

Rapporto / LEASING

IDATI/ I settori aeronavale e ferroviario stanno vivendo una stagione di successi come dimostra un'elaborazione di Accenture su dati Assilea: tra il 2006 e il 2007 hanno fatto registrare un +18,5%

WALTER GALBIATI

Milano
Aerei, navi, treni. Una cosa è certa, continueranno ad essere acquistati in leasing. E in genere la loro natura di beni estremamente costosi che li lega a un acquisto attraverso un finanziamento, anche se chi era presente all'ultimo salone aeronautico di Dubai, avrebbe potuto avere qualche dubbio quando ha visto in azione il principe saudita Al Waleed bin Talal, nipote del re Abdallah, ma soprattutto abile investitore, l'uomo più ricco del mondo arabo e uno dei milionari più famosi del globo. Ebbene Al Waleed, proprio nel modo in cui si compra un'automobile, si è portato a casa, tutto per sé, un A380, il superjumbo del costruttore europeo Airbus, una sorta di "Palazzo volante" del valore di 320 milioni di dollari.

Certo chi opera nel settore del leasing aeronavale non si stupisce di fronte ad acquisti importanti da parte di ricchi clienti, ma quello del principe saudita è stato davvero fuori del normale. Del resto basta sfogliare i depliant di qualsiasi banca attiva nel settore private per scorgere offerte come quelle della svizzera Ubs, che propone alla propria clientela internazionale contratti di finanziamento e di leasing per aerei privati o d'affari il cui valore d'acquisto si attesta tra gli 8 e i 60 milioni di dollari.

La salute del leasing aeronavale e ferroviario a dispetto della crisi che di recente ha colpito i mercati, è confermata da un'elaborazione di Accenture management su dati Assilea, la quale ha

Soluzioni finanziarie non solo per jet di linea ma anche per prodotti militari e spaziali

evidenziato come difronte a una crescita stabile dell'intero mercato del leasing, quello aeronavale e ferroviario è cresciuto tra il 2006 e il 2007 del 18,5%. Sono gli stessi costruttori di aerei che mettono a disposizione dei clienti attraverso le proprie finanziarie, i mezzi per acquistare i velivoli. La Boeing, la maggiore industria aerospaziale del mondo con sede a Chicago, possiede una controllata, la Boeing capital corporation, che offre soluzioni finanziarie e di leasing per aerei commerciali, prodotti militari e spaziali. Di recente la Dae Capital, la filiale della Dae (Dubai Aerospace Enterprise) attiva nel leasing aeronautico, ha firmato una lettera d'intenti per l'acquisto di ben settanta Airbus A320 e trenta A350, per un commessa complessiva di 13,5 miliardi di dollari. Per capire poi quanto pesi il leasing sulle flotte delle compagnie aeree basta vedere il caso di Alitalia dove solo il 60% della flotta del vettore italiano (in totale 186 aerei a fine 2007) è di proprietà, mentre il resto è a noleggio o in leasing.

Al di là delle grandi commesse, invece, a spingere il leasing

navale c'è soprattutto la nautica da diporto. Qui il leasing sono cresciuti del 22,7%. «Negli ultimi anni il leasing si è affermato come lo strumento più diffuso e conveniente per il finanziamento dell'acquisto di imbarcazioni grazie, in particolare, ai vantaggi fiscali da pochi anni introdotti in Italia e simili a quelli da tempo presenti in altre nazioni», spiega Goffredo Amodio di Accenture strategy global service line. La penetrazione del leasing nel settore della nautica ha raggiunto livelli molto elevati (tra 85-90%) e l'incidenza del comparto del leasing nautico sul totale dello sti-



8/60

MILIONI DI DOLLARI
E' quanto offre ai propri clienti private la svizzera Ubs per il leasing relativo agli aerei

650

MILIONI DI EURO
Tanto vale il leasing dei 25 super-treni Alstom con i quali la Ntv farà concorrenza alle FF.SS.



