobiliare che gli operatori, rispondendo ad una veloce indagine di previsione Assilea condotta a settembre, avevano previsto per l'anno in corso.

Fig. 3 - Andamento mensile dello stipulato leasing immobiliare



Le operazioni di leasing su immobili da costruire hanno proseguito a rappresentare circa un terzo dell'intero comparto con una stabilità in termini di numero di operazioni ed un incremento a due cifre sul valore; dinamiche queste ultime, dunque, migliori di quelle riferibili al comparto tradizionale del leasing su immobili costruiti, che invece ha registrato una lieve flessione in termini di numero di operazioni ed un incremento molto più contenuto in termini di volumi.

Confrontando i dati contrattuali riferiti allo stipulato nel periodo gennaio-ottobre 2006 con quelli di cui al periodo corrispondente 2005 (tab. 3), emerge con estrema chiarezza l'allungamento della durata contrattuale, che è passata dagli 8 anni del 2005 ai 15 anni per la maggior parte dei contratti stipulati nel 2006. Cresce anche l'importo medio per operazione, soprattutto nel sotto comparto del leasing su immobili da costruire. Per ambedue i comparti immobiliari (costruito e da costruire), comunque, anche nel 2006 così come nel 2005, le dinamiche migliori sono state registrate nello stipulato di fascia d'importo più e-

levata (superiore ai 2,5 milioni di euro). Sostanzialmente in linea con i livelli riscontrati nel 2005, le percentuali sul costo bene pagate come anticipo a inizio contratto (10,2% in media) e quelle di cui all'opzione finale d'acquisto in fase di chiusura del contratto (dal 9,4% del 2005 all'8,3% nel 2006).

Tab. 3 - Caratteristiche contrattuali delle operazioni di leasing stipulate nel periodo di riferimento

	Anticipo (% su costo bene)		Opzione d'acquisto (% su costo bene)		Durata media (in mesi)		Importo medio	
	gen-ott. 2005	gen-ott. 2006	gen-ott. 2005	gen-ott. 2006	gen-ott. 2005	gen-ott. 2006	gen-ott. 2005	gen-ott. 2006
Immobiliare da costruire	9,9	10,1	8,3	7,3	114	172	1.055	1.143
Immobiliare costruito	11,5	10,7	13,6	12,4	118	172	1.138	1.345
Totale immobiliare	**10,2**	**10,2**	**9,4**	**8,3**	**115**	**172**	**1.077**	**1.199**

Fonte: *statistiche mensili Assilea per l'importo medio contrattuale, elaborazioni eBDCR Assilea per gli altri dati.*

Con riferimento ai dati 2005, è possibile stimare la ripartizione dello stipulato leasing immobiliare per settore di clientela, di cui alla codifica ATECO dell'Istat. Da queste prime elaborazioni emerge come oltre un terzo dello stipulato nel comparto sia diretto a soggetti che operano in maniera professionale nel settore della compravendita, gestione e locazione di immobili, con un 7,5% di stipulato rivolto a soggetti che, invece, operano nel settore specifico delle costruzioni.

Tab. 4 - Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2005 per settori di clientela

	% NUMERO	% VALORE
ATTIVITA' IMMOBILIARI	8,5%	15,8%
LOCAZIONE DI BENI IMMOBILI	14,8%	15,5%
AZIENDE NON CLASSIFICATE	5,5%	9,7%
COSTRUZIONI	11,0%	7,5%
COMMERCIO ALL'INGROSSO	7,4%	6,1%
SERVIZI ALLE IMPRESE	7,6%	5,5%
Altri settori (ciascuno con % di incidenza inferiore a quelle in tabella)	45,2%	39,9%
Totale	**100,0%**	**100,0%**

Fonte: *elaborazioni eBDCR Assilea su codifica ATECO dell'Istat.*

Le importanti evoluzioni vissute dal comparto del leasing immobiliare negli ultimi anni, alla luce anche dei recenti provvedimenti, non solo fiscali, ma anche in termini di nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche e per gli I.F. ex art. 107 del T.U.B., richiedono un'indagine approfondita dell'intero comparto e delle sue possibili evoluzioni, anche attraverso un coinvolgimento diretto e la collaborazione dei principali player del comparto. E' stato avviato, a questo fine, da Assilea un articolato progetto di studio in collaborazione con Nomisma, che verrà completato e pubblicato nelle sedi più opportune nel corso del 2007.

