

*Cattedra di “Principi Contabili
Internazionali IFRS”*

“IL LEASING: EXPOSURE DRAFT E LA RICADUTA SUL
MERCATO IMMOBILIARE”.

RELATORE

Chiar.mo
Prof. EUGENIO PINTO

CORRELATORE

Chiar.ma
Prof.ssa ELISA RAIOLI

CANDIDATO

Claudio Mileo

INDICE

INTRODUZIONE

CAPITOLO 1

LA RILEVAZIONE DEL CONTRATTO DI LEASING

1.1. Il contratto e la giurisprudenza

1.2. Definizione di leasing

1.3. Diverse tipologie di leasing

1.4. Contabilizzazione e iscrizione in bilancio secondo i Principi
Contabili Internazionali.

1.4.1 Contabilizzazione del leasing finanziario nel bilancio del
locatario e del locatore

1.4.2 Contabilizzazione del leasing operativo nel bilancio del
locatario e del locatore

CAPITOLO 2

UN NUOVO MODO DI PENSARE IL LEASING

2.1 Exposure Draft

2.2 Nuove regole nella contabilizzazione

a. Il locatario

b. Il locatore

2.3 Novità relative all'aspetto fiscale

2.3.1 La deducibilità dei canoni nel reddito d'impresa

2.3.2 La deducibilità dei canoni nel reddito da lavoro autonomo

CAPITOLO 3

IL LEASING IMMOBILIARE

3.1 Cenni sul mercato immobiliare

3.2 Caratteristiche del leasing immobiliare

3.3 Data la crisi attuale, discutiamo del leasing nel mondo del Real Estate

Conclusioni

INTRODUZIONE

All'interno dell'attuale contesto economico in cui l'economia italiana fatica a riprendersi, c'è una voce fuori dal coro che mette in evidenza come continui a crescere il numero dei contratti di leasing, grazie soprattutto alla legge di Stabilità che ha introdotto modifiche significative in materia fiscale. A mio giudizio bisognerebbe potenziare il ruolo del leasing attraverso delle strategie che tengano conto della centralità del bene ovvero prevedano il leasing come *business unit* di strutture multiprodotto di finanza specializzata. Qualora il legislatore nazionale riuscisse a dare a tale strumento l'adeguato riconoscimento all'interno del codice civile, potremmo vedere il futuro sicuramente più roseo.

Il leasing è in forte evoluzione. Si diversificano i canali distributivi e sempre più persone, con diverse esperienze nelle aziende di credito, si trovano ad occuparsi di questo prodotto. Come ho citato sopra, di recente si nota un rinnovato interesse per il leasing che ci invita a riflettere sulla necessità che tutte le strutture di vendita e di consulenza siano aggiornate, al fine di procedere al passo con i tempi.

In base a quello che sta succedendo in Europa, dove il leasing mostra delle dinamiche migliori in Paesi che già vedono la ripresa dei fondamentali, sembrerebbe opportuno una maggiore integrazione dei processi a monte e a valle del finanziamento.

Lo scopo di questo lavoro è quello di mettere in risalto le caratteristiche di un fenomeno, il leasing, che negli ultimi anni ha avuto uno sviluppo sotto tutti i punti di vista e sta tornando ad essere una forma di finanziamento a cui le imprese fanno molto spesso ricorso. Nel primo capitolo ci soffermeremo sul contratto di leasing e in modo

particolare su quanto afferma in merito sia la giurisprudenza che le associazioni di categoria; verranno considerate le diverse tipologie di leasing e in ultimo la contabilizzazione del leasing finanziario e di quello operativo all'interno del bilancio del locatore e del locatario.

Nel secondo capitolo esamineremo le novità in merito alla contabilizzazione del leasing e soprattutto all'opera congiunta del FASB e dello IASB di eliminare la differenza tra leasing operativo e finanziario. Di notevole importanza è il paragrafo dedicato alle novità fiscali grazie alle quali il leasing risulta essere una forma di finanziamento maggiormente conveniente rispetto alle forme di finanziamento classiche.

Per ultimo, e non per minore importanza, analizzeremo il leasing immobiliare. Daremo uno sguardo generale sul mercato immobiliare e sul ruolo nonché dell'incidenza che il leasing, in tale contesto economico, ha all'interno dello stesso.

CAPITOLO 1

LA RILEVAZIONE DEL CONTRATTO DI LEASING

1) Il contratto e la giurisprudenza

L'evoluzione del leasing nel corso del tempo ha determinato l'individuazione di diverse forme alle quali si è attribuito, non sempre intenzionalmente, questo termine. Nonostante tale forma ha una frequenza di utilizzazione molto elevata, le operazioni di locazione finanziaria non hanno mai avuto una disciplina giuridica e contabile. Il suo sviluppo in termini dimensionali e nelle sue varie forme e tipologie contrattuali, ha generato un crescente interesse da parte della dottrina e della giurisprudenza. All'interno della disciplina economica sono state adottate varie nozioni di leasing come ad esempio quella della legge n.183 del 1976 identica a quella emanata dalla Banca d'Italia: *“Le operazioni di locazione finanziaria sono rappresentate dai contratti di locazione di beni materiali o immateriali, acquistate o fatte costruire dal locatore su scelta e indicazione del conduttore che ne assume tutti i rischi e con facoltà di quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento del prezzo prestabilito”*¹. Quest'ultima è stata ripresa dall' OIC², nel capitolo 2 dell'OIC 1, *“Le operazioni di locazione finanziaria”*.

¹ Circolare della Banca d'Italia n. 49, 08/02/1989 “Manuale per la compilazione della matrice dei conti”. Avvertenze generali, paragrafo “Operazioni di leasing finanziario e di factoring”, nonché Circolare n. 217 del 05/08/1996 “Manuale per la compilazione delle Segnalazioni di vigilanza per gli Intermediari Finanziari iscritti nell'Elenco Speciale”. Avvertenze generali, paragrafo “Locazione Finanziaria”

² L'Organismo Italiano di Contabilità è nato dall'esigenza di costituire uno standard setter nazionale dotato di ampia rappresentatività, capace di esprimere in modo coeso le istanze nazionali in materia di contabilità. E' stato costituito il 27 Novembre 2001 e, alla stipula dell'atto costitutivo

Il legislatore, mediante l'art. 17 della legge 183, ha fissato gli elementi peculiari della locazione finanziaria che consistono nel rapporto trilaterale, nella causa di finanziamento, nell'assunzione dei rischi da parte dell'utilizzatore, e infine, nella possibilità riconosciuta a quest'ultimo, di acquisire la proprietà del bene mediante l'esercizio del diritto di opzione ad un prezzo prestabilito. La *ratio* della norma è quella di definire in maniera esatta il contratto e i contenuti dei rapporti ed individuare l'operazione come finanziamento, sciogliendo i contrasti della dottrina sulla natura giuridica del contratto, distinto, sia dalla locazione vera e propria che dalla vendita con riserva di proprietà.

La pratica registra quasi sempre l'inserimento nel contratto di un patto di opzione³ e la dottrina è divisa se ravvisarvi una caratteristica essenziale del leasing che consente all'utilizzatore di diventare proprietario del bene alla scadenza della locazione, col versamento di una somma di entità assai modesta, calcolata in precedenza sulla base del valore di scambio residuo che il bene avrà al termine del contratto.

La giurisprudenza ha cercato di verificare se gli interessi sottostanti il contratto di leasing posti in essere dalla volontà dei contraenti, non fossero in contrasto con norme imperative e, pertanto, fossero meritevoli di tutela da parte dell'ordinamento giuridico.

La conseguenza di tale vuoto normativo ha dato il via ad un susseguirsi di contributi dottrinali e giurisprudenziali, i quali, se da un lato facilitano la ricerca, dall'altro, la rendono complessa per la varietà dei

hanno partecipato, in qualità di fondatori, le organizzazioni rappresentative delle principali categorie di soggetti privati interessati alla materia.

³ Il patto di opzione nel Codice Civile italiano è regolato dall'articolo 1331 :”Quando le parti convengono che una di esse rimanga vincolata alla propria dichiarazione e l'altra abbia facoltà di accettarla o meno. La dichiarazione della prima si considera quale proposta irrevocabile per gli effetti previsti dall'articolo 1329. Il patto di opzione rientra nella categoria dei negozi giuridici preparatori e mira a realizzare la cosiddetta formazione progressiva del contratto, ovvero quando il perfezionamento del vincolo giuridico non avviene per mezzo della semplice ed immediata congruenza di una dichiarazione di accettazione con quella proposta, ma per effetto di una più complessa sequenza di atti, scaglionati nel tempo.

contributi spesso astratti e privi di una presa di posizione, con la conseguente difficoltà di giungere ad un risultato esaustivo nella qualificazione del contratto.

Molto spesso si può cogliere nella causa del contratto l'elemento per interpretare la volontà dei contraenti. A seconda della causa discendono notevoli implicazioni contabili, in quanto, a seconda dello schema contrattuale individuato, variano le modalità di contabilizzazione⁴. L'esatta individuazione della causa del contratto di leasing non ha un carattere puramente teorico ma soprattutto pratico, poiché l'adesione ad un delle tesi che ancora si dibattono in dottrina e giurisprudenza si riflette significativamente sulla sua disciplina. Una parte della dottrina vede la causa del contratto nel finanziamento che il soggetto concedente effettua nei confronti del soggetto utilizzatore nell'acquisto del bene conferitogli in godimento. L'altra parte qualifica il leasing come un contratto di scambio perché la prestazione del concedente nei confronti dell'utilizzatore e la controprestazione di questo non si esauriscono nel fare credito e restituirlo, bensì, nel dare e ricevere in godimento ed afferma, che la causa del contratto, non è solo finanziaria, ma consiste anche ed essenzialmente nel mettere a disposizione dell'utilizzatore il bene che ne costituisce oggetto⁵. In sostanza, la finalità dell'operazione è per il locatario quella dell'acquisizione della disponibilità di fattori produttivi, e quindi di godimento dell'asset, senza doverne acquisire nell'immediato la proprietà, mentre per il locatore di ottenere un rendimento finanziario dalla provvista di risorse economiche⁶.

⁴ Si veda M.BONACCHI e M.FERRARI in "Leasing finanziario. Profili contabili, fiscali e gestionali" pag. 27-28.

⁵ Cassazione III sez., 28.06.2007 n.ro 20592

⁶ Si veda E.PINTO e G.DE MARTINO "Riflessioni in tema di leasing accounting", paragrafo "Le caratteristiche economiche essenziali del contratto di leasing", pag. 12, 2009.

Mediante il processo di qualificazione, un contratto può essere ricondotto ad un tipo legale e, di conseguenza, verrà sottoposto alla sua disciplina. Tuttavia, può anche essere considerato atipico⁷, ma ciò, non vuol dire che non si possa individuare una disciplina, in quanto, possono essere richiamati contemporaneamente segmenti di disciplina di più tipi legali. La qualificazione, quindi, consente di selezionare le condizioni generali che traducono la peculiarità di quel contratto, e che sono perciò valide, dalle condizioni generali che sono il puro frutto della posizione di supremazia del predisponente, e che perciò sono nulle, per contrasto con l'ordine pubblico economico.

In ogni modo, la qualificazione consente di decidere dell'applicazione di quelle norme sparse nell'ordinamento che fanno riferimento diretto o indiretto ai tipi legali. A tutte queste funzioni giova anche la qualificazione del contratto di leasing.

Sia il leasing finanziario che quello operativo, rispondono alla definizione che l'art. 1571 c.c. offre della locazione: concessione di godimento di una cosa mobile o immobile per un determinato tempo, verso un determinato corrispettivo. Qualora non ci limitiamo a questa ricognizione degli *essentialia*, e diversamente, si confronta il leasing finanziario con il tipo normativo della locazione, ci rendiamo conto che la conformità del leasing alla locazione è soltanto parziale. Nel leasing finanziario in alcuni casi la durata del contratto è commisurata alla vita tecnico-economica del bene che, allo scadere, avrà quindi un valore residuale nullo o trascurabile. In altri casi la durata del contratto è inferiore alla vita tecnico-economica del bene, ma il prezzo di opzione è fissato in misura notevolmente inferiore al previsto valore residuo del

⁷ Sono quei contratti non espressamente disciplinati dal diritto civile ma creati *ad hoc* dalle parti in base alle loro specifiche esigenze di negoziazione. Possono essere costituiti da elementi tipizzati di diversi contratti tipici, e in questo caso si chiameranno misti, oppure del tutto indipendenti. Pur non essendo previsti dalla legge sono ammessi purchè leciti e diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico.

bene alla scadenza. Il leasing finanziario si discosta così dalla locazione, per avvicinarsi alla vendita; se infatti sotto il profilo giuridico il proprietario è la società di leasing, sotto il profilo economico il proprietario è l'utilizzatore. In definitiva, il leasing finanziario mostra delle sensibili divergenze rispetto alla locazione.

Ha invece punti di contatto con il tipo normativo della vendita con riserva di proprietà, pur non identificandosi neppure con esso sia per la separazione del momento traslativo, sia perché il bene è acquistato, o fatto costruire, per essere concesso in leasing. Dunque, il leasing finanziario non coincide con con nessun contratto nominato. Tuttavia, riconoscere la non identità del leasing finanziario con la locazione e con la vendita non comporta quindi l'assenza di una disciplina ma, comporta, la necessità di operare una selezione all'interno delle discipline legali richiamate, alla luce delle differenze e delle identità tipologiche⁸.