Le flotte

Il leasing pesa molto sulle flotte delle compagnie aeree. Tanto per fare un esempio Alitalia è proprietaria solo del 60% dei suoi aerei, mentre il resto è in leasing o a noleggio

Il mondo dei trasporti regala crescita e ottimi affari al leasing

I costruttori di aerei mettono a disposizione dei clienti, attraverso le loro finanziarie, i mezzi per acquistare i velivoli. Il "navale" è spinto dalla nautica da diporto: qui giocano un ruolo decisivo le nuove regole fiscali

pulato leasing ha raggiunto il 5,3% nel 2007 (circa 1% nel 2002). «Dal punto di vista dell'offerta — continua Amodio — il comparto della nautica da diporto si caratterizza per un'alta concentrazione e specificità dell'attività. Le prime due società di leasing in classifica hanno stipulato, nel 2006, quasi il 60% del totale del comparto, con una crescita di almeno 6 punti per-

centuali rispetto al 2005».

Una delle maggiori crescite nella produzione di imbarcazioni da diporto si è avuta in concomitanza con l'introduzione nel 2003 delle nuove norme sul leasing nautico. Secondo gli esperti, ad aver un buon mercato sono gli yacht tra i 15 e i 20 metri, acquistati soprattutto da coloro che, circa tre anni fa, quando prese-

LE PREVISIONI

Rallenta lo "strumentale" cala la fiducia delle imprese

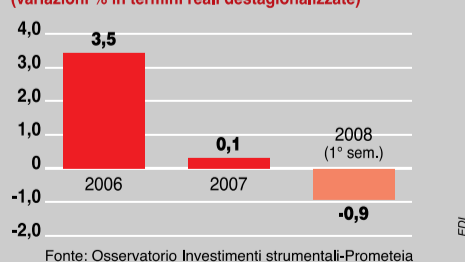
Roma
Una previsione di decremento degli investimenti strumentali del nostro paese dello 0,9% a valori costanti e depurati da fattori stagionali E' quanto emerge dall'osservatorio di Assilea e Prometeia per il primo semestre 2008. Con una contrazione più marcata della componente dei mezzi di trasporto rispetto agli investimenti in macchinari e attrezzature.

A determinare il segno negativo contribuisce il deterioramento della fiducia delle imprese manifatturiere, il cui indicatore passa da 92,2 nel quarto trimestre 2007 a 89,9 del primo trimestre 2008. Pesano anche gli effetti della crisi finanziaria internazionale che porta a condizioni più rigide per la concessione del credito alle imprese. In questo contesto i principali centri di ricerca internazionale stimano una dinamica annuale per il 2008 degli investimenti in macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto pari a -0,2%. Al-

l'attuale tendenza al ribasso dovrebbe seguire una ripresa della domanda nel secondo semestre. Il rapporto 2007 ha visto invece il leasing strumentale accrescere il proprio peso sullo stipulato complessivo di ben due punti percentuali, fino al 28,2%, con una crescita di volumi del 7,6% sul 2006. (l. pal.)

IL CICLO DEGLI INVESTIMENTI STRUMENTALI

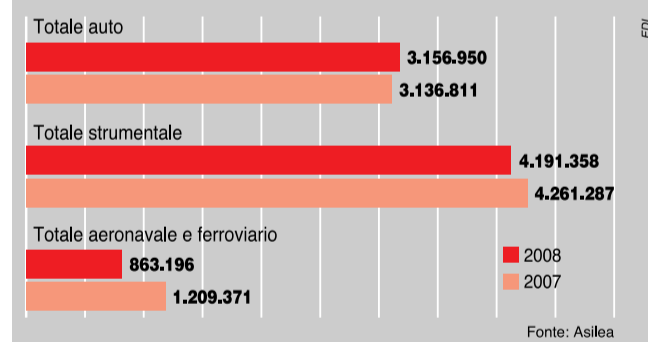
(variazioni % in termini reali destagionalizzate)



Fonte: Osservatorio Investimenti strumentali-Prometeia

I CONTRATTI LEASING

(valore in euro)



Fonte: Assilea

A confronto il valore in euro di tre comparti

Ecco, nella tabella qui sopra, il punto su alcuni contratti di leasing: da quelli dell'auto agli "strumentali" sino all'aeronavale e ferroviario. Naturalmente la situazione e i relativi valori si riferiscono all'intero 2007 e ai primi mesi del 2008



Soluzioni chiare, per un futuro concreto.

FinecoLeasing

Leasing trasparente.