5.3 - Il nuovo regime IVA registro per gli immobili

La Legge n. 248 del 4 agosto 2006, contiene una serie di disposizioni fiscali che modificano radicalmente il regime di tassazione degli immobili, sia per quanto concerne l'imposta sul valore aggiunto sia le altre imposte indirette (registro, ipotecarie, catastali), con conseguenti rilevanti impatti anche per il settore

della locazione finanziaria immobiliare. La Legge in questione ha operato una netta distinzione fra locazione (anche finanziaria) e cessione di immobili a uso abitativo e locazione (anche finanziaria) e cessione di fabbricati strumentali.

Disposizioni in materia di IVA

La locazione

Se da un lato per i fabbricati abitativi la locazione, ad eccezione dell'ipotesi in cui venga effettuata in attuazione dei piani di edilizia abitativa convenzionata dalle imprese costruttrici o che hanno effettuato interventi di recupero edilizio[1], è sempre e comunque esente da IVA, di contro, per quelli strumentali il regime IVA dipende da una serie di requisiti soggettivi e oggettivi in capo alle parti contraenti.
In sintesi la locazione di fabbricati strumentali è soggetta a IVA nelle seguenti ipotesi:

- locatari che non agiscono nell'esercizio di impresa arte o professione (privati consumatori, enti non commerciali, enti pubblici territoriali);
- locatari con un pro-rata di detraibilità inferiore o pari al 25% (ad es. banche, assicurazioni, cliniche, esercenti professioni sanitarie);
- locatori che manifestano espressamente nell'atto l'opzione per l'imposizione.

La locazione è invece esente in tutti gli altri casi residuali.

La cessione

Con riferimento ai fabbricati abitativi le cessioni sono sempre esenti (art.10 n. 8-bis del DPR n.633/72) ad eccezione delle ipotesi in cui sono effettuate dalle imprese costruttrici degli stessi o dalle imprese che vi hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, gli interventi di recupero, entro quattro

[1] *Modifica apportata dall'articolo 1, comma 330 della Legge Finanziaria 2007. La disposizione si applica dal 1° gennaio 2007.*

anni dalla data di ultimazione della costruzione o dell'intervento o anche successivamente nel caso in cui entro tale termine i fabbricati siano stati locati per un periodo non inferiore a quattro anni in attuazione di programmi di edilizia residenziale convenzionata[2].
Per quanto attiene alle cessioni di fabbricati strumentali la nuova disciplina prevede l'imponibilità ad IVA nelle seguenti ipotesi (tab. 5):

- cessioni di fabbricati o di porzioni di fabbricato strumentali effettuate, entro quattro anni dalla data di ultimazione della costruzione o dell'intervento, dalle imprese costruttrici degli stessi o dalle imprese che vi hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, determinati interventi;
- cessioni effettuate nei confronti di cessionari con un pro rata di detraibilità inferiore o uguale al 25%;
- cessioni effettuate nei confronti di cessionari che non agiscono nell'esercizio di impresa arti o professioni;
- cessioni per le quali nel relativo atto il cedente abbia espressamente manifestato l'opzione per l'imposizione.

Ai fini dell'applicazione del regime di esenzione alle cessioni la nuova disciplina prevede le seguenti ipotesi:

- cessioni di fabbricati o di porzioni di fabbricato strumentale effettuate, oltre i quattro anni dalla data di ultimazione della costruzione o dell'intervento, dalle imprese costruttrici degli stessi o dalle imprese che vi hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, determinati interventi;
- cessioni effettuate nei confronti di cessionari con un pro rata di detraibilità superiore al 25%.

