

LEASING DAY 2006

LA FORTE CRESCITA DEL SETTORE SOTTO LINEATA DAL PRESIDENTE DI ASSILEA, ROSARIO CORSO

Leasing, un canone da 44 mld

L'incremento del 2005 è stato pari al 15%, pari alla crescita nei primi quattro mesi del 2006. L'Italia è il quarto mercato del mondo, trainato dall'immobiliare. A confronto i top manager sulle nuove formule di sviluppo, come l'abitativo e la locazione di marchi

DI ALESSANDRO CAROLLO

Ben 44 miliardi di euro di stipulato, una cifra simile a quella delle Marche o della Liguria. Un incremento del 15,6% del 2005/2004 del 15,6% e del 15,7% nei primi quattro mesi del 2006, che fanno dell'Italia il quarto mercato al mondo. Sono immagini di un'industria in ottima salute: quelle fotografate da Rosario Corso, presidente di Assilea, nell'annuale *Rapporto sul leasing* presentato nel corso del secondo Leasing Day, svoltosi a Milano nella sede di Mediobanca. «Lo stato di salute è buono in Europa, dove con un +14% di crescita bisogna tornare al 1998-99 per trovare picchi costati, favoriti dal +26% registrato dai paesi emergenti», ha dichiarato Corso. Rispetto al 1995 il volume di contratti stipulato è 3,5 volte maggiore, con una incidenza sul pil in crescita al 3,1%, e con un peso del 15% sul totale degli investimenti fatti in Italia e il 25% degli investimenti in beni materiali.

«Quello che emerge è soprattutto un altissimo grado di customer satisfaction: l'indice è pari al 95%, tra i più alti in assoluto nel comparto bancario e assicurativo», ha puntualizzato il presidente di Assilea, «merito dei tradizionali punti di forza del leasing ma anche dalla rapidità di esecuzione e dalla capacità dell'industria di innovare». Quanto all'incremento del 2006, esso «è favorito fondamentalmente dalla ripresa degli investimenti, pari al 6,1%». Fabrizio Marzafini, direttore generale di Assilea, ha precisato come il leasing immobiliare sia il cavallo forte dell'industria, essendo stato adottato dai cosiddetti big ticket del settore, con importi medi di 2,5 milioni di euro (e superiori ai 50 milioni nel 7,8% dei contratti). «La tendenza dei contratti è comune: riduzione del maxicanone iniziale, allungamento della scadenza e riduzione del tasso di riscatto, in una parola la clientela chiede rate più basse», ha sottolineato Marzafini. L'unico settore in cui la crescita languisce è l'autonomobilistico. Al riguardo, Marzafini ha indicato come sia la

COSÌ IL 2005 E I PRIMI QUATTRO MESI DEL 2006

Dati in milioni di euro

Comparto	Anno		1° quadrimestre	
	2004	2005	2005	2006
● Immobiliare	16.739	21.950	+31,1	6.579
● Strumentale	11.206	11.356	+1,3	3.763
● Auto	8.596	8.870	+3,2	3.190
● Aeronavale e ferroviario	1.644	1.984	+20,6	638
● Totale	38.185	44.160	+15,6	14.352

Ferrari l'auto più contrattualizzata d'Italia in termini di incidenza sul totale delle immatricolazioni: il 75% delle 1944 rosse di Maranello immatricolate nel 2005 sono state vendute così. «Il leasing abitativo? Può diventare qualcosa di importante», ha dichiarato Maurizio Lazzaroni, a.d. di Bpu leasing (che dall'8 luglio si chiamerà Bpu Esaleasing), che ha descritto come «Con un valore di immobile di 100 mila euro finanziato all'80% per 15 anni, a parità di tassi con il leasing si può ottenere un minor esposto di 8.500 euro rispetto a un mutuo». Lazzaroni ha anche auspicato che



Maurizio Lazzaroni

l'agenzia delle entrate prenda in considerazione l'opportunità di estendere la locazione anche alla

prima casa, rendendo deducibili gli interessi dei canoni: «Ciò consentirebbe anche un ruolo sociale alla locazione immobiliare, consentendo per esempio rate più basse e un maggior valore di riscatto finale per agevolare le copie più giovani».