E' fuori dubbio che, l'operazione di leasing, sotto il profilo economico, sia trilaterale e cioè, che i rapporti tra fornitore, concedente e utilizzatore costituiscono un tutto unitario. Dal punto di vista giuridico le cose stanno diversamente. Indiscutibilmente, l'operazione di leasing non rientra tra i contratti trilaterali di cui gli artt. 1420, 1446, 1459, 1466 c.c., perché difetta il "conseguimento di uno scopo comune", la quale è caratteristica essenziale della categoria; tantomeno, rientra in quella più ampia nozione di contratto trilaterale di cui fa parte la cessione del contratto, perché il consenso del fornitore non è essenziale alla conclusione del contratto di leasing⁹. Da un punto di vista giuridico si hanno due distinti contratti: la vendita tra fornitore e concedente e il leasing tra concedente e utilizzatore. Perché si abbia collegamento in senso tecnico, risulta essere necessario che, tra i due contratti, ricorra da un lato un nesso obiettivo, e quindi economico o teleologico, e, dall'altro, un'intenzione delle parti a collegare i vari negozi

⁸ A.CARRETTA, G.DE LAURENTIS in "Manuale del leasing", Milano, EGEEA, 1998.

⁹ G. DE NOVA in "Il contratto di leasing, con sentenze ed altri materiali", Milano, GIUFFRÈ, 1994

in uno scopo comune. Nel caso dell'operazione di leasing, non si può dire che il fornitore si determini alla vendita in funzione della circostanza che il bene verrà concesso in leasing dall'acquirente, e, dunque, non si può ritenere che la vendita e il leasing siano contratti collegati. Ciò non toglie che le parti possano, indipendentemente da quanto detto, instaurare un legame tra i due contratti. Ad esempio, qualora vengano previste clausole nel contratto di vendita che obbligano il fornitore a riconoscere all'utilizzatore la facoltà di agire contro il fornitore stesso in caso di mancata o ritardata consegna o di vizi della cosa, e clausole nel contratto di leasing che obbligano il concedente ad inserire nel contratto di vendita le clausole sopra ricordate¹⁰. Tuttavia, quello che è di notevole importanza è l'essenzialità della trilateralità perché si abbia leasing finanziario.

La nozione di causa del contratto, il suo rapporto con il "tipo", il concetto e l'ampiezza della "tipicità", la funzione della proprietà sono tutti argomenti che nello studio dell'operazione finanziaria si presentano in tutta la loro problematicità. Tuttavia, dall'esame delle clausole contrattuali più caratteristiche si ritiene che è possibile evidenziare la natura e l'essenza dell'operazione¹¹.

- a. Consegna della cosa. L'operazione di leasing coinvolge tre parti: la società di leasing, il venditore-fornitore del bene, l'utilizzatore. La società di leasing si obbliga a pattuire con il fornitore la consegna ad un terzo di un certo bene che abbia le caratteristiche concordate tra quest'ultimo e il fornitore. In questo modo il concedente esaurisce ogni sua obbligazione per quanto riguarda la fase della consegna; la società di leasing trasferisce all'utilizzatore il diritto-dovere di

¹⁰ R. CLARIZIA, in "Collegamento negoziale e vicende della proprietà", Rimini, 1982. Cass., 21 Giugno 1993, n. 6862, in "FI", 1993, I, 2144, in un caso di leasing di automobile, in cui il fornitore non aveva consegnato il bene, ha statuito che la clausola che esonera il concedente da responsabilità per omessa consegna da parte del fornitore è valida, perché il fornitore è ausiliario dell'utilizzatore e non del concedente, e non è tecnicamente clausola di esonero dalla responsabilità, perché sul concedente grava solo l'obbligo di determinare in capo al fornitore, stipulando la compravendita, l'obbligo di consegnare all'utilizzatore.

¹¹ M.SPINELLI, G.GENTILE, in "Diritto Bancario", Padova, CEDAM, 1991

esplicare tutte le attività connesse con la fornitura, mettendolo in condizione di agire nei confronti del fornitore come *in re propria*. Si instaura un rapporto diretto tra fornitore ed utilizzatore. La trilateralità dell'operazione assume un rilievo del tutto particolare non solo in caso di consegna difforme, la quale deve essere rifiutata dall'utilizzatore salvo che non raggiunga una nuova intesa con il concedente, ma soprattutto in caso di inadempimento del fornitore.

b. Perimento della cosa. Nella maggior parte dei casi tali clausole vengono ritenute illecite in quanto ricondotte alla fattispecie della vendita con riserva della proprietà ovvero della locazione. Per ciò che concerne la vendita con riserva di proprietà, essendosi trasferiti tutti i rischi nel momento del perfezionamento del contratto, la rateizzazione del prezzo da pagare è indipendente rispetto all'esistenza del bene; resta quindi l'obbligo della prestazione in sinallagma¹². Nel caso della locazione, viene meno l'obbligo della prestazione da parte dell'utilizzatore ma, quest'ultimo, è tenuto ad indennizzare il concedente per la perdita del bene. Nel momento in cui si qualifica la fattispecie come contratto di finanziamento, si deve convenire sulla liceità della clausola che pone a carico dell'utilizzatore anche il rischio del perimento restando fermi, sul fatto che l'utilizzatore stesso, è tenuto al pagamento dei canoni alle scadenze convenute nonché all'ammontare pattuito per l'esercizio del diritto di opzione. A questo punto, le società di leasing, al fine di salvaguardare l'utilizzatore da tali rischi, assicurano i propri beni contro i principali eventi dannosi.

¹² In diritto, il sinallagma, dal greco *synallatto* o anche *synallagma* detto anche nesso di reciprocità, è un elemento costitutivo implicito del contratto a obbligazioni corrispettive, quello cioè nel quale ogni parte assume l'obbligazione di eseguire una prestazione, di dare o di fare, in favore delle altre parti esclusivamente in quanto tali parti a loro volta assumono l'obbligazione di eseguire una prestazione in suo favore. La corrispettività consiste dunque in un rapporto di condizionalità reciproca tra le prestazioni. L'elemento in oggetto rappresenta il punto di equilibrio raggiunto dalle parti in sede di formazione del negozio giuridico nella congiunta volontà di scambiarsi diritti e obbligazioni attraverso lo scambio di una prestazione con una controprestazione.

- c. Responsabilità per i vizi della cosa. Con tale clausola, presente nella stragrande maggioranza dei contratti di leasing, il concedente è esonerato da qualsiasi responsabilità per i vizi della cosa, qualora gli stessi siano palesi oppure nascosti. Dato che l'utilizzatore sceglie il bene, tratta le condizioni d'acquisto, verifica la corrispondenza oggettiva alle proprie esigenze e necessità, può porre in essere tutti quegli accorgimenti e tutte quelle attenzioni che gli consentono la migliore valutazione del realizzarsi delle condizioni che lo hanno indotto a chiedere in locazione finanziaria quel determinato bene. Il ruolo del concedente, per natura, è finanziario e, in quanto tale, in questa fase del rapporto non interviene. Il suo obbligo, nei confronti dell'utilizzatore, è soltanto quello di mettere quest'ultimo nelle condizioni di poter agire nei confronti del fornitore. Infatti, il concedente si impegna a trasferire tutti i diritti che spettano alla controparte nei confronti del fornitore, in quanto acquirente del bene.
- d. Risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore. All'interno di un contratto possono essere esplicitate numerose clausole risolutive, la più importante delle quali è sicuramente quella che consente alla società di leasing di invocare la risoluzione di diritto del contratto, dal momento in cui l'utilizzatore sia stato inadempiente al pagamento di anche un solo corrispettivo periodico. Per analogia, tale clausola, è meritevole di tutela giuridica con altre previsioni legislative in tema di finanziamenti. Una particolare ipotesi di risoluzione ricorre per il fallimento dell'utilizzatore. La risoluzione del contratto e la conseguente restituzione del bene alla società di leasing possono dar luogo ad un danno di gran lunga maggiore rispetto al debito da estinguere in ragione del rapporto di leasing. Possiamo pensare alla sottrazione di una macchina inserita in un contesto produttivo. In tal caso, l'interesse dei creditori impone che vi sia una valutazione da parte degli organi fallimentari. Nella pratica

ci sono stati casi dove, questi ultimi, hanno risolto il contratto di leasing e, altri casi, data forse la probabilità di prospettive economiche favorevoli derivanti dalla vendita dell'impianto, dove hanno optato per la continuazione del contratto e, altri ancora, dove è stata preferita la procedura contrattuale prevista per la risoluzione, ma acquisendo il bene a favore del patrimonio sottoposto a concorso. In questa situazione, possiamo sostenere, che il contratto di leasing deve essere ricompreso tra quelli rimessi alla discrezionalità del curatore e, pertanto, dovrà restare sospeso fino ad eventuale dichiarazione di scioglimento o di subingresso, in quanto, solo in questo caso sarà possibile contemperare le esigenze da un lato della società di leasing e dall'altro dalla massa.

2) Definizione di leasing

Limitando lo sguardo alle sole norme di natura civilistica possiamo dire che il leasing è oggetto di numerose disposizioni normative, le quali, regolamentano soltanto alcuni suoi aspetti. Tuttavia l'istituto resta un contratto innominato per il semplice fatto che per esso manca, allo stato attuale, una disciplina organica.

Oltre alla legge n.183 del 1976 riportata nel paragrafo precedente, la descrizione ritenuta da molti la più completa, è quella proposta dal Comitato tecnico accertamento usi della Camera di Commercio di Milano in data 29 Gennaio 1976, secondo la quale il leasing può essere definito come *il contenuto con il quale un soggetto detto locatore, si obbliga a mettere a disposizione di un altro soggetto, detto locatario o conduttore, per un dato tempo, un bene mobile verso un corrispettivo a scadenze periodiche, determinato in relazione al valore del bene, alla durata del contratto e ad altri elementi; detto bene è acquistato o fatto*

costruire dal locatore su scelta e indicazione del conduttore con facoltà per quest'ultimo di acquisirne la proprietà, alla scadenza del periodo del contratto, dietro versamento di un importo prestabilito.

Possiamo notare che data questa “descrizione” e quella fornita nel precedente paragrafo, non vi è una definizione univoca, ma, allo stesso tempo, possiamo estrapolare due elementi comuni e peculiari:

- Che il bene deve essere acquistato o fatto costruire dal concedente, su scelta e indicazione dell'utilizzatore;
- Che l'utilizzatore ha un diritto di opzione alla scadenza del relativo contratto¹³.

Il leasing è un prodotto di natura finanziaria, con erogazione congiunta di servizi di varia natura in mix differenti, che soddisfa le esigenze del soggetto utilizzatore, di solito un'impresa, in tema di acquisizione di beni d'investimento.

Il Principio contabile internazionale numero 17 ha la finalità di definire e stabilire l'insieme delle procedure e regole contabili (iscrizione, rilevazione e valutazione) tali che, assicurino, sia al locatore che al locatario, la contabilizzazione nei rispettivi bilanci di un'operazione di leasing. Tale principio fornisce gli strumenti necessari che consentono di illustrare in maniera corretta l'utilizzo di un bene da parte del locatario, sia qualora il locatore ha trasferito il diritto all'utilizzo insieme agli altri rischi e benefici connessi alla proprietà dell'attività, sia quando è lo stesso locatore che risponde delle conseguenze dei rischi e dei benefici. Per rischio indichiamo la distribuzione dei possibili scostamenti dai risultati attesi per effetto di eventi di incerta manifestazione, interni o esterni al sistema. Nel nostro caso, i rischi possono comprendere la possibilità di perdite derivanti da capacità inutilizzata o da obsolescenza tecnologica e di variazioni nel

¹³ G. DE NOVA in *“Il contratto di leasing, con sentenze ed altri materiali”*, Milano, GIUFFRÈ, 1994

rendimento dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche. Differentemente, i benefici, vengono rappresentati da un redditizio utilizzo atteso durante la vita economica del bene e da utili connessi alla rivalutazione o al realizzo del valore residuo.

Parleremo di leasing finanziario qualora è la locazione stessa che trasferisce sostanzialmente tutti i rischi ed i benefici inerenti alla proprietà di un'attività e, alla fine del contratto, la proprietà può essere trasferita o meno al locatario. Parleremo di leasing operativo quando l'operazione non possiede le caratteristiche che ne permettano la classificazione come finanziario e consiste, in sostanza, in una locazione del bene dietro pagamento di un corrispettivo senza però acquisire diritti e rischi relativi al bene stesso.

Lo IAS 17 definisce il leasing nel seguente modo: *“Il leasing è un contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un periodo di tempo stabilito”*. Quindi, si applica, a contratti che trasferiscono il diritto di utilizzo di beni anche se al locatore possono essere richiesti rilevanti servizi in relazione all'utilizzo o alla manutenzione di tali beni. Non viene applicato a quei contratti per servizi che non trasferiscono il diritto all'utilizzo dei beni da una parte contraente all'altra.

Per tutta la durata del contratto l'oggetto è di proprietà della società di leasing mentre l'utilizzatore del leasing è il locatario. Si può dedurre che, da tale operazione, nascono particolari diritti e obblighi per le parti coinvolte. Per l'impiego del bene l'utilizzatore del leasing corrisponde le rate di leasing che, oltre al canone, comprendono anche una quota di ammortamento del capitale, calcolata in funzione della durata del contratto. Allo scadere del periodo contrattuale concordato,

normalmente, la società di leasing, offre al cliente di acquistare l'oggetto contro il pagamento del valore residuo calcolato.

Il presente principio deve essere applicato per la contabilizzazione di tutte le operazioni di leasing differenti da:

- Leasing per l'esplorazione o per l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative similari;
- Contratti di concessione di licenza per beni quali film, registrazioni video, spettacoli, manoscritti, brevetti e copyright.

Tuttavia, non deve essere applicato come la base di valutazione per:

- Immobili posseduti da locatari che sono contabilizzati come investimenti immobiliari;
- Investimenti immobiliari concessi dai locatori tramite leasing operativi;
- Attività biologiche utilizzate da locatari tramite leasing finanziari;
- Attività biologiche concesse dai locatori tramite leasing operativi.