Leasing trasparente.

un'imbarcazione vendendo il loro usato. Oggi quelle stesse persone hanno esaurito il primo leasing e stanno vendendo per acquistare, appunto, nella fascia tra i 15 e i 20 metri.

Nel caso invece delle imprese che utilizzano le navi "per lavoro", la locazione finanziaria su navi già costruite è uno strumento utile per superare senza difficoltà finanziarie l'investimento che l'evoluzione rapida del mercato impone sulle sofisticate strumentazioni di bordo e sulla maggiore specializzazione tecnologica per le attrezzature di carico e scarico. Il leasing viene utilizzato anche per le navi ancora da costruire, quando questa viene progettata in conformità alle esigenze del futuro utilizzatore. In questi casi, il contratto che si instaura tra la concedente e il cantiere navale assume la forma di contratto d'appalto. L'operazione è molto simile a quella dell'immobile da costruire: l'utilizzatore definisce i parametri di progetto del natante, il cantiere dove costruirlo, i collaudatori e la data per il varo. I pagamenti che la concedente effettua durante la realizzazione della nave sono subordinati alla preventiva approvazione dell'utilizzatore, il quale verifica lo stato dei lavori dando la propria approvazione agli stati di avanzamento dei lavori.

Da ultimo in Italia, con la liberalizzazione del mercato ferroviario sta prendendo piede anche il leasing per acquistare i treni. I bolidi rossi con poltrone in pelle, modello Frau, che correranno in tre ore tra Milano e Roma verranno acquistati in leasing. La Nuovo Trasporto Viaggiatori (Ntv), infatti, la società fondata a fine 2006 da Luca Montezemolo e Diego Della Valle, ha ordinato ad Alstom 25 nuovi treni ad altissima velocità AGV, per un valore di 650 milioni di euro, da prendere in leasing. Il contratto comprende la manutenzione dei convogli per un periodo di 30 anni e l'opzione per ulteriori 10 treni. Per l'operazione la Ntv ha incassato l'appoggio di Intesa Sanpaolo: la banca prenderà il 20%, della società per 60 milioni di euro, con l'azionariato che sarà ripartito tra Montezemolo, Della Valle e Giovanni Punzo (25,3% ciascuno). Intesa e l'ex manager di Ferrovie Giuseppe Sciarone (4%). Sarà poi la stessa Intesa a finanziare il leasing dei treni.

ROSASERRANO

Arriva lo stop per l'immobiliare allo studio strategie per la rivincita

Dopo un leggero calo nel 2007 è stata brusca la frenata nel primo quadrimestre del 2008

Roma
Arriva lo stop alla lunga corsa del leasing immobiliare. Dopo un decennio di crescita quasi ininterrotta, il 2007 ha registrato un calo del valore dei contratti stipulati nell'ordine del 3,93% ed una brusca frenata nel primo quadrimestre di quest'anno che evidenzia un arretramento del 24,63%. Tuttavia, mentre lo scorso anno la flessione aveva interessato solo l'immobiliare costruito, quest'anno il trend negativo si è allargato anche all'immobiliare da costruire. Nel 2007, infatti, il segno meno era stato registrato nel subcomparto degli immobili costruiti (-10,72%), mentre quello riferito al costruendo aveva spuntato un +10,48%.

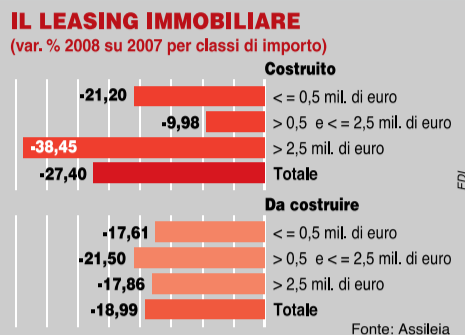
Le seconde case

Fra le varie opportunità di rilancio del leasing immobiliare gli operatori segnalano la necessità di modifiche fiscali che permettano un'operatività sulle seconde case analoga a quella per gli immobili strumentali