[2] *Modifica apportata dall'articolo 1, comma 330 della Legge Finanziaria 2007. La disposizione si applica dal 1° gennaio 2007.*

Tab. 5 - Cessione di fabbricati strumentali a società di leasing dopo la riforma

TIPOLOGIA DI ACQUISTO	REGIME IVA	IMPOSTA DI REGISTRO	IMPOSTE IPOCATASTALI
Acquisto da venditore con IVA	Imponibili IVA	€ 168	2%
Acquisto da venditore con IVA esente	Esenti IVA	€ 168	2%
Acquisto da privati o da soggetti non IVA	Fuori campo IVA	7%	3%
Acquisto di aree edificabili (o grezzo non accatastato) da venditore con IVA	Imponibili IVA	€ 168	€ 168 + € 168
Acquisto di aree edificabili (o grezzo non accatastato) da privati o da soggetti non IVA	Fuori Campo IVA	8%	3%

Disposizioni in materia di imposta di registro e ipocatastali

In deroga all'ordinario regime di alternatività IVA Registro il Legislatore ha introdotto una tassazione aggiuntiva ai fini delle imposte di registro, ipotecaria e catastale (tab. 6).

Imposta di registro

Per quanto attiene alle locazioni, anche finanziarie, occorre distinguere tra immobili ad uso abitativo ovvero strumentali; nel primo caso rimane ferma l'aliquota ordinaria di imposta di registro del 2%, mentre per gli immobili strumentali, sia imponibili IVA che esenti, si applica l'imposta di registro dell'1%.

Con riferimento alle cessioni opera la medesima distinzione tra immobili ad uso abitativo ovvero strumentali.
In caso di cessioni di immobili ad uso abitativo l'imposta di registro è applicata:
- in misura fissa (Euro 168) se soggette ad IVA;
- in misura proporzionale (7%) se esenti.

Per quanto attiene alla cessione di fabbricati strumentali:
- in misura fissa (Euro 168) per quelle soggette ad IVA ed esenti;
- in misura proporzionale (7%) per quelle fuori campo IVA.

Un'ulteriore disposizione di particolare rilievo in materia di imposta di registro riguarda l'obbligo della registrazione in termine fisso dei contratti di locazione finanziaria di fabbricati di ogni tipo.

Imposte ipotecaria e catastale

Una delle principali novità introdotte è l'applicazione per i trasferimenti di fabbricati strumentali delle imposte ipotecaria e catastale in misura proporzionale nei casi di cessioni sia in regime di esenzione che imponibile IVA.
In particolare il Legislatore ha previsto per i trasferimenti di fabbricati strumentali l'applicazione di un'imposta ipotecaria del 3 % - in luogo di quella ordinaria del 2 % - , a cui si aggiunge l'imposta catastale dell'1 %.
Per le cessioni relative a beni immobili strumentali, esenti e/o imponibili IVA, di cui siano parte i seguenti soggetti:
- fondi immobiliari chiusi;
- "imprese di locazione finanziaria" (ossia società di leasing);
- "banche e intermediari finanziari di cui agli articoli 106 e 107 del D.Lgs n. 385/93, limitatamente all'acquisto" (da parte della società concedente) ed "al riscatto" (da parte dell'utilizzatore) "di beni da concedere o concessi in locazione finanziaria".

Il Legislatore ha previsto, con decorrenza 1° ottobre 2006, l'applicazione di aliquote di imposte ipotecaria e catastale ridotte della metà (1,5% e 0,5% in luogo di quelle ordinarie del 3% e dell'1%).

Con riferimento alla base imponibile ai fini della determinazione delle aliquote delle imposte ipotecaria e catastale l'attuale formulazione della norma rimanda all'art.51 c.2 del DPR n°131/86, e quindi al valore venale in comune commercio.