3) *Diverse tipologie di leasing*

Lo sviluppo economico ed il moltiplicarsi delle esigenze finanziarie ad esso connesse hanno incoraggiato la prassi negoziale alla creazione di nuove varianti della tipologia del leasing. Alcune differenze riguardano l'oggetto o speciali caratteri delle parti, piuttosto che aspetti strutturali dello schema contrattuale. A differenza di quanto detto nel precedente paragrafo, potremmo definire il leasing come una particolare soluzione di prestito che ci consente di minimizzare la tempistica e di ridurre i costi di ottenimento di un bene materiale utile per l'avvio della propria attività lavorativa. D'altronde, il leasing ci consente di fruire di

macchinari, attrezzature, impianti, pc, auto o altri specifici strumenti per la propria azienda o impresa che sono congrui con l'attività svolta da queste ultime, pagando un canone di locazione o un affitto per un certo periodo di tempo. Esso rappresenta una soluzione alquanto vantaggiosa per le aziende e imprese che necessitano di approvvigionarsi, in tempi brevi o addirittura nell'immediato, di beni, servizi e immobili per avviare la propria attività lavorativa. I costi, a differenza di quando accade qualora si voglia accendere un mutuo, dove sono previsti costi bancari e spese aggiuntive elevate, sono senza alcun dubbio inferiori in quanto è necessaria soltanto la stipula del contratto che consente alla parte che concede il bene di non esserne più responsabile e alla parte contraente di fruire dei mezzi, naturalmente, dietro pagamento di un canone.

Dato che sul mercato attuale vi sono differenti attività lavorative, industriali e professionali, la presenza di una pluralità di tipologie di leasing non sembra essere molto sbagliata, in quanto, consentono di ottenere un diverso bene in base alla propria azienda o impresa. Qualsiasi tipologia di leasing si differenzia per caratteristiche e condizioni di sottoscrizione del contratto, prezzo del canone di locazione, possibilità di riscatto qualora ci sia la possibilità, differente numero di persone che seguono il leasing e il recupero dei mezzi.

Di seguito riportiamo i vari tipi di leasing e le relative differenze:

i. Leasing strumentale

Il leasing strumentale permette di ottenere ogni tipologia di bene, impianto e immobile necessario ad avviare un'attività imprenditoriale, a fronte di un canone di locazione. L'imprenditore si rivolge direttamente ad una società di leasing, che acquista per proprio conto il

bene oggetto di leasing e ne cede i diritti attraverso un contratto, all'interno del quale, si stabilisce il prezzo complessivo dei beni dati in leasing. Il riscatto, dietro pagamento della differenza del credito residuo, può essere richiesto alla scadenza del contratto. La durata del contratto, di solito, non supera i 20 anni. Per le imprese che adottano i principi contabili internazionali, il valore del bene preso in locazione viene iscritto nell'attivo del proprio bilancio, rilevando, nel passivo, i debiti finanziari verso il locatore suddividendoli in quote secondo il periodo di esigibilità. L'ammortamento, che viene rilevato nel conto economico, viene effettuato allo stesso modo degli altri beni di proprietà. La quota capitale dei canoni di locazione corrisponde ad una riduzione del debito residuo del contratto; la quota interessi viene riconosciuta tra gli oneri finanziari come costo del finanziamento ottenuto per il periodo di competenza considerato¹⁴.

LEASING STRUMENTALE	CONDIZIONI LEASING STRUMENTALE	DURATA CONTRATTO
Fruizione immediata di tutti gli strumenti necessari	Canone di locazione Riscatto possibile se richiesto	Massimo 20 anni

ii. Leasing pc

Il leasing pc appartiene alla categoria del leasing operativo. In questo caso il bene concesso in leasing è un certo numero di pc. Il locatario pagherà un certo canone di locazione per un determinato periodo di tempo e non sempre è previsto il riscatto, all'interno del contratto. Nel caso in cui il riscatto non si verifica, il sottoscrittore del leasing deve

¹⁴ Si veda <http://www.albaleasing.eu/Default.aspx>

restituire il bene oggetto del contratto ma può comunque accedere ad una nuova stipula di leasing. A differenza di altre tipologie di leasing, il contratto di leasing pc ha una durata molto breve che va da un minimo di 24 mesi ad un massimo di 60 mesi. La durata minima fa sì che l'azienda o impresa locataria può cambiare continuamente i propri pc e ammodernare la propria attività lavorativa, dato che dopo, un certo periodo di tempo, i pc diventano obsoleti.

La contabilizzazione del leasing pc segue quella del leasing operativo.

LEASING PC	CONDIZIONE LEASING PC	DURATA CONTRATTO
Fruizione pc Società di leasing che cede pc	Canone di locazione Riscatto non sempre possibile	Da 24 a 60 mesi

iii. Leasing auto

E' una particolare forma di prestito che permette, al locatario, di fruire di un'auto senza esserne il proprietario, dietro il pagamento di un canone di affitto per un certo periodo di tempo. Alla fine del contratto vi è la possibilità di riscattare l'auto, diventando proprietario il locatore, dietro pagamento di un corrispettivo legato al prezzo complessivo dell'auto e, a tale costo, viene sottratto l'importo dei canoni versati. L'utilizzatore fruisce di un servizio immediato e di un mezzo di trasporto sempre nuovo. Inoltre, non è obbligatorio riscattare l'auto ma, si ha l'opzione di far scadere il contratto e di stipularne uno nuovo con una nuova auto.

Lo IAS 17 stabilisce che, all'interno di una operazione di leasing auto, il locatario deve iscrivere nel proprio bilancio, le quote di ammortamento relative al veicolo nella stessa maniera di come accade per i beni di

proprietà. I canoni non vengono iscritti nel Conto Economico ma sono frazionati tra quote di capitale rimborsato, da portare a riduzione del debito nei confronti del concedente incluso tra le passività dello stato patrimoniale, e quote di interessi, da contabilizzare per competenza a titolo di onere finanziario nel Conto Economico. La società di leasing imputa nel proprio bilancio un credito nei confronti del soggetto che utilizza il veicolo, ed imputa i canoni di leasing in parte a riduzione del proprio credito, quota capitale, ed in parte a Conto Economico, quota interessi.

LEASING AUTO	CONDIZIONI E FASI LEASING AUTO
1	La società finanziaria acquista un'auto scelta preventivamente da chi la dovrà utilizzare.
2	Istruttoria pagamento canone leasing
3	Determinazione del prezzo complessivo dell'auto e del costo canone leasing
4	Cessione uso auto
5	Riscatto immobiliare dietro il pagamento della somma residua

iv. Sale and Lease back

Il termine anglosassone “*sale & lease-back*” indica un contratto socialmente tipico in base al quale un soggetto aliena un bene ad una società di leasing e quest'ultima lo concede in locazione finanziaria al venditore stesso. L'operazione di vendita e la concomitante operazione

di leasing finanziario per il riacquisto del bene, è attualmente considerata lecita ed è soggetta alle ordinarie regole applicabili alle vendite ed ai contratti di leasing.

Attraverso tale contratto, un imprenditore vende un bene di sua proprietà ad una società di leasing, che ne acquista la proprietà dietro pagamento del prezzo. Contemporaneamente, la società di leasing stipula con il venditore-utilizzatore un contratto di leasing avente ad oggetto lo stesso bene, che resta perciò nella disponibilità del venditore, il quale pagherà i canoni periodici di leasing e potrà riacquistarlo alla scadenza, esercitando la relativa opzione. I soggetti in questa tipologia di leasing sono giuridicamente tre ma, fondamentalmente, solo due in quanto il fornitore e l'utilizzatore sono la stessa persona. Si tratta di un'operazione di leasing decisamente anomala, in quanto non è altro che una tecnica adottata dall'azienda per autofinanziarsi, creandosi artificialmente della liquidità, per consentire un riequilibrio della gestione finanziaria. Quindi, è un modo per l'impresa di ricavare liquidità tramite il rapido smobilizzo dell'investimento effettuato per l'acquisto di un bene strumentale, che, tuttavia, rimane nella disponibilità dell'impresa stessa, la quale continua regolarmente ad utilizzare il bene. Questa logica risponde alla constatazione che un determinato bene strumentale, solitamente funzionale ad un determinato asset produttivo, non è agilmente collocabile sul mercato; al contrario, esso può essere più facilmente venduto ad una società di leasing, la quale intende utilizzarlo concedendolo in locazione finanziaria allo stesso venditore¹⁵. In questo modo l'operazione risulta essere vantaggiosa per entrambi i contraenti:

¹⁵ Si veda D.LAMANNA in *“La natura giuridico-economica del contratto di Sale & Lease-back nell'ordinamento italiano”*, Rivista della scuola superiore dell'economia e delle finanze, a cura del Ce.R.D.E.F.

- Il venditore ottiene immediata liquidità, pur non perdendo la disponibilità materiale del bene alienato;
- La società di leasing ottiene un contratto dal quale deriva sicuramente un vantaggio economico.

Nella rappresentazione contabile delle operazioni di leasing il legislatore ha optato per il metodo patrimoniale, obbligando però il redattore del bilancio ad un'informativa più dettagliata in Nota Integrativa¹⁶. In particolare, il metodo patrimoniale comporta che la società utilizzatrice iscriva i canoni di leasing di competenza dell'esercizio nel proprio Conto Economico e il valore complessivo dei beni in leasing nei conti d'ordine. Nel momento in cui si esercita l'opzione di riscatto, si dovrà eventualmente procedere all'iscrizione del bene tra le immobilizzazioni. Differentemente, nel metodo finanziario la rilevazione contabile privilegia il dato sostanziale del contratto, rispetto a quello formale. Tale metodo comporta che la società utilizzatrice iscriva l'acquisto del bene nell'attivo dello Stato Patrimoniale, rilevando contemporaneamente il debito verso la società concedente; i canoni di leasing per la quota capitale come rate di rimborso del debito verso la società concedente e gli ammortamenti annuali del bene e gli oneri finanziari derivanti dal contratto nel Conto Economico.

LEASE BACK	CONDIZIONI LEASE BACK
Per il venditore vi è un'immediata	Canoni di locazione

¹⁶ Nella Nota Integrativa deve essere inserito un prospetto dal quale risulti:

- 1) Il valore attuale delle rate di canone non scadute le quali determinate utilizzando tassi di interesse pari all'onere finanziario effettivo inerente ai singoli contratti, nonché l'onere finanziario effettivo attribuibile a essi;
- 2) L'ammontare complessivo al quale i beni oggetto di locazione sarebbero stati iscritti alla data di chiusura dell'esercizio qualora fossero stati considerati immobilizzazioni, indicando separatamente gli ammortamenti, le rettifiche e le rivalutazioni inerenti all'esercizio.

liquidità Per la società di leasing vi è un vantaggio economico derivante dal contratto	Riscatto possibile qualora viene esercitata l'opzione
--	---

v. Leasing nautico

In tale tipologia di leasing, una società di leasing nautico acquista il mezzo e cede i diritti di utilizzo al sottoscrittore del contratto, dietro pagamento di un canone e una somma di anticipo iniziale. Al termine del contratto, questi può decidere se riscattare il mezzo, e quindi diventarne proprietario pagando la somma restante al costo complessivo dell'imbarcazione.

Il leasing nautico permette di ottenere un'imbarcazione di porto per avviare una propria attività imprenditoriale o per migliorarla, dietro pagamento di un canone di affitto. Con tale tipologia è possibile scegliere un mezzo nuovo, usato o in costruzione; è possibile avere il bene nell'immediato e tutti i costi sono a carico dell'utilizzatore dell'imbarcazione di porto. Tale prodotto gode delle agevolazioni in termini di trattamento ai fini IVA introdotte dalla legge n. 342/00 e successive emesse dall'Ufficio Unico delle Entrate. Si può dedurre che questa forma sia particolarmente vantaggiosa per chi non possiede la liquidità necessaria per acquistare un'imbarcazione, ma con questa soluzione ha la fruizione del mezzo come se ne fosse il proprietario.

LEASING NAUTICO	CONDIZIONI LEASING NAUTICO
Fruizione immediata del bene	Canone di locazione Somma di anticipo iniziale Possibilità di riscatto del bene

Si può notare che, all'interno di questo paragrafo, non è stato menzionato il leasing immobiliare in quanto, verrà trattato in seguito.

Possiamo riassumere quanto detto nella seguente tabella:

TIPOLOGIA LEASING	CONDIZIONI E PER CHI	RISCATTO
Leasing strumentale	Leasing mezzi e immobili per 18-20 anni	SI
Leasing pc	Leasing pc per un piano di breve periodo	Non sempre possibile
Leasing auto	Leasing auto per un piano di breve periodo	SI
Lease back	Leasing propri mezzi per avere una liquidità aggiuntiva	NO
Leasing nautico	Leasing imbarcazione + anticipo	SI

4) Contabilizzazione e iscrizione in bilancio secondo i Principi Contabili Internazionali.

La normativa italiana non disciplina pienamente il trattamento contabile del contratto di leasing mentre, a livello internazionale, lo

IASB (International Accounting Standard Board) introduce uno specifico standard, IAS 17-Leases¹⁷, avente ad oggetto la trattazione dei metodi contabili e delle informazioni da fornire riguardo ai beni in leasing. E' noto che differenti trattamenti contabili applicati ai contratti di leasing, riguardanti la medesima operazione, possono portare ad una diversa rappresentazione nei bilanci e, conseguentemente, ad una diversa valorizzazione di grandezze e indici di bilancio. Quest'ultimo, qualora non venisse adeguatamente trattato, può contribuire a rendere del tutto inefficace il processo di analisi delle performance aziendali basato sulla comparazione tra indici relativi all'impresa e benchmark di riferimento individuati a livello settoriale, nel momento in cui si proceda senza valutare opportunamente l'omogeneità del trattamento contabile della stessa fattispecie.