Nei primi quattro mesi di quest'anno, Assilea segnala una flessione generalizzata: -27,4% nel costruito e -18,99% nell'immobiliare da costruire. «Con l'inizio del 2008 — spiega Rosario Corso, presidente di Assilea — si è assistito ad un ulteriore indebolimento della domanda di investimenti immobiliari, accentuato presumibilmente, dalla generale congiuntura economica negativa e, soprattutto, dall'aumento del costo del denaro a seguito della crisi determinatasi sui mercati finanziari». Ma è proprio l'attuale trend congiunturale che potrebbe dimostrarsi l'arma vincente per il recupero del leasing immobiliare. «La situazione economica complessiva del nostro Paese — afferma Gianfranco Antognoli, dg di Mps Leasing & Factoring — spinge i soggetti produttivi (professionisti, pmi, industrie e anche enti locali) a ricercare una continua ottimizzazione dei costi che è indispensabile per contenere le fonti di finanziamento e mantenere la competitività sul mercato. In que-

sto senso — continua Antognoli — il leasing immobiliare rappresenta, proprio dal punto di vista finanziario, un mezzo straordinario che consente di impegnare una parte modesta di capitale per sostenere l'investimento». Il tutto viene esplicitato con un esempio. Con un piano finanziario della durata di 18 anni, un anticipo del 10% ed un valore finale del riscatto del 25%, di fatto (considerando l'Iva) si finanzia l'impresa per il 110% del valore dell'immobile che si desidera acquisire e si pospone di 18 anni il peso di un quarto dell'investimento stesso.

Il recentissimo rapporto di Nomisma sulla finanza immobiliare evidenzia che se scomponiamo il leasing immobiliare nei due sub-comparti che lo compongono, cioè il leasing sugli immobili costruiti e quello sugli immobili da costruire, otteniamo andamenti divergenti. Negli anni recenti circa il 70% dei volumi è rap-



presentato da contratti già in essere, dando a questa modalità contrattuale un ruolo preponderante sull'insieme del mercato del real estate. Questa quota si è ridotta nel corso del 2007 a fronte, invece, di un rafforzamento di pressoché pari entità da parte degli immobili da costruire. «La diminuzione dei volumi contrattuali del costruito — spiega Daniela Percocco — direttore Nomisma Real Estate — è riconducibile ad una frenata del ciclo del mercato immobiliare. Nel 2007 il peso dei contratti sugli immobili da costruire, meno legati alle oscillazioni del mercato delle compra-

vendite immobiliari, ma più rivolti alla creazione di valore si è mantenuto su livelli consistenti». Anche sulle dinamiche degli importi medi, si notano differenze. Gli importi dei contratti sugli immobili costruiti si riduce di 200 mila euro portandosi sui 950 mila euro a contratto — ma la riduzione è più forte per le fasce di importo che superano i due milioni e mezzo di euro — mentre si innalza ulteriormente quello degli immobili da costruire (di circa 63 mila euro), portandosi sugli 1,5 milioni. Analizzando le dinamiche dei sottocomparti, per quanto concerne le diverse classi di importo contrattuale, si nota che per il leasing sugli immobili esistenti si re-

gistrano variazioni positive in corrispondenza dello stipulato di importo sino a mezzo milione di euro, mentre si riduce notevolmente la fascia di importo più elevato (oltre i due milioni e mezzo), che perde il 23 per cento rispetto all'anno precedente. Sul subcomparto degli immobili da costruire si rileva, invece, un incremento sui volumi contrattuali stipulati (sempre in termini di valore dei contratti) soprattutto per le posizioni più elevate, a fronte di una crescita di poco conto per i contratti inferiori a 500 mila euro.

Il rapporto annuale di Assilea propone un'analisi dei dati di stipulato suddivisi per forma giuridica dell'utilizzatore. Nel leasing immobiliare, prendendo in considerazione il valore di contratti, il 75,5 per cento è stato stipulato da società di capitali, l'11 per cento da società di persone, lo 0,3 per cento da ditte individuali, persone fisiche e professionisti e il 13,2 per cento da altri utilizzatori. Fra le varie opportunità di rilancio del leasing immobiliare, gli operatori del settore valutano con particolare attenzione la possibilità di una modifica della normativa fiscale che permetta al leasing un'operatività sulle seconde case analoga a quella attualmente prevista per gli immobili strumentali. «Si tratta di un segmento del mercato immobiliare — spiega Umberto Botti, presidente del Gruppo Ubh — che potenzialmente potrebbe contare su 70-80 mila compravendite l'anno e che, in particolare, interessa professionisti e imprenditori che per motivi professionali hanno già stipulato contratti di locazione finanziaria».