La Legge di conversione prevede anche che i versamenti effettuati a titolo di imposte proporzionali di registro sui canoni per i contratti di locazione finanziaria, anche se assoggettati ad imposta sul valore aggiunto e aventi ad oggetto beni immobili strumentali, possano essere portati, nel caso di riscatto da parte dell'impresa utilizzatrice, a scomputo di quanto dovuto da questa a titolo di imposte ipotecaria e catastale.

Tab. 6 - Le nuove imposte sui Fabbricati Strumentali

ACQUISTO INIZIALE (Ipocatastali)	CANONI PERIODICI (Imposta di Registro)	RISCATTO (Ipocatastale)
2%	1%	2% - 1% di Imposta di Registro già versata sui canoni

PREVISIONI DI STIPULATO 2007

Tab. 1 - Previsioni stipulato leasing (valori in milioni di euro)

(Valori in milioni di euro)	2005	gen-ott. '06	2006*	2007*	Var.% 05/04	Var.% gen-ott 06/05	Var.% 06/05	Var.% 07/06
Auto	8.895	7.727	9.178	9.400	3,2	5,9	3,2	2,4
Strumentale	11.425	9.867	12.790	14.000	1,3	13,0	11,9	9,5
Aeronavale e ferroviario	2.004	2.181	2.600	3.000	20,6	30,4	29,7	15,4
Immobiliare	21.967	16.269	23.581	25.100	31,1	6,0	7,3	6,4
Totale	**44.291**	**36.044**	**48.149**	**51.500**	**15,6**	**9,0**	**8,7**	**7,0**

(*) Dati di pre-consuntivo per il 2006/2005 e previsioni sul 2007

Il 2006 chiude su livelli di stipulato superiori ai 48 miliardi di euro, nettamente al di sopra dunque dei 45 miliardi che erano stati previsti dagli operatori nella specifica indagine "veloce" di settembre 2006 (alla quale avevano partecipato 18 società per una quota di mercato rappresentata del 75%) e poi sostanzialmente confermati dall'andamento dei primi dieci mesi dell'anno.

In particolare, fortemente positivo, è risultato l'andamento del comparto immobiliare, sostenuto soprattutto dalla dinamica riferita alle operazioni d'importo più elevato. Rispetto ad uno stipulato previsto di 20 miliardi, la graduale ridefinizione del contesto fiscale ha fatto sì che il comparto si appresti a chiudere il 2006 su un volume complessivo superiore ai 23,5 miliardi di euro. Al contrario, il comparto auto, per il quale si era originariamente prevista una

chiusura dell'anno intorno ai 9,7 miliardi di euro, con una crescita attesa del 9,4%, a seguito dei recenti provvedimenti fiscali che penalizzano il settore dell'auto aziendale, si trova invece a chiudere l'anno sui 9,2 miliardi, con una crescita effettiva di appena il 3,2%, sostenuta soprattutto dalla dinamica registrata sul leasing di veicoli commerciali e industriali e sul Renting a medio lungo termine. La performance del comparto strumentale (12,8 miliardi di euro complessivi, con una crescita del 12% circa rispetto al 2005) risulta per contro sostanzialmente in linea con le aspettative degli operatori e si conferma come la più brillante, dopo quella del comparto aeronavale.

Gli operatori, nelle loro previsioni di fine anno, non hanno indicato per il 2007 alcun miglioramento della dinamica del leasing auto. Hanno inoltre previsto un proseguimento del trend positivo del 2006, sia per il comparto strumentale che per quello immobiliare. Qualora la crescita del 2007 registrasse una dinamica complessiva del +7% , l'anno in corso potrebbe chiudersi con un livello di stipulato vicino ai 51,5 miliardi di euro.

supplemento al numero 1 anno 13 della Lettera di Assilea

A cura di Assilea Servizi Surl
per conto della
Associazione Italiana Leasing
00144 Roma - Piazzale Ezio Tarantelli, 100
Telefono 06 - 997036.1
Fax 06 - 45440739
Internet www.assilea.it
E.mail info@assilea.it