Nel mondo economico-aziendale si è soliti distinguere due tipologie di leasing:

- a) Leasing finanziario: secondo lo IAS 17 un contratto di leasing viene definito finanziario quando tutti i rischi (perdite dovute a obsolescenza tecnologica o capacità inutilizzata del bene) e i benefici connessi alla proprietà del bene oggetto di locazione (benefici connessi all'utilizzo del bene, capacità di realizzare utili derivanti dalla rivalutazione o dalla realizzazione del valore residuo del bene stesso) sono sostanzialmente trasferiti al locatario, indipendentemente dal trasferimento o meno del diritto di proprietà del bene al termine del contratto di leasing¹⁸.

¹⁷ Il principio contabile *IAS 17-Leases* è stato recepito a livello comunitario dal Regolamento (CE) n.2238/2004 della Commissione del 29 Dicembre 2004, e successivamente modificato dai Regolamenti nn.2236/2004, 108/2006 e 243/2010.

¹⁸ La differenza sostanziale tra la definizione di leasing finanziario fornita dallo IAS 17 e la definizione fornita dalla prassi nazionale consiste proprio nel fatto che, secondo lo IAS 17, il contratto di leasing finanziario può anche non contenere l'opzione finale di riscatto del bene mentre, a livello nazionale, al fine di classificare un contratto di leasing come finanziario assume fondamentale rilievo la presenza dell'opzione finale di riscatto ad un valore inferiore al valore di mercato del bene al momento dell'esercizio dell'opzione stessa.

b) Leasing operativo: secondo lo IAS 17 un contratto di leasing viene definito operativo quando non può essere considerato finanziario e cioè, quando si tratta di un leasing che non trasferisce al locatario tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene.

Dato che la contabilizzazione di una qualsivoglia operazione di leasing, con conseguente classificazione in bilancio, dipenderà dalla qualificazione del leasing stesso come finanziario o operativo, è ragionevole pensare che sarà di vitale importanza saper comprendere quando il leasing ha natura finanziaria e quando ha natura operativa. Infatti, per rendere più agevole tale distinzione, lo IAS 17 ci fornisce una serie di situazioni e di indicatori che, congiuntamente o singolarmente, possono far qualificare un leasing come finanziario, e cioè:

- Il locatario ha la possibilità di acquistare la proprietà del bene alla fine della locazione esercitando un'opzione di riscatto;
- Il prezzo di esercizio dell'opzione è estremamente basso tale da ritenere ragionevolmente certo che essa verrà esercitata;
- La durata del leasing copre la maggior parte della vita utile del bene, anche se il titolo di proprietà non è trasferito alla scadenza;
- All'inizio del leasing il valore attuale dei canoni dovuti equivale sostanzialmente al valore corrente (*fair value*) del bene locato;
- Il bene locato è così particolare che solo il locatore può utilizzarlo senza dover apportare loro sostanziali modifiche;
- Se il locatario può risolvere il leasing, le eventuali perdite del locatore derivanti da tale risoluzione sono sostenute dal locatario;

- Il locatario ha la possibilità di continuare il leasing dopo la scadenza del contratto per un ulteriore periodo ad un canone che è sostanzialmente inferiore a quello di mercato.

Contestualmente, sono previsti due metodi di contabilizzazione, alternativi, degli eventi di gestione concernenti la stipula di un contratto di leasing. Da una parte vi è il **Metodo Finanziario** basato sulla rilevazione dell'operazione come se essa rappresentasse un acquisto diretto del bene che avviene mediante un contratto di finanziamento¹⁹, e cioè, lo IAS 17 raccomanda al locatario di rilevare il bene utilizzato come se lo avesse acquistato ed al locatore di contabilizzare l'operazione come se il bene concesso in leasing finanziario lo avesse venduto concedendo una dilazione di pagamento. Dall'altra vi è il **Metodo Patrimoniale** basato sul fatto che l'operazione di leasing operativo è assimilata ad un noleggio, locazione o affitto e come tale deve essere contabilizzata. Infatti, tale metodo si fonda sulla rilevazione dei canoni periodici addebitati all'utilizzatore, senza alcuna contabilizzazione del debito legato al finanziamento del bene. Quest'ultimo non viene rilevato nel bilancio dell'utilizzatore sino al momento dell'eventuale riscatto, e rimane valorizzato tra le attività del concedente.

Prima di illustrare ciò che deve essere inserito o meno all'interno del bilancio del locatore e del locatario, sembra essere opportuno elencare quei soggetti che, secondo il Regolamento n.1606/2002 e Regolamenti successivi, sono obbligati ad adottare i principi contabili internazionali:

- a) Le società quotate;
- b) Le banche e gli intermediari finanziari soggetti a vigilanza;
- c) Le società emittenti strumenti finanziari diffusi;

¹⁹ Nel *framework* è previsto che le operazioni devono essere contabilizzate ed esposte in bilancio tenendo conto della reale sostanza economica delle operazioni stesse e non semplicemente della loro forma giuridica (principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica).

- d) Le società assicurative non quotate con riferimento al solo bilancio consolidato;
- e) Le società assicurative quotate.

Hanno invece facoltà, e quindi non l'obbligo, di seguire i principi contabili internazionali le seguenti entità:

- a) Le società incluse nel consolidato di società obbligate a redigere il bilancio consolidato in conformità degli IAS/IFRS;
- b) Società sottoposte all'obbligo di redazione del bilancio consolidato, e società dalle stesse consolidate.

4.1 Contabilizzazione del leasing finanziario nel bilancio del locatario e del locatore

All'inizio della decorrenza del leasing il locatario deve rilevare nelle attività dello stato patrimoniale il bene acquistato in leasing e nelle passività un debito nei confronti della società di leasing rappresentante il finanziamento implicito nel contratto. Le rilevazioni devono essere al *fair value*²⁰ del bene locato o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing, ciascuno determinato all'inizio del contratto²¹. Nel determinare il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing il tasso di attualizzazione da utilizzare è il tasso di interesse implicito del leasing, qualora è possibile determinarlo. Se non è possibile, deve essere utilizzato il tasso di interesse del finanziamento marginale del locatario. Le operazioni e gli altri fatti

²⁰ Il *fair value* è definito come il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata o una passività potrebbe essere estinta, in una libera transazione fra parti consapevoli e indipendenti. Facendo riferimento alle operazioni di leasing, il *fair value* corrisponde sostanzialmente al costo sostenuto dalla società di leasing per l'acquisto del bene locato e normalmente corrisponde esattamente al valore attuale dei canoni di locazione determinati in base al tasso implicito del contratto.

²¹ Si veda International Accounting Standard Board – IASB (1997), *Leases*, parr. da 20 a 32.

devono essere contabilizzati ed esposti tenendo conto della loro natura sostanziale e finanziaria e non semplicemente della loro forma giuridica. Nonostante la forma giuridica di un contratto di leasing stabilisce che il locatario possa non acquisire la proprietà del bene locato, nel caso di leasing finanziario la realtà sostanziale e finanziaria è tale che il locatario acquisisca i benefici economici derivanti dall'uso del bene locato per la maggior parte della sua vita economica in cambio dell'impegno a pagare un corrispettivo che all'inizio del leasing approssima il *fair value* del bene e i relativi costi finanziari.

Se tali operazioni di leasing non vengono riflesse nello stato patrimoniale del locatario, le risorse economiche e il livello degli obblighi di un'entità sono sottostimati, distorcendo così gli indici finanziari. Di conseguenza, è corretto che un leasing finanziario sia rilevato nello stato patrimoniale del locatario sia come attività sia come obbligazione a sostenere futuri pagamenti per il leasing. Non è corretto esporre nel bilancio le passività per i beni presi in locazione come deduzione delle attività. Nel momento in cui viene fatta una distinzione tra passività correnti e non correnti nell'esposizione nello stato patrimoniale, la stessa distinzione deve essere fatta per le passività delle operazioni di leasing.

Il valore del bene deve essere ammortizzato con gli stessi criteri previsti per i beni di proprietà (IAS 16 se si tratta di attività materiali o IAS 38 se si tratta di attività immateriali). Il valore ammortizzabile di un bene in locazione è imputato a ciascun esercizio del periodo nel quale ci si attende di utilizzarlo. La somma della quota di ammortamento di un bene e del costo finanziario per l'esercizio è raramente equivalente ai canoni di leasing dovuti con riferimento all'esercizio. Per questo motivo non è corretta la mera

rilevazione al conto economico come costo dei canoni leasing. Allora è improbabile che il bene e la passività relativa abbiano lo stesso valore dopo l'inizio del leasing. La durata dell'ammortamento coincide con la vita utile del bene se vi è una ragionevole certezza che il locatario acquisirà la proprietà del bene al termine del leasing, altrimenti è ammortizzato nel periodo più breve tra la durata del contratto e la vita utile del bene. I canoni di leasing corrisposti dal locatario devono essere scomposti in due quote:

- 1) Una quota capitale, la quale viene rilevata a riduzione del debito residuo verso il locatore;
- 2) Una quota interessi, la quale viene rilevata a conto economico e che costituisce il costo, di competenza economica del periodo, del finanziamento ottenuto.

I canoni di leasing non devono essere imputati interamente a conto economico, ma suddivisi tra

la quota imputabile ai costi finanziari e la quota che deve essere portata in diminuzione dei debiti per leasing iscritti nel passivo patrimoniale. I costi finanziari devono essere ripartiti tra gli esercizi nel corso del leasing in modo da ottenere un tasso di interesse costante sulla passività residua. I canoni potenziali di locazione devono essere rilevati come costi negli esercizi nei quali sono stati sostenuti. Nel conto economico del locatario affluiscono separatamente gli oneri finanziari che decrescono con il decorrere del tempo e l'ammortamento.

Il locatore, da parte sua, elimina dal proprio bilancio l'attività posseduta e, di conseguenza, non effettua l'ammortamento del bene ma iscrive, nell'attivo patrimoniale, il credito finanziario vantato nei confronti del locatario pari al valore attualizzato dei canoni previsti dal contratto. La rilevazione dei proventi finanziari deve essere

basata su modalità che riflettano un tasso di rendimento periodico costante sull'investimento netto del locatore. I proventi finanziari devono essere ripartiti sulla durata del leasing attraverso un criterio sistematico e razionale. In ciascun esercizio rileverà i canoni incassati in parte a riduzione del credito residuo verso il locatario e in parte in conto economico come interesse attivo maturato in ciascun esercizio²². Costi diretti iniziali sono spesso sostenuti dai locatori e includono somme quali le commissioni, le spese legali e i costi interni che sono a incremento e direttamente attribuibili alla negoziazione e al perfezionamento del leasing. Questi escludono le spese generali di gestione come ad esempio le spese di vendita e marketing. Per quanto riguarda i leasing finanziari diversi da quelli in cui il locatore è produttore o commerciante, i costi diretti iniziali sono inclusi nella valutazione iniziale dei crediti impliciti del leasing finanziario e riducono il valore dei proventi rilevati nel corso del leasing. Il tasso di interesse implicito del leasing è definito in modo tale che i costi diretti iniziali siano inclusi automaticamente nei crediti impliciti del leasing finanziario e non è necessario aggiungerli separatamente. Diversamente, i costi sostenuti dai locatori produttori o commercianti attribuibili alla negoziazione e al perfezionamento di un leasing sono esclusi dalla definizione di costi diretti iniziali. Di conseguenza, essi sono esclusi dall'investimento netto nel leasing e sono rilevati come una spesa quando l'utile commerciale derivante dalla vendita è rilevato, cosa che per un contratto di leasing finanziario si verifica, normalmente, all'inizio della decorrenza del leasing.

²² Si veda F.MASCIOTTI in *"IAS 17- Le operazioni di leasing nei bilanci IAS/IFRS. Differenze con la prassi nazionale, aspetti di transizione, contabili e fiscali"*, da Rivista *"IAS/IFRS Impres@Banca"*.

I locatori, che siano essi produttori o commercianti, devono rilevare l'utile o la perdita commerciale nell'esercizio, secondo quando previsto dal criterio seguito dall'entità per le normali vendite. Qualora sono applicati tassi di interesse artificialmente bassi, l'utile commerciale deve essere limitato a quello che risulterebbe nel momento in cui vengono applicati tassi di interesse di mercato. Produttori e commercianti spesso offrono ai clienti la scelta tra l'acquisto e la locazione di un bene. Il leasing finanziario di un bene da parte di un locatore che sia produttore o commerciante genera due tipi di proventi:

- 1) L'utile o la perdita equivalente all'utile o la perdita derivante da una vendita del bene locato nel caso in cui essa non sia finanziata con un leasing, ai normali prezzi di vendita, e tenendo conto di eventuali sconti quantitativi o commerciali;
- 2) I proventi finanziari sulla durata del leasing.

Il ricavo della vendita rilevato all'inizio della decorrenza di un leasing da un locatore produttore o commerciante è rappresentato dal *fair value* del bene o, se inferiore, dal valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing che competono al locatore, calcolato a un tasso di interesse di mercato. Il costo del venduto rilevato all'inizio della decorrenza del leasing è il costo o, se differente, il valore contabile, del bene locato meno il valore attuale del valore residuo non garantito. I costi sostenuti dai locatori che siano produttori o commercianti finalizzati alla negoziazione e al perfezionamento di un contratto di leasing sono rilevati come costo all'inizio della decorrenza del leasing perché sono principalmente correlati alla realizzazione dell'utile della vendita da parte del produttore o del commerciante.

4.2 Contabilizzazione del leasing operativo nel bilancio del locatario e del locatore

Per quanto riguarda il locatario, i canoni corrisposti per il leasing operativo devono essere imputati a conto economico a quote costanti lungo la durata del contratto a meno che vi sia un altro criterio sistematico più rappresentativo delle modalità temporali di godimento dei benefici da parte dell'utilizzatore.

