

IMMOBILIARE

ALL'EXPO UN CONVEGNO DI MF-MILANO FINANZA FA IL PUNTO SUL MERCATO DEL LEASING IMMOBILIARE

Quel contratto è davvero per tutti

I vantaggi di questo strumento finanziario fanno registrare al comparto crescite a due cifre. Intanto il settore si apre anche ai privati, che possono ricorrere a questa formula di finanziamento per l'acquisto di abitazioni

DI TERESA CAMPO

Dieci anni fa valeva meno di 5 miliardi di euro, oggi è arrivato a poco meno di 22, avviandosi a rapidi passi

verso quota 25 miliardi. Perché per il leasing del mattone i tassi di crescita sono ancora a due cifre dopo la battuta d'arresto subita nel 2003 (peraltro dopo un quinquennio di ininterrotto rialzo): +19,23% nel 2004 e +31,13% nel corso del 2005.

Ma quello che è ancora più importante è che la crescita non è solo quantitativa, ma soprattutto qualitativa: approccio innovativo, standardizzazione dei processi e allargamento della base di clientela, non ultima quella privata che solo da pochi mesi, e grazie a una modifica normativa in termini di recupero dell'Iva per le società che erogano il finanziamento, trova convenienza nel leasing anche per quanto riguarda l'acquisto di abitazioni.

Per tutte queste ragioni un momento di riflessione per fare il punto della situazione

era in qualche modo d'obbligo. Da qui il convegno organizzato da *MF/Milano Finanza* in occasione dell'Expo Italia real estate e dedicato appunto a «Leasing immobiliare, il mercato e le opportunità innovative».

Il convegno non poteva non partire dai numeri, illustrati da Rosario Corso e Fabrizio Marzulli, rispettivamente presidente e direttore generale di Assilea, l'associazione di categoria. «Numeri che mostrano un netto aumento del peso del leasing immobiliare nel totale del leasing tout court, con una quota passata in pochi anni dal 10 al 50%», ha sottolineato Corso,

«la più alta in Europa, grazie ad autori come i vantaggi fiscali, la possibilità di fi-

ziamento spesso fino al 100%, la celerità di erogazione, l'economicità del prodotto». Tutti elementi che stanno dando buoni frutti anche in questo inizio del 2006 (+22,63% nel primo quadrimestre), nonostante a fine 2005 la du-

SVILUPPO DEL 22,6% DA INIZIO ANNO

rata minima dei contratti sia stata innalzata da otto a 15 anni, riducendo il vantaggio fiscale. Per-

ché, appunto, il leasing «si conferma come strumento finanziario privilegiato per la copertura degli investimenti immobiliari delle imprese», ha ribadito Corso. Uno strumento finanziario diventato più sofisticato e standardizzato, soprattutto, nel caso del leasing immobiliare, nell'ambito della valutazione dei cespiti, ovvero nelle cosiddette perizie tecniche. Un aspetto importante e delicato che, «se standardizzato e informatizzato», come ha spiegato Giovanni Torri, presidente della commissione immobiliare di Assilea, «può trasformati da trasfor-

strumento cartaceo statico a un documento di facile consultazione che raggruppa le informazioni in maniera più omogenea e soprattutto in grado di garantire una gestione attiva dei dati in ingresso».

Un ultimo punto importante riguarda il lease back, ovvero la cessione di un bene posseduto che viene poi rifittato, procedura con molti vantaggi, come ha spiegato Marco Colacicco, commercialista e revisore contabile, «dall'incasso di liquidità a un rifinanziamento a medio-lungo termine a costi più bassi, fino all'ottimizzazione fiscale», a patto però che non venga utilizzato come ultima spiaggia per salvare situazioni sullo orlo del collasso.

Come accennato, ora i molti vantaggi del leasing immobiliare cominciano a trasferirsi anche al privato. Un ambito che sta suscitando grande interesse sia da parte degli utenti sia delle società di leasing, che stanno rapidamente rafforzando l'offerta e che potrebbero trovare nuovi spunti in un

eventuale inasprimento fiscale, ventilato proprio in questi giorni, anche in tema di successione.

In ogni caso la convenienza economica in misura minima, ma alta sotto il profilo della flessibilità) è già un dato di realtà, come appurato anche nel corso della tavola rotonda al termine del convegno, cui ha partecipato un pannello rappresentativo di tutti gli attori del mercato: Alberto Lunghini, advisor immobiliare e presidente di Reddy group, Marco Colacicco per la parte fiscale, e inoltre, per quanto riguarda gli aspetti più specificamente legati al prodotto, Elio Stracuzzi, amministratore delegato di Italease, e Luca Lorenzi, direttore generale di Local. L'ambito di applicazione migliore è oggi quello delle seconde case acquistate dal costruttore (soggette a Iva del 10 o del 20%), ma è solo l'inizio. Il primo passo per considerare meglio un prodotto che ha l'ambizione di porsi come valida alternativa al mutuo: (riproduzione riservata)



Rosario Corso

Elio Stracuzzi

Marco Colacicco

Fabrizio Marzulli

Alberto Lunghini

Luca Lorenzi

www.1254.it

IL NUMERO CHE TROVA TUTTO. L'UNICO DI TELECOM ITALIA.

1254

TELECOM
ITALIA

Il servizio fornisce numeri non riservati. Il costo della chiamata al 12.54 da abbonato Telecom Italia e cliente TIM è di 1 Euro al minuto + 0.30 Euro alla risposta IVA inclusa. Da cellulare TIM la tariffazione è a scatti anticipati con cadenza di 60 secondi. Da telefono pubblico di Telecom Italia e di 4 scatti alla risposta e di 1 scatto ogni 2,6 secondi. Gli scatti successivi a quelli alla risposta sono applicati all'inizio dell'intervallo di tempo previsto dal rimo di tassazione. Per i prezzi da altro operatore mobile o fisso, consultare il sito www.1254.it