La flessione ha interessato entrambi i subcomparti: il costruito e il da costruire

Ma opere pubbliche ed energie pulite possono garantire una svolta favorevole

Il settore ha stentato finora a decollare ma la Finanziaria 2007 ha varato norme che regolano meglio i contratti di locazione finanziaria per gli appalti degli enti pubblici

Roma
Opere pubbliche e produzione di energie alternative nel futuro del leasing immobiliare. Lo sviluppo di nuove applicazioni nel leasing immobiliare potrebbe incentivare il recupero del settore. La Finanziaria 2007 prevede che per la realizzazione, l'acquisizione e il completamento di opere pubbliche o di pubblica utilità i committenti tenuti all'applicazione del codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture, possono utilizzare anche lo strumento del contratto di locazione finanziaria. Il bando di gara dovrà determinare i requisiti soggettivi, funzionali, economici, tecnico-realizzativi ed organizzativi di partecipazione, le caratteristiche tecniche ed estetiche dell'opera, i costi, i tempi e le garanzie dell'operazione, nonché i parametri di valutazione tecnica ed economico-finanziaria dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

L'offerente potrà essere anche un'associazione temporanea costituita dal soggetto finanziatore e dal soggetto realizzatore, responsabili, ciascuno, in relazione alla specifica obbligazione assunta, oppure un contraente generale. In caso di fallimento, inadempimento o sopravvenienza di qualsiasi causa che impedisca l'adempimento dell'obbligazione ad uno dei due soci, l'altro può sostituirlo, con l'assenso del committente, con un altro soggetto che possiede gli stessi requisiti.

Il recente rapporto di Assilea evidenzia che il leasing sulle opere pubbliche stenta ancora a decollare nonostante alcuni progressi fatti negli ultimi anni. Attualmente l'indice di penetrazione del leasing su questo tipo di investimenti è dello 0,18%, comunque in crescita e presenta oggi, dopo lo "sdoganamento" ufficiale del leasing immobiliare pubblico da parte della Finanziaria 2007, prospettive più favorevoli che in passato. Il sistema di realizzazione delle opere pubbliche è previsto nella Legge Quadro numero 109/1994. Questa normativa si fondava su alcuni principi di rilievo che interferivano con i normali profili delle operazioni di leasing immobiliare a stato di avanzamento lavori e costituivano forti ostacoli all'ammissibilità di tale strumento tra i contratti della pubblica amministrazione.

Le norme contenute nella Finanziaria 2007 hanno dato un contributo significativo all'utilizzo del leasing immobiliare nel settore pubblico, in particolare per la realizzazione di opere finalizzate ad erogare servizi di pubblica utilità non tariffabili, o con un livello di tariffazione minimo che non permette il recupero del capitale impiegato. Si tratta delle cosiddette



te "opere fredde" come ad esempio scuole, ospedali, caserme, uffici pubblici, ecc. Lo strumento finanziario del leasing immobiliare può risultare particolarmente utile per la Pubblica Amministrazione nell'attuale momento di scarsità di risorse finanziarie.

Uno strumento utile per la realizzazione di scuole, ospedali ed uffici

Anche il settore delle energie rinnovabili potranno fornire interessanti prospettive di sviluppo per il leasing immobiliare. Attualmente, ad esempio, SelmaBipiemme Leasing propone un pacchetto "leasing energia" che permette di finanziare impianti per la produzione di energia elettrica e termica da fonti rinnovabili alternative. In particolare si occupa di leasing impianti fotovoltaici; leasing impianti eolici e idroelettrici; di cogenerazione e geotermici.

(r. ser.)

Soluzioni chiare, per un futuro concreto.

Realizzare i Tuo progetti è la missione di Fineco Leasing, leader nelle soluzioni personalizzate per il leasing immobiliare,

automobilistico, nautico e strumentale. Scegli Fineco Leasing, scoprirai che il tuo successo si vede meglio da qui.

Per ottenere un preventivo rivolgiti all'agenzia più vicina. Visita il sito www.finecoleasing.it o chiama il numero verde 800-017259.

Leasing trasparente.