Il locatore, invece, rileverà nel proprio attivo patrimoniale i beni concessi in leasing e tali beni saranno valutati e soggetti alla procedura di ammortamento in base alle regole dello IAS 16 e dello IAS 38. Su questi beni si applicherà l' *impairment test*²³ in base alle regole dello IAS 36. I costi diretti iniziali, sostenuti nella negoziazione e perfezionamento del contratto, sono capitalizzati nel valore contabile dell'attività²⁴. I costi, compreso l'ammortamento, sostenuti per realizzare i proventi del leasing devono essere rilevati a conto economico. I proventi del leasing devono essere rilevati a quote costanti per la durata del leasing anche se i corrispettivi hanno un diverso andamento, a meno che un diverso andamento sistematico sia più rappresentativo delle modalità temporali con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso del bene locato.

Un locatore produttore o commerciante non rileva gli utili sulla vendita alla stipula di un leasing operativo perché questo non è equivalente a una vendita.

²³ L' *impairment test* ha la finalità di accertare se un'attività abbia subito o meno una riduzione di valore. Tale esame avviene mediante il confronto del valore contabile con il valore recuperabile calcolato come il maggiore tra il fair value e il value in use. E' una delle novità introdotte dai principi contabili internazionali IAS/IFRS, che impongono l'obbligo di sottoporre annualmente a *impairment test* le immobilizzazioni immateriali a vita indefinita e l'avviamento. Tuttavia, ogniqualvolta se ne ravvisa la necessità, anche i beni materiali e immateriali a vita definita e gli strumenti finanziari devono essere sottoposti a *impairment test*.

²⁴ Si veda International Accounting Standard Board – IASB (1997) *Leases*, parr. da 33 a 35, e parr. da 49 a 57.

Nella negoziazione di un leasing operativo nuovo o da rinnovare, il locatore può fornire incentivi al locatario al fine di agevolare la conclusione dell'accordo. Esempi possono essere il pagamento anticipato per contanti al locatario o l'indennizzo o l'assunzione da parte del locatore di costi del locatario. Tutti gli incentivi devono essere rilevati come una parte integrante del corrispettivo netto concordato per l'uso dell'attività locata, indipendentemente dalla natura o forma dell'incentivo o dalla tempistica dei pagamenti. Il locatore (locatario) deve rilevare il costo (beneficio) complessivo degli incentivi come una riduzione del provento (costo) derivante dal noleggio lungo la durata del leasing con un metodo a quote costanti. I costi sostenuti dal locatario, inclusi i costi connessi a una locazione preesistente, devono essere contabilizzati in conformità ai principi contabili internazionali applicabili a questi costi, inclusi i costi che sono effettivamente rimborsati tramite un accordo sugli incentivi²⁵.

Possiamo dedurre che il trattamento contabile adottato per rappresentare l'operazione di leasing può generare significative ripercussioni sulle evidenze ritraibili dal bilancio, direttamente o indirettamente, andando ad influenzare la rappresentazione della situazione economico, patrimoniale e finanziaria dell'impresa. Ciò incide sul modo in cui il bilancio esplica la sua funzione informativa e comporta un impatto sul processo interpretativo e di valutazione da parte dei differenti soggetti interessati riguardo alla realtà aziendale, in modo particolare al suo stato di salute attuale e alle sue prospettive future, elementi centrali nei rapporti con i mercati finanziari. Dato che l'adozione di differenti metodi di contabilizzazione può essere funzionale, più in generale, agli standard contabili adottati da parte

²⁵ Si veda Standing Interpretations Committee – SIC 15- Leasing operativo- Incentivi

delle imprese, nazionali o internazionali, dovrà essere cura dell'analista identificare correttamente le regole seguite nella predisposizione del bilancio e procedere, eventualmente, ad una normalizzazione dei valori che sarà sicuramente utile a rendere gli stessi valori correttamente comparabili²⁶.

²⁶ Si veda P.MARCHINI e B.BARBARA in *“La contabilizzazione dei contratti di leasing e le conseguenze in tema di analisi di bilancio”*, da Rivista *“Amministrazione e Finanza”*, n.7 del 2014.

CAPITOLO 2

UN NUOVO MODO DI “PENSARE” IL LEASING

2.1 Exposure Draft

IASB e FASB hanno proposto congiuntamente alcune variazioni al principio contabile relativo alla contabilizzazione del leasing. Hanno introdotto alcune novità sulla contabilizzazione dei contratti di leasing; intervento, che si inserisce nel più ampio progetto avviato congiuntamente ormai da diversi anni.

Ricordiamo che le disposizioni attuali prevedono la distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo a seconda del trasferimento o meno di rischi e benefici del bene in oggetto, comportando, fra l'altro, il riconoscimento del bene nel bilancio del locatario (leasing finanziario) o del locatore (leasing operativo). Gli standard attuali sono stati criticati in quanto non forniscono un'adeguata *disclosure* in merito, tanto meno una fedele rappresentazione delle operazioni di leasing. L'Exposure Draft è volto a ridurre queste lacune migliorando la qualità e la comparabilità dell'informativa fornita grazie ad una maggiore trasparenza sulla leva finanziaria, al riconoscimento degli assets utilizzati nelle operazioni di leasing ed all'identificazione dei rischi a cui ci si espone. Il progetto di miglioramento dello IAS 17 è iniziato nel marzo del 2009 con la pubblicazione del *Discussion Paper Preliminare*, il quale conteneva le principali linee guida del progetto stesso. Il percorso per la redazione del nuovo principio contabile non è stato lineare perché, a partire da quella data, sono state pubblicate numerose differenti versioni di modelli contabili per la rappresentazione del *lease*.

Nel 2008 erano in circolazione 640 miliardi di dollari di beni in leasing²⁷, una buona parte dei quali non trovava espressione nello Stato Patrimoniale degli utilizzatori. Questo derivante dalla ormai famosissima doppia strada da seguire per la contabilizzazione delle operazioni di leasing, con quello qualificato come operativo che non determina l'iscrizione del bene nel bilancio del locatario. Tale dato rappresentava, e, presuntuosamente potremmo affermare che rappresenta ancora oggi un vero e proprio difetto nel sistema IAS/IFRS. Nonostante il primo utilizzatore del bilancio dovrebbe essere o addirittura deve essere l'investitore, e quindi a lui devono essere fornite, in modo comprensibile e senza omissione di alcun dato le relative informazioni, siamo dinanzi ad una realtà in cui la qualità dell'informazione stessa è carente, dal momento che non possono essere registrate nei bilanci dei locatari tanto le attività quanto le passività risultanti dai contratti di leasing, con conseguente sottostima degli indicatori di indebitamento, ricalcolando questi ultimi soltanto attraverso degli aggiustamenti dei dati contabili, restando comunque arbitrari o basati su stime. Inoltre, data la distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo, vi è un trattamento contabile differente per contratti simili a cui segue, immediatamente, una difficile senonchè impossibile comparabilità dei bilanci, i quali, sono fortemente esposti alle seduzioni del management di strutturare, le operazioni in tema, al fine di raggiungere il risultato contabile desiderato. Dato questo contesto si è optato per effettuare un cambio di rotta. Tuttavia, non è previsto un Principio *ex novo* in sostituzione dello IAS 17 volto a definire diverse regole, modalità e condizioni che, nel rispetto delle stesse portino l'investitore, una volta presa visione del relativo bilancio, ad una identificazione oggettiva del leasing come finanziario o operativo ma si fonda, su un nuovo approccio basato sul “*rights and obligations*”: il contratto mette in evidenza i diritti di utilizzo, e

²⁷ Fonte: World Leasing Yearbook 2010

quindi l'obbligo di far utilizzare, e le obbligazioni di pagamento²⁸, e quindi il diritto di ricevere il pagamento. Esso si applicherebbe a tutti i leasing sia finanziari che operativi. Ciò comporterebbe da un lato l'adozione di un unico metodo contabile per il leasing, senza distinzioni fra finanziario e operativo e, dall'altro, l'iscrizione nell'attivo dei bilanci degli utilizzatori non del bene detenuto in leasing ma del diritto all'utilizzazione del bene e, nel passivo, del debito in essere nei confronti della società di leasing proprietaria del bene oggetto della locazione. Tale metodologia mette in risalto anche la condizione in cui non vengano confusi i beni di proprietà dell'impresa aggredibili dagli altri creditori con i beni di proprietà di terzi, ed è più idonea a rappresentare in modo veritiero la sostanza, anche giuridica²⁹, dell'operazione di leasing.

In particolare, l'Exposure Draft, propone un duplice approccio per la rilevazione, la valutazione e la rappresentazione delle spese e dei flussi di cassa derivanti da un contratto di leasing. Per la maggior parte dei contratti di locazione immobiliare, un locatario dovrebbe iscrivere canoni di locazione costanti nel tempo; contrariamente, per molti contratti di leasing relativi, ad esempio, ad attrezzature o veicoli, un locatario dovrebbe iscrivere l'ammortamento del bene separatamente dagli interessi passivi.

Detto questo, i due organismi propongono un'informativa di bilancio che consenta di comprendere importi, tempistiche e componente variabile dei flussi di cassa derivanti da un contratto di leasing.

Riportiamo le principali innovazioni proposte dall'Exposure Draft. Innanzitutto, *lease*³⁰ è definito tale se:

²⁸ Molti non concordano con la proposta di determinare l'obbligazione a pagare i canoni considerando elementi quali penalità e/o garanzie stimate sulla base della loro probabilità di realizzo. Le motivazioni di tale posizione sono legate sia ai costi che tali stime potrebbero comportare e sia al livello di affidabilità attribuibile a tali stime che potrebbero generare una ingiustificata volatilità sul conto economico.

²⁹ Al riguardo si può pensare alla distinzione tra "Locazione Finanziaria art. 72-quater" e "Vendita con riserva di proprietà art. 73" derivante dalla Legge Finanziaria di cui al D. Lgs. N. 5 del 9 gennaio 2006.

³⁰ La maggior parte dei commentatori ritiene che debba essere riconsiderata la definizione di *lease* poiché, a loro giudizio, quella proposta dall'Exposure Draft non è sufficientemente chiara al punto

1. L'adempimento del contratto prevede l'uso di un bene identificato;
2. Il contratto trasferisce il diritto di controllare l'uso di un bene per un periodo di tempo dietro pagamento di un corrispettivo.

Con riguardo al concetto di bene identificato osserviamo che:

- Non si ha uso di un bene identificato se il locatore, inteso quale fornitore del bene o del servizio, ha il sostanziale diritto di sostituire il bene o servizio ovvero la sostituzione del bene o del servizio può avvenire senza richiedere il consenso del cliente e non ci sono barriere di alcun tipo che possono impedire la sostituzione;
- Si ha uso di un bene identificato se il diritto del locatore di sostituire il bene è legato o al non corretto funzionamento del bene oppure al fatto che è disponibile una versione tecnicamente più aggiornata.

Con riferimento al diritto di utilizzare il bene, osserviamo che il cliente debba essere in possesso di entrambi i seguenti requisiti:

- Essere in grado di gestire il bene identificato e cioè essere in possesso dei diritti ad assumere decisioni in merito all'utilizzo del bene che influenzano significativamente benefici economici attesi³¹.
- Essere in grado di ottenere tutti i benefici economici sottostanti derivanti dall'uso del bene quali prodotti, sottoprodotti, servizi, ecc.

da non rendere sempre possibile valutare se un contratto rientri nella definizione di *lease* o di servizio. In particolare vi è unità di vedute sul fatto che la definizione di contratto di locazione debba essere sufficientemente appropriata al punto da non rendere necessarie linee guida aggiuntive per poter distinguere un *lease* da un contratto di vendita o di acquisto.

³¹ In merito possiamo fornire alcuni esempi:

- Le modalità e lo scopo per cui il bene viene utilizzato durante la durata del contratto, salvo quanto consentito dal contratto stesso;
- Il modo in cui il bene è utilizzato nel corso della durata del contratto
- Chi è l'operatore del bene, se l'utilizzatore ha la capacità di scegliere di non utilizzare il bene stesso.

La forma giuridica del contratto non è rilevante; talvolta un contratto di locazione può essere incorporato in un accordo più ampio, come un contratto di servizio. Questo richiede di valutare se:

- L'esecuzione del contratto dipende dalla concessione in uso esclusivo di un bene specifico;
- Il contratto assegna il diritto a controllare l'utilizzo del bene sottostante per un periodo di tempo limitato.

Per valutare se un accordo tra parti è un contratto di locazione che ricade nell'ambito di applicazione del nuovo modello contabile proposto, l'Exposure Draft afferma che risulta essere necessaria la condizione secondo la quale il contratto deve fare riferimento in maniera esplicita o implicita ad un bene specifico. Il nuovo documento precisa che una componente di un bene complesso, fisicamente distinta, che sia concessa in uso esclusivo, rappresenta un bene specifico. I contratti di leasing con un massimo *lease term* di 12 mesi, incluso ogni possibile periodo di rinnovo e che sono definiti *short term leases*³², possono, a discrezione dell'entità, essere contabilizzati come gli attuali *operating leases*. Per i contratti contenenti anche componenti differenti dai *leases*, e cioè prestazione di servizi, un'entità dovrebbe separare i *leases* dagli altri componenti, i quali saranno contabilizzati sulla base delle regole definite da altri Principi. Secondo quanto disposto dalla bozza del nuovo principio, diventerà di fondamentale importanza valutare se un contratto contiene un *lease*, ove la *guidance* da utilizzare sembra essere simile a quella contenuta attualmente dall'IFRIC 4 (*Determining whether an arrangement contains a Lease*).

Come riportato sopra, la proposta contenuta nell'ED abbandona la distinzione tra leasing finanziario e operativo contenuta nello IAS 17 e

³² In merito, è stata apprezzata l'introduzione di un modello semplificato per i contratti di locazione a breve termine. Tuttavia molti ritengono che l'approccio per il locatore debba essere coerente con quello del locatario.

richiede ai locatari di iscrivere in ogni caso le attività, come diritti d'uso (*right of use*), e contemporaneamente per ugual importo le passività finanziarie derivanti da ciascun contratto di locazione, salvo qualora si tratti di contratti con durata inferiore o uguale a 12 mesi. All'atto della rilevazione iniziale, il diritto d'uso, sarà quindi iscritto nello stato patrimoniale del locatario al valore attuale dei canoni futuri.