«Il mercato della locazione finanziaria è maturo, ma ci sono ancora forti spazi di crescita», ha esordito così Luca Sommacal, capo dell'ufficio prodotti leasing e iniziative speciali di Banca Italease, che ha descritto il processo che il gruppo guida da Massimo Paenza (il primo in Italia con 6,2 miliardi di stipulato) adottando la per l'innovazione di prodotto. Il Leasing Day è stato anche l'occasione per battezzare l'ultimo nato

di casa Italease. Si chiama Italease=mc2, un servizio con cui «Le società hanno a disposizione nuove modalità di finanziamento per la creazione di impianti che sfruttino le potenzialità del vento e dell'acqua, rispettando e preservando l'ambiente», ha precisato Sommacal.

«Il leasing di marchi? Può diventare il perno di molte operazioni di mergers and acquisition»: Marco Colacicco, commercialista e columnist di MF, ha spiegato che «in presenza delle condizioni ideali, è fiscalmente più conveniente un asset deal riguardante il marchio piuttosto che formule tradizionali di takeover». Quanto al lease back, con cui la società vende il proprio marchio riprendendolo in leasing, Colacicco ha spiegato come sia «ideale nei casi in cui il marchio sia contenuto in società estere prive di strutture adeguate, a rischio di contestazione fiscale». «Perché non vi siano



Rosario Corso

patologiche, è necessario che il marchio produca reddito, che abbia peculiarità e occorre stare attenti a non confonderlo con l'azienda», ha precisato Giuseppe Del Gesso, capo amministrativo della Locat, aggiungendo che all'uopo «la società di leasing potrebbe richiedere dei covenant come l'impegno a investire sul marchio stesso negli anni del contratto».

Gianfranco Camarrelli, a.d. del gruppo Fashion Time/Jeckerson, ha illustrato il proprio caso aziendale, sottolineando come un'operazione di cessione in leaseback del marchio quale quella attualmente in essere «permetta alla società di passare da un prodotto a un marchio, consentendo un ulteriore passo in direzione dello sviluppo» (riproduzione riservata)

Lorenzi (Locat), l'ospedale in locazione funziona

«Prima il peso del leasing alla pubblica amministrazione sul totale è irrisorio, lo 0,5% dello stipulato. Ma ciò non significa che il settore non presenti grandi potenzialità, se si pensa che all'estero vale dieci volte di più dei 205 milioni negoziati in Italia». Luca Lorenzi, direttore generale di Locat, è convinto della validità della formula anche per gli investimenti più complessi dello stato, e ha descritto al Leasing Day il successo dell'ospedale di San Bonifacio (Vr), interamente costruito con un'operazione di leasing parcellizzata in lotti per un compless-



Luca Lorenzi

sivo stipulato superiore ai 51 milioni di euro. «L'ospedale è stato consegnato in forte anticipo sui tempi grazie a una serie di penali molto forti, bilanciate però dalla certezza e rapidità del pagamento ai fornitori, e senza condizionamenti locali», ha precisato Lorenzi. Che ha poi chiarito che «l'esperienza è estendibile anche ad asili, caserme, aeroporti o carceri, purché si verificino tre condizioni: maggiore attenzione al settore, bandi di gara più definiti nelle responsabilità a carico delle società di leasing e una forte puntualità nei pagamenti».

I PRIMI 10 BIG

Valore del bene in milioni di euro

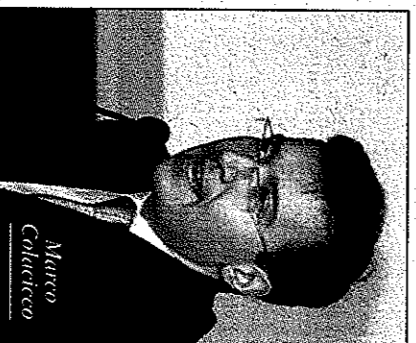
1 Banca Italease	6.297
2 Locat	5.659
3 Intesa leasing	3.079
4 Sarpacolo leasint	2.357
5 Banca Agrileasing	2.305
6 Localfit	1.926
7 Selmaipiemme leasing	1.922
8 Bpu - Esaleasing	1.430
9 Fineco leasing	1.402
10 Centro leasing	1.259



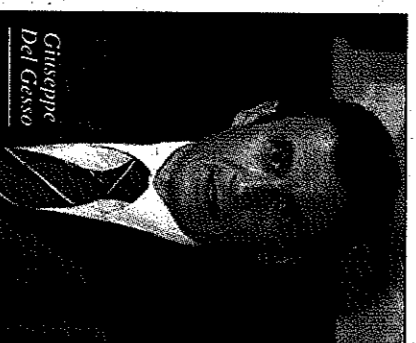
Fabrizio Marzafini



Luca Sommacal



Marco Colacicco



Giuseppe Del Gesso



Gianfranco Camarrelli