Per ciò che concerne il *lease term*³³, questo, viene definito come il periodo contrattuale non cancellabile, tenendo conto dei possibili periodi di rinnovo solamente se è presente un significativo incentivo economico al loro esercizio, basandosi su considerazioni relative al contratto, alla natura del bene concesso in *lease*, al mercato e all'entità stessa. Allo stesso modo, dovranno essere valutati gli effetti delle opzioni per la risoluzione anticipata dei contratti, nel caso in cui vi sia un incentivo economico al loro esercizio.

La passività relativa al contratto di *lease*, iscritto in sede di rilevazione iniziale, includerà soltanto i canoni fissi, o quelli che sono fissi nella sostanza, ed i pagamenti variabili basati su un indice o tasso, il quale può essere l'indice ISTAT o Euribor. Le penalità derivanti dalla cessazione anticipata del contratto ed i prezzi per l'esercizio di opzioni di acquisto sono considerati solo se inclusi nel *lease term*. Le stime per i canoni potenziali di locazione (*contingent rents*) basati sulla performance o sull'uso dell'attività dovrebbero essere esclusi e contabilizzati a conto economico quando si manifestano. Tale proposta si discosta da quanto proposto nell'ED/2010/09, ove era richiesto un approccio basato sulla media ponderata dei possibili scenari.

³³ Sul tema vi è la visione quasi unanime che non si debba considerare la durata massima stimata del contratto ai fini della rilevazione iniziale poiché raramente è un'ipotesi realizzabile. Le principali alternative che i commentatori propongono sono:

- Adottare un termine ragionevolmente certo secondo la definizione dello IAS 17;
- Prevedere il recepimento delle opzioni di estinzione anticipata o estensione della locazione solo se il contratto favorisce per il locatario o per il locatore tali scelte, vale a dire qualora l'esercizio delle opzioni sia considerata altamente probabile.

Una delle maggiori innovazioni riguarda la nuova classificazione dei *lease*. I *lease* saranno classificati in “*Type A*” e “*Type B*” sulla base della natura dell’attività sottostante. I *leases* di immobili, terreni e fabbricati dovrebbero essere classificati come *leases* di “*Type B*” a meno che il *lease term* si riferisca alla maggior parte della vita economica rimanente dell’attività oppure se il valore attuale dei pagamenti del contratto di *lease* sia sostanzialmente allineato al *fair value* dell’attività. I *leases* relativi ad attività diverse dagli immobili dovrebbero essere classificati come “*Type A*”, a meno che il *lease term* sia per una parte insignificante della vita economica dell’attività sottostante o il valore attuale dei pagamenti del *lease* sia insignificante rispetto al *fair value* dell’attività.

Il diritto d’uso dell’attività e la passività finanziaria saranno iscritti al valore attuale dei canoni del contratto da considerare sulla base delle linee guida di classificazione sopra citate. I costi diretti iniziali necessari alla stipula del contratto saranno capitalizzati nell’attività per il diritto d’uso.

La classificazione in “*Type A*” o “*Type B*” inciderà sulla modalità di successiva valutazione dell’attività per il diritto d’uso e conseguentemente la modalità di riconoscimento dei costi rivenienti dal contratto a conto economico:

- “*Type A*” *leases*: il locatario dovrebbe ammortizzare l’attività utilizzando un metodo sistematico, mentre gli interesse passivi sulla passività finanziaria dovrebbero essere rilevati utilizzando il metodo del tasso di interesse effettivo³⁴. Utilizzando tal

³⁴ Il tasso di interesse effettivo (rendimento effettivo) di uno strumento finanziario monetario è il tasso che, se utilizzato nel calcolo del valore attuale, determina il valore contabile dello strumento. Il criterio dell’interesse effettivo è un metodo di calcolo del costo ammortizzato di un’attività o passività finanziaria (o gruppo di attività o passività finanziaria) e di ripartizione degli interessi attivi o passivi lungo il relativo periodo. Il tasso di interesse effettivo è il tasso che attualizza esattamente i pagamenti o incassi futuri stimati lungo la vita attesa dello strumento finanziario o, ove opportuno, un periodo più breve al valore contabile netto dell’attività o passività finanziaria.

metodo gli interessi passivi dovrebbero ridursi nel tempo mentre gli ammortamenti dovrebbero presumibilmente rimanere costanti (metodo a quote costanti) oppure decrescenti (metodo ammortamento decrescente), generando una riduzione dei costi a conto economico lungo la durata del contratto.

- *“Type B” leases*: il locatario dovrebbe riconoscere un costo costante sulla durata del contratto.

Tutto questo non è stato e non sarà esente da critiche. Le associazioni di categoria, in particolare ASSILEA, ritengono che sia del tutto inopportuno in tale periodo storico, sociale ed economico, avviare in Italia una nuova e ulteriore revisione del codice civile per quanto attiene alla contabilizzazione del leasing³⁵. Le associazioni stesse ritengono che il legislatore nazionale debba optare per una condotta di attesa volta ad evitare che, l'eventuale adozione di iniziative anticipatorie di modifica del codice civile siano non in linea, o persino in contrasto, con i futuri accorgimenti del Board comunitario in tema di contabilità leasing. Con riferimento alle modifiche proposte dall' OIC in merito all'iscrizione in bilancio delle operazioni in bilancio di locazione finanziaria, si evince che le stesse perseguono l'intento di adeguare il codice civile italiano ai criteri di contabilizzazione previsti dallo IAS 17³⁶. E' doveroso rimembrare che gli IAS sono stati creati per i bilanci consolidati delle società quotate nei mercati internazionali e che, solo

Quando si calcola il tasso di interesse effettivo , un'entità deve valutare i flussi finanziari tenendo in considerazione tutti i termini contrattuali dello strumento finanziario (come ad esempio, il pagamento anticipato, un'opzione di acquisto o simili), ma non deve considerare perdite su crediti future

³⁵ Gli articoli del codice civile oggetto di modifiche possono essere:

- 1) Art. 2423-bis (Principi di redazione del bilancio)
- 2) Art. 2423-ter (Struttura dello Stato patrimoniale e del Conto Economico)
- 3) Art. 2424 (Contenuto dello Stato Patrimoniale)
- 4) Art. 2424-bis (Disposizioni relative a singole voci dello Stato Patrimoniale)
- 5) Art. 2425-bis (Iscrizione dei ricavi, proventi, costi ed oneri)
- 6) Art. 2425-quater (Rendiconto Finanziario)
- 7) Art. 2426 (Criteri di valutazione)
- 8) Art. 2427 (Contenuto della nota integrativa)

³⁶ Fonte: ASSILEA Associazione Italiana Leasing

in Italia, è prevista l'adozione a livello individuale, limitatamente alle banche e alle società quotate. La modifica del codice civile va inquadrata sia dal punto di vista meramente concettuale, sia per ciò che attiene agli sviluppi pratici. Con riferimento al primo possiamo dire che gli IAS sono nati all'interno di un contesto giuridico, quello anglosassone, letteralmente diverso dal nostro; in merito al secondo, si fa riferimento *in primis* alle piccole e medie imprese che ricorrono al leasing per il finanziamento dei propri investimenti, nonché per le relative potenziali ripercussioni sul piano fiscale.

Il legislatore nazionale ha deciso di avere un comportamento "elusivo". Con tale termine intendiamo che, le modifiche in merito alla contabilizzazione del leasing devono essere inserite attraverso l'arricchimento informativo della Nota Integrativa. Tale soluzione sembra essere molto equilibrata in quanto, riesce a coniugare l'obiettivo dell'introduzione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma e della comparabilità dei bilanci, senza stravolgere l'intero impianto giuridico, regolamentare, fiscale e operativo del prodotto leasing³⁷.

2.2 Nuove regole nella contabilizzazione

Il recente Exposure Draft pubblicato congiuntamente dallo IASB e dal FASB sui leasing introduce alcune importanti novità per la contabilizzazione dei contratti di locazione nei bilanci dei locatari e dei locatori. E' previsto che può non essere applicato il nuovo standard ai contratti di *lease* di breve termine e cioè quelli che hanno una durata

³⁷ La Direttiva 51/2003 ha aggiunto all'articolo 4 della direttiva 78/660/CEE il paragrafo seguente: "Gli Stati membri possono autorizzare o prescrivere che la presentazione degli importi nelle voci del conto profitti e perdite e dello stato patrimoniale tenga conto della sostanza dell'operazione o del contratto contabilizzati. Tale autorizzazione o obbligo possono essere limitati a determinati tipi di società e/o ai conti consolidati secondo la definizione della VII direttiva 83/349/CEE"

massima di dodici mesi. Come riportato nel paragrafo precedente l'obiettivo è quello di fornire agli *stakeholder* tutte le informazioni necessarie, relative ad un contratto di locazione, attraverso una esposizione veritiera all'interno del bilancio. D'altronde il leasing è un'attività importante per molte imprese il quale può essere visto come un mezzo per ottenere l'accesso a beni di durata pluriennale, di ridurre l'esposizione ai rischi di proprietà dei beni e di ottenere finanziamenti.

a) Il locatario

Alla data di inizio del contratto, vale a dire alla data in cui il locatore rende l'attività sottostante a disposizione del locatario, quest'ultimo, ad esclusione dei leasing a breve termine, deve rilevare in contabilità³⁸:

- Il debito per leasing pari al valore attuale³⁹ dei canoni di locazione previsti nel contratto, applicando il tasso che il locatore addebita al locatario. Qualora tale tasso non è disponibile, i relativi pagamenti saranno attualizzati facendo attraverso il tasso di finanziamento marginale del locatario;
- L'attività conseguente al diritto di utilizzo del bene sottostante, misurata al valore iniziale della passività, maggiorati sia degli eventuali canoni di locazione pagati al locatore prima della data di inizio sia dei costi diretti iniziali (spese legali e commissioni) e, sottraendo, eventuali incentivi in denaro ricevuti dal locatore.

³⁸ Si veda A.PORTALUPI in "Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatario" in Rivista "Bilancio e Reddito d'Impresa" n.7 del 2014, pag 52.

³⁹ L'attualizzazione presuppone la stima del *lease term* definito come la durata più lunga con la più alta probabilità cumulata di rivelarsi effettiva. Nella stima occorre tener presente possibili rinnovi o estinzioni anticipate. Esempio (Tratto dall'Exposure Draft):

"Contratto, non estinguibile in via anticipata, di 10 anni contenente due opzioni quinquennali di rinnovo. Dalle condizioni contrattuali ed extracontrattuali il locatore stima queste probabilità:

1) Durata di 10 anni =45%; 2) Durata di 15 anni =30%; 3) Durata di 20 anni =25%

Il *lease term* in questo caso è di 15 anni, dal momento che c'è il 25% di probabilità che il leasing duri 20 anni, il 55% che duri almeno 15 anni e il 100% che duri 10 anni."

L'idea di rappresentare tutti i contratti di locazione all'interno del bilancio è in linea con la finalità dei due *Board*. Uno dei principi fondamentali del progetto, posto in essere dalle Commissioni, è il fatto che i contratti di locazione generano, sia nel bilancio dei locatari che in quello dei locatori, attività e passività.

Al fine di computare in maniera corretta il valore dell'iscrizione iniziale della passività derivante dal contratto di leasing e dell'attività relativa al diritto d'uso del bene sottostante, il nuovo modello prevede di determinare la durata del leasing, identificare l'ammontare complessivo dei canoni, determinare il tasso di attualizzazione e identificare le componenti del diritto d'uso dell'attività. Per ciò che concerne la determinazione della durata del *lease*, è previsto che il locatario effettui una valutazione dei termini pattuiti nel contratto e delle condizioni relative all'affitto. La durata del leasing coincide con il periodo minimo all'interno del quale il contratto non è cancellabile, compresa ogni opzione di rinnovo o estensione del contratto e le eventualità connesse alla risoluzione anticipata del contratto stesso. L'inserimento di questo periodo dipende dal vantaggio/svantaggio economico derivante da tali opzioni⁴⁰. Al fine di verificare la significatività dell'incentivo economico, il locatario deve prendere in considerazione alcuni fattori:

- L'esistenza di condizioni contrattuali esplicite che potrebbero influenzare l'esercizio dell'opzione da parte del locatario rispetto ai tassi di mercato;
- L'esistenza di canoni variabili o altri pagamenti potenziali di ammontare inferiore rispetto ai costi di sanzioni o ai costi delle garanzie;

⁴⁰ Si veda A.PORTALUPI in "Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatario" in Rivista "Bilancio e Reddito d'Impresa" n 7 del 2014.

- Migliorie su beni di terzi che si preveda possono avere un significativo valore economico.

In merito all'identificazione dei canoni di pagamento è opportuno indicare, innanzitutto, quali potrebbero essere le pattuizioni contrattuali:

- Pagamenti fissi al netto degli incentivi concessi al locatore;
- Canoni di locazione variabili sulla base di un tasso o di un indice;
- Garanzia sul valore residuo;
- Prezzo di esercizio di un'opzione di acquisto, qualora il locatario ha un notevole incentivo economico per esercitare l'opzione stessa;
- Pagamento di sanzioni per terminare anticipatamente un contratto di locazione.

Direttamente collegato a quanto detto risulta il fatto che eventuali pagamenti variabili derivanti dall'uso del bene, come ad esempio il numero dei chilometri dell'autovettura in locazione, non sono canoni imputabili alla locazione al fine di misurare la passività e il diritto d'uso dell'*asset*. Tuttavia, nel momento in cui questi pagamenti, chiamiamoli "virtuali", fossero *in toto* esclusi dalla misurazione si otterrebbe una minore valutazione del diritto di utilizzo del bene ed una mera sottostima dell'effettiva passività che il locatore dovrebbe iscrivere in bilancio. In tale caso, nel momento in cui le pattuizioni contrattuali garantissero al locatore un rendimento minimo, sarebbe necessario prendere in considerazione tali rendimenti per la valutazione dei valori di iscrizione in bilancio. Nell'eventualità che le pattuizioni contrattuali prevedono dei canoni variabili sulla base di un tasso o di un indice, bisognerebbe stimare inizialmente l'attività e la passività utilizzando il tasso esistente alla data di inizio del contratto.

Qualora conosciuto, il tasso di attualizzazione, che deve riflettere la transazione, gli specifici termini pattuiti con il locatore e le condizioni del leasing, dovrebbe essere quello addebitato dal locatore. Il tasso di interesse utilizzato dal locatore è, di norma, quel tasso che prende in considerazione sia la natura delle condizioni che della transazioni del *lease*. Se al momento della pattuizione il tasso di interesse non viene correttamente esplicitato, il locatario dovrebbe utilizzare il suo tasso di interesse previsto per i finanziamenti incrementali⁴¹.

Al momento della prima iscrizione dell'attività, non è detto che il valore dell'attività stessa sia pari al valore di iscrizione della passività. Infatti, all'interno dell'attività vengono inglobate alcune componenti, che di seguito verranno elencate, che sono presenti alla data di entrata in vigore del contratto, e sono:

- Costi diretti iniziali al netto dei rimborsi da parte del locatore⁴²;
- Pagamenti fatti al locatore prima della data di inizio del leasing o alla data di entrata in vigore del contratto. Tali costi saranno iscritti al netto di qualsiasi incentivo incassato dal locatore. Prima dell'entrata in vigore del contratto il locatario deve contabilizzare tali pagamenti come anticipi;
- Derivati incorporati. Questi devono essere valutati nel momento in cui un leasing contiene dei contratti derivati e, qualora sia vero, contabilizzare tali strumenti finanziari separatamente secondo quanto disposto dallo IAS 39.

Come già citato nel paragrafo precedente, una delle novità di maggior rilievo riguarda la differente modalità di contabilizzazione delle operazioni di locazione sulla base delle caratteristiche dei contratti: i

⁴¹ E' il tasso di interesse che il locatario pagherebbe alla data iniziale del contratto di leasing per ottenere un finanziamento alle stesse condizioni e con la stessa valuta del contratto di locazione.

⁴² Questi vengono definiti come i costi che sono direttamente attribuibili alla negoziazione e al perfezionamento del contratto di locazione, che non sarebbero stati sostenuti qualora la transazione non fosse andata a buon fine. Tali spese, ad esempio possono essere: le commissioni, spese legali, elaborazione dei documenti di locazione.

contratti di tipo “A”, ai quali verrà applicato l’approccio già proposto nel 2010 e che sarà un modello contabile simile all’attuale modello del *finance lease* e, i contratti di tipo “B”, ai quali si applicherà un modello di riconoscimento dei costi differiti sulla base della durata del contratto, come avviene all’attuale contabilizzazione prevista dallo IAS 17 per il leasing operativo⁴³. I leasing di tipo “A” vengono rappresentati all’interno dello Stato Patrimoniale mediante il seguente criterio:

- La passività assunta dal locatario e l’attività connessa al diritto di utilizzo del bene devono essere rappresentate separatamente e commentate nelle note al bilancio;
- Se le stesse non vengono rappresentate in linee separate, le voci che includono il “diritto di uso del bene” e “la passività derivante dal leasing” devono essere separatamente esposte all’interno delle note;
- L’attività inerente il diritto d’uso del bene deve essere inclusa nella stessa voce in cui sarebbe stato classificato il bene locato; se fosse stato di proprietà del locatario.

All’interno del Conto Economico vengono presentati gli ammortamenti del diritto d’uso e l’onere finanziario sulle passività. Quanto al rendiconto finanziario, al suo interno vengono inserite, separatamente, le voci riguardanti i canoni di leasing relative alla quota interessi e alla quota capitale. I pagamenti che si riferiscono alla quota capitale vengono classificati tra le attività di finanziamento, quelli relativi agli interessi vengono classificati secondo quanto disposto dallo IAS 7.

I leasing di tipo “B” vengono rappresentati all’interno dello Stato Patrimoniale allo stesso modo di quanto visto per quelli di tipo “A” ma, le componenti dei due tipi di leasing devono essere presentate e

⁴³ Si veda A.PORTALUPI in “*Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatario*” in Rivista “*Bilancio e Reddito d’Impresa*” n. 7 del 2014.

indicate separatamente e quindi, non possono essere combinate. Come costo di affitto vengono rappresentate, all'interno del Conto Economico e in un'unica voce, l'ammortamento del diritto d'uso e l'onere finanziario sulle passività.

Le principali differenze rispetto all'attuale trattamento contabile contenuto nello IAS 17 possono essere così sintetizzate:

- I. Una maggiore pressione nell'identificare le componenti non definibili come *"lease"*;
- II. Classificazione dei contratti di locazione basata sul consumo del bene;
- III. Alcuni pagamenti variabili contabilizzati anticipatamente;
- IV. Leasing operativi iscritti nello Stato Patrimoniale come i leasing finanziari;
- V. Per i locatari tutti i *lease* saranno presentati nello Stato Patrimoniale attraverso l'iscrizione di un *"right of use asset"* con contropartita una passività.

b) Il locatore

Anche il locatore deve evidenziare nel proprio bilancio il diritto di utilizzo concesso al locatario, scindendo tale valore dall'attività oggetto del contratto. Così come visto per il locatario sono previsti due approcci per la rappresentazione contabile dei contratti di leasing. La distinzione fa riferimento alla natura del bene locato in quanto, le locazioni immobiliari si attengono ad un modello contabile simile a quello attualmente utilizzato per i leasing operativi mentre, per le altre tipologie, il modello proposto mette in risalto la rappresentazione della cessione del diritto d'uso del bene in proporzione alla quota di *asset* concesso in locazione. Le rilevazioni a Conto Economico dipenderanno dalla natura del sottostante e dalla quota di attività acquisita per l'uso

del locatario. I diversi modelli contabili, come nel locatario, saranno di tipo "A" e "B". Ai contratti di tipo "A" (presumibilmente la maggior parte dei contratti di leasing per attività diverse dagli immobili) si dovrà applicare l'approccio denominato diritto di credito e valore residuo; quelli di tipo "B" un modello a quote costanti, simile, a quello previsto per i leasing operativi⁴⁴. Quest'ultimo modello la cosiddetta *derecognition* dell' *asset* oggetto del contratto, tanto meno la rilevazione di una plusvalenza/minusvalenza alla data di inizio dello stesso. Infatti, con il *derecognition approach* il locatore iscriverà il credito rappresentato dal diritto di ricevere i canoni ed eliminerà dal proprio bilancio una parte del bene concesso in leasing pari al credito iscritto, diviso per il *fair value* del bene in leasing, tutto moltiplicato per il valore contabile del bene il leasing⁴⁵.

I leasing di tipo "A" sono fondati sull'idea che il locatore non cede completamente il proprio *asset* ma concede il diritto d'uso di una parte dello stesso; di conseguenza, come giusto che sia, il locatore trattiene una componente dell'attività. Il locatore, da parte sua, dovrà verificare se, mediante il contratto, abbia trasferito in maniera significativa i rischi e i benefici collegati al bene. Qualora questo si verifica il valore contabile del bene concesso in locazione, in tutto o in parte, sarà eliminato, iscrivendo all'interno delle attività il diritto di ricevere i pagamenti pari al valore attuale dei pagamenti maggiorati dei costi diretti iniziali. La registrazione del diritto a ricevere i pagamenti, la

⁴⁴ La scelta del metodo contabile è correlata principalmente allo sfruttamento del bene sottostante. Qualora il locatario acquisisce o consuma più di una certa parte non significativa del sottostante l'operazione sarà classificata come di tipo "A"; in caso contrario verrà trattata come di tipo "B".

⁴⁵ Esempio preso da "Il Sole 24 ore":

- Valore attuale diritti=90000
- *Fair value* bene in leasing=10000
- Valore contabile bene in leasing: 60000

Il locatore iscriverà nell'attivo il credito di 90000; cancellerà una parte del bene pari a $(90000/10000)*60000=54000$, che rappresenta il costo del leasing; rileverà una plusvalenza pari a 36000 che deriva dal valore attuale dei diritti, che sarebbe 90000, a cui sottraiamo il costo del leasing di 54000.

quale verrà sottoposta ad *impairment test*, sarà contabilizzato mediante il metodo del costo ammortizzato. Quindi, in base a questo metodo, il locatore dovrà effettuare alla data di entrata in vigore del contratto le seguenti rilevazioni contabili⁴⁶:

- 1) Eliminare il valore contabile dell'attività per la parte concessa in locazione;
- 2) Riconoscere un credito misurato al valore attuale dei canoni previsti di affitto e attualizzato al tasso di interesse che il locatore addebita al locatario;
- 3) Iscrivere l'attività residua misurata come l'allocatione del valore contabile all'attività sottostante.

I canoni di leasing, da iscrivere all'interno dello Stato Patrimoniale, vengono individuati attraverso le stesse modalità operative utilizzate dal locatario, con una differenza: mentre il locatario include solo la parte del valore residuo garantito che si aspetta di dover pagare, il locatore include anche il totale garantito. Sulla base di questo approccio al giorno di inizio del leasing viene contabilizzato un profitto sulla parte di attività sottostante, la quale è stata concessa al locatario sotto forma di diritto d'uso. Tale profitto viene misurato come differenza tra il valore attuale dei crediti derivanti dal contratto di affitto e il loro valore contabile pari al costo dell'attività sottostante alla data del credito. Qualora il locatore trattiene una parte di beneficio che deriva dall'attività sottostante, questa deve essere differita e sarà contabilizzata quando l'attività residua sarà successivamente venduta o riaffittata. Se tale porzione sarà affittata, è necessario determinare un nuovo conteggio del profitto contabilizzato sulla nuova durata del

⁴⁶ Si veda A.PORTALUPI in "Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatore" in Rivista "Bilancio e Reddito d'Impresa" n. 8 del 2014.

leasing; se l'attività sottostante sarà venduta alla fine del contratto di leasing, il profitto sarà imputato a Conto Economico in quella data.

All'interno dei leasing di tipo "B" rientrano, per la maggior parte dei casi, le locazioni immobiliari, dove la contabilizzazione è lineare, ad esclusione del caso in cui la durata del contratto sia riferita alla maggior parte della vita economica del bene sottostante o se il valore attuale dei canoni fissi risulta sostanzialmente pari al *fair value* del sottostante. Secondo questo modello, l'attività sottostante data in locazione resta all'interno dello Stato Patrimoniale del locatore; non si rileva un diritto di credito nei confronti del locatario tanto meno si realizza una plusvalenza alla data di inizio del leasing; i proventi derivanti dall'affitto sono contabilizzati normalmente lungo la durata del leasing, altrimenti attraverso un altro metodo qualora quest'ultimo sia maggiormente rappresentativo del modo in cui il locatore realizzi il proprio profitto.

Nella prima fase di adozione del principio, l'Exposure Draft prevede due modalità di applicazione: un approccio retrospettivo "modificato" e un modello di approccio retrospettivo "completo". Generalmente, è previsto il modello modificato. Ad ogni modo, viene concesso sia al locatore che al locatario di selezionare il modello completo alla data di inizio di ogni contratto di *lease* in vigore di transizione. Qualora venga utilizzato il modello completo viene richiesto di applicare la *guidance* contenuta nello IAS 8.

Il modello modificato contiene le seguenti disposizioni:

- 1) Leasing finanziari in vigore alla data di *transition*: il locatore deve classificare le attività possedute secondo un *lease* finanziario come un diritto di credito derivante dai leasing classificati come il tipo A e successivamente rilevare il credito in accordo con le disposizioni del nuovo principio. Qualora vengano

pattuite modifiche alla durata contrattuale o alle condizioni già concordate in precedenza, le quali alterano in modo significativo il contratto, il locatore dovrà contabilizzare il contratto come se fosse un nuovo leasing;

2) Leasing operativi in vigore alla data di *transition*: il locatore deve soddisfare specifiche disposizioni che variano a seconda che il leasing ricada all'interno del tipo A o B. Qualora ricade nel tipo A, bisogna seguire il seguente approccio:

- Attività sottostante: stornare l'attività rettificata dall'ammontare di qualsiasi anticipo già riconosciuto;
- Credito per *lease*: valutato al valore attuale dei rimanenti canoni di leasing attualizzati mediante il tasso che il locatore ha addebitato al locatario alla data di inizio del *lease*;
- Valore residuo dell'attività: valutare il valore residuo dell'attività in accordo con le modalità e le disposizioni previste dal nuovo documento contabile per il *lease* di tipo A.

Per i leasing operativi, classificati all'interno del tipo "B", il locatore contabilizzerà l'attuale ammontare alla data di inizio dell'esercizio comparativo.

2.3 Novità relative all'aspetto fiscale

Tra i vari obiettivi che il nostro governo intende perseguire, congiuntamente al recupero di un clima di ottimismo sulle prospettive del Paese, possiamo menzionare la crescita del PIL, il rilancio degli investimenti e l'occupazione delle imprese italiane. Risulta essere necessario individuare delle iniziative semplici ed immediate, tali da

rimettere in “funzione” il sistema economico partendo da un nuovo impulso del settore creditizio verso l'erogazione del credito alle imprese, la quale è venuta a mancare ,in primo luogo, per problemi di liquidità da parte degli operatori bancari e finanziari e, in secondo luogo, per il merito creditizio delle imprese finanziate alle quali è connesso il rischio di default.

Da questa ,seppur brevissima introduzione, possiamo cominciare a discutere sulle novità fiscali riguardanti il leasing.

Le norme fiscali vengono modificate costantemente, e questo avviene più sul piano delle regole di quantificazione della base imponibile, le quali sono sempre più complesse, piuttosto che con la variazione delle aliquote, la cui implementazione sarebbe di gran lunga più facile. Grazie alla Legge di Stabilità 2014 vengono eliminati alcuni ostacoli nella gestione del leasing ma soprattutto, viene reintrodotta per i nuovi contratti quel modello che aveva fatto del leasing lo strumento di finanziamento privilegiato non solo per le imprese ma anche per i professionisti e per i lavoratori autonomi. Per quanto riguarda le imprese, sono escluse dalle novità quelle che utilizzano i principi contabili IAS⁴⁷, ossia le grandi imprese. Dalla nuova disciplina proviene una convenienza fiscale, che è stata testimoniata dalla relazione tecnica del governo, che si basa sull'anticipazione dei tempi di ammortamento fiscale degli investimenti finanziati attraverso il leasing; riducendo il periodo di deducibilità fiscale dei canoni si riduce la base imponibile su cui applicare le imposte liberando, quindi, liquidità da mettere a disposizione per l'attività d'impresa o professionale⁴⁸. Più precisamente, possiamo affermare che tale disciplina si applica alle imprese utilizzatrici di beni presi in leasing che, in base ai principi

⁴⁷ Si tratta del principio IAS 17 relativo al leasing finanziario, in base al quale si imputano a Conto Economico, e si deducono, le quote di ammortamento relative al bene e gli interessi impliciti. Pertanto, la deducibilità delle quote di ammortamento prescinde dalle vicende contrattuali.

⁴⁸ Fonte: ASSILEA, “La ripresa riparte dal leasing”.

contabili nazionali, rilevano i beni acquisiti in leasing finanziario imputando i canoni di leasing tra i costi per il godimento di beni di terzi, all'interno del Conto Economico, mentre l'iscrizione nell'attivo dello Stato Patrimoniale viene effettuata nel caso in cui, tali imprese, optino alla scadenza per il riscatto dei beni. Sottolineiamo che il periodo di deducibilità va calcolato assumendo quale momento iniziale la data di decorrenza del contratto tipicamente coincidente con la consegna o collaudo del bene fino alla data prevista per l'esercizio del riscatto, Dall'importo del canone va comunque estrapolata la quota interessi, la quale risulta totalmente indeducibile ai fini Irap e deducibile secondo le regole dell'art. 96 del Tuir ai fini Ires⁴⁹. Inoltre, la nuova disciplina sulla deducibilità può influenzare anche la determinazione della base imponibile ai fini Irap. In merito distinguiamo i soggetti che applicano il criterio contabile da quelli che adottano il criterio fiscale⁵⁰:

- Gli operatori che adottano il criterio contabile non vedono nessun cambiamento ai fini della base imponibile Irap, rilevando sempre l'importo dei canoni imputati a Conto Economico, a prescindere dalla durata del contratto;
- Gli operatori che adottano il criterio fiscale, vedono i canoni deducibili variare secondo le regole della deducibilità.

2.3.1 La deducibilità dei canoni nel reddito d'impresa

E' previsto che per i beni concessi in locazione finanziaria l'impresa concedente, la quale imputa a Conto Economico i relativi canoni, deduce quote di ammortamento determinate in ciascun esercizio nella

⁴⁹ Si veda "Il modello di calcolo della convenienza fiscale del leasing" in "Guida alle novità fiscali per il leasing 2014" a cura di "Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma" e "ASSILEA".

⁵⁰ Si veda M. DI PACE in "Deducibilità dei canoni leasing" in Rivista "Pmi" n.7 2014.

misura risultante dal relativo piano di ammortamento finanziario. L'impresa concedente, da parte sua, che imputa a Conto Economico i canoni di locazione finanziaria, indipendentemente dalla durata contrattuale prevista, dedurrà per un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente tabellare proprio del bene oggetto della locazione, in relazione all'attività esercitata dall'impresa stessa. Se prendiamo in riferimento i beni immobili, la deduzione è ammessa per un periodo non inferiore a dodici anni, a prescindere dal coefficiente di ammortamento applicabile⁵¹. Per ciò che concerne i beni mobili, al fine di stabilire il periodo di deducibilità, bisogna prendere in considerazione ai coefficienti di ammortamento previsti per il settore di attività in cui opera l'impresa utilizzatrice, indipendentemente dall'effettivo utilizzo del bene o dalla eventuale locazione a terzi, a meno che il locatario operi per il noleggio⁵². Per quanto riguarda il targato, e cioè per i beni di cui l'art. 164 del Tuir, la deducibilità dei canoni deve rispettare le seguenti disposizioni:

- Per i beni a uso esclusivamente strumentali o adibiti a uso pubblico⁵³, la durata fiscale del leasing è diminuita da 2/3 del periodo di ammortamento a 1/2. La deducibilità dei costi è pari al 100%;
- Per i beni non assegnati ai dipendenti⁵⁴, la durata fiscale del leasing è pari al periodo di ammortamento del cespite. La deducibilità dei costi è pari al 20% con una soglia massima, per le autovetture e i caravan, di euro 18076 ovvero all'80%, con una

⁵¹ Si veda E. MIGNARRI in *“Le modifiche del trattamento fiscale del leasing finanziario per il rilancio degli investimenti”*.

⁵² A titolo di esempio, dato che l'ammortamento delle macchine elettroniche da ufficio avviene con l'aliquota del 20% e, quindi, in 60 mesi, il periodo minimo di imputazione ai fini fiscali della quota capitale dei canoni è di 30 mesi.

⁵³ Art. 164 comma 1, lett. a

⁵⁴ Art. 164 comma 1, lett. b

soglia massima di euro 25823, per i veicoli utilizzati dai soggetti esercenti attività di agenzia o di rappresentanza di commercio.

- Per i beni assegnati per la maggior parte del periodo d'imposta in uso promiscuo ai dipendenti⁵⁵, la durata fiscale è diminuita da 2/3 del periodo di ammortamento a 1/2. La deducibilità dei costi è pari al 70%.

DURATA FISCALE DEL LEASING		
Tipo beni	<i>Contratti stipulati fino al 31/12/2013</i>	<i>Contratti stipulati dall'1/1/2014</i>
<i>Beni strumentali (diversi dal targato)</i>	<i>2/3 periodo di ammortamento</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>
<i>Immobiliare</i>	<i>18 anni</i>	<i>12 anni</i>
<i>Targato</i>		
<i>Uso strumentale puro o uso pubblico</i>	<i>2/3 periodo di ammortamento</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>
<i>Auto assegnata</i>	<i>2/3 periodo di ammortamento</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>
<i>Auto non assegnata</i>	<i>Pari al periodo di ammortamento</i>	<i>Pari al periodo di ammortamento</i>

2.3.2 La deducibilità dei canoni nel reddito da lavoro autonomo

Per i lavoratori autonomi la deduzione dei canoni di leasing di beni strumentali mobiliari è ammessa per un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente ministeriale do ammortamento del bene oggetto di locazione finanziaria.

⁵⁵ Art. 164 comma 1, lett. b bis

La legge di Stabilità, ai fini della deducibilità dei canoni di leasing immobiliare strumentale, ha previsto da un lato la possibilità di dedurre i canoni di leasing relativi a immobili strumentali e, dall'altro, prevede il periodo minimo per la deduzione in 12 anni. I canoni di locazione finanziaria dei beni strumentali sono deducibili all'interno del periodo d'imposta in cui maturano secondo il principio di competenza. Per gli immobili utilizzati promiscuamente, è deducibile un importo pari al 50% del relativo canone. Dall'intero importo del canone andrà scorporata la quota attribuibile al terreno su cui è collocato l'immobile, forfettariamente stabilita nella misura del 20%⁵⁶. Per il targato, la disciplina è la seguente:

- Per i beni a uso puro o a uso pubblico, la durata fiscale del leasing è pari alla metà del periodo di ammortamento e la deducibilità dei costi è pari al 100% senza limiti di soglia;
- Per i beni diversi di quelli al punto precedente, la durata è pari al periodo di ammortamento e la deducibilità dei costi è pari al 20%, con una soglia massima di euro 18.076, ovvero all'80%, con una soglia massima di euro 25.823, in caso di agente o rappresentate di commercio.

Qualora si tratti di esercizio di arti o professioni in forma individuale la deducibilità è ammessa ad un solo veicolo mentre, se l'attività è svolta da società semplici e da associazioni, la deducibilità è consentita soltanto per un veicolo per ogni socio o associato e le soglie di deducibilità sono da riferire a ciascun socio o associato⁵⁷.

⁵⁶ L'art. 36, comma 7, del d.l. n.223 del 2006 convertito, con modificazioni, dalla legge n.248 del 2006. In caso di acquisto diretto di un immobile strumentale, per i professionisti e i lavoratori autonomi rimane in vigore il regime di integrale indeducibilità degli ammortamenti e della rendita catastale.

⁵⁷ Si veda E. MIGNARRI in *“Le modifiche del trattamento fiscale del leasing finanziario per il rilancio degli investimenti”*.

DURATA FISCALE		
Tipo beni	Contratti stipulati fino al 31/12/2013	Contratti stipulati dall'1/1/2014
<i>Beni strumentali (diversi dal targato)</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>
<i>Immobiliare Targato</i>	<i>Canone indeducibile</i>	<i>12 anni</i>
<i>Uso strumentale puro o uso pubblico</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>	<i>1/2 periodo di ammortamento</i>
<i>Usi diversi da strumentale puro o pubblico</i>	<i>Pari al periodo di ammortamento</i>	<i>Pari al periodo di ammortamento</i>

Le modifiche introdotte con l'art. 4 bis del d. l. n. 16 del 2012, hanno reso meno rigido il sistema e appaiono orientate, essenzialmente, da esigenze di natura extra-fiscale imposte dall'attuale congiuntura economica che accentua, per le società di leasing, la rischiosità degli affidamenti e rende più problematico per le imprese l'accesso al credito. Con l'abolizione della durata minima dei contratti, nel caso in cui la durata del contratto di leasing sia pari o superiore a quella minima fiscale, la deducibilità dei canoni avviene in base all'importo imputato annualmente a Conto Economico. Nella circostanza in cui la durata del contratto sia più breve dei tempi stabiliti per la deducibilità dei canoni a fini fiscali, il contratto resta sicuramente valido, ma è necessario effettuare delle variazioni in aumento del reddito imponibile. In tale contesto viene a crearsi un disallineamento tra la gestione contabile dei canoni, la quale viene utilizzata anche per fini civilistici, e la normativa fiscale, in merito alle quote di canone di

competenza di ciascun esercizio e, di conseguenza, come ho menzionato sopra, è inevitabile intervenire attraverso delle variazioni in aumento del reddito imponibile in sede di dichiarazione dei redditi. In dottrina vi sono state enunciate due soluzioni alternative per ciò che concerne la deducibilità della quota capitale e della quota interessi nelle imposte dirette. Una considera il canone in modo unitario, quindi capitale più interessi, spalmando il relativo ammontare sulla durata valida ai fini fiscali e assoggettando gli interessi al test di deducibilità di cui all'art. 96 del Tuir; l'altra spalma solo la quota capitale del canone in base alla durata ai fini fiscali del contratto e porta in deduzione in modo autonomo, per la durata effettiva del contratto, l'ammontare degli interessi impliciti risultanti dal contratto stesso, secondo quanto disposto dall'art.96 del Tuir⁵⁸. L'Agenzia delle Entrate, in merito a tale problematica, nella circolare 17/E del 29 Maggio 2013, stabilisce che bisogna far riferimento alla durata fiscale e non alla eventuale diversa durata contrattuale⁵⁹. Ulteriore problema riguarda il trattamento che bisogna riservare a quei canoni non ancora dedotti al momento della scadenza contrattuale. Sempre l'Agenzia delle Entrate, in merito, ha risposto che tali canoni dovranno trovare riconoscimento fiscale mediante variazioni in diminuzione , pari all'importo del canone fiscalmente deducibile, da apportare fino al completo assorbimento dei valori fiscali rimasti sospesi. Tutto ciò vale sia per le imprese ma anche per i lavoratori autonomi che esercitano un'arte o una professione. Di seguito forniamo due esempi⁶⁰:

⁵⁸ La circolare Assonime n.14 del 28 maggio 2012 e la circolare Assilea n. 18 del 28 maggio 2012.

⁵⁹ Si veda P.DRAGONE e R.VALACCA in *“Le soluzioni dell’Agenzia delle Entrate e Assonime alle problematiche sulla deduzione dei canoni leasing”* in Rivista *“Corriere tributario”* n. 28/2013.

⁶⁰ Si veda L.GAIANI in *“Nuove regole fiscali per i leasing dall’1.1.2014”* in Rivista *“Riviste24. Gruppo24ore”*

Leasing di durata superiore al minimo fiscale

Società di capitali che stipula nel 2014 un contratto di leasing con durata 15 anni avente ad oggetto un immobile.

- **Durata minima di deduzione dei canoni: 12 anni**
- **Totale canoni previsti dal contratto: 1.500.000**
- **Durata del contratto: 15 anni**
- **Canone annuo di competenza civilistico-contabile:
(1.500.00:15)= 100.000**
- **Massimo canone annuo potenzialmente deducibile:
(1.500.00:12)=125.000. Canone effettivamente deducibile
(non superiore a quello contabilizzato): 100.000**

Leasing di durata inferiore al minimo fiscale

Società di capitali che stipula nel 2014 un contratto di leasing di durata decennale avente ad oggetto un immobile.

- **Durata minima di deduzione dei canoni: 12 anni**
- **Totale canoni previsti dal contratto: 1.500.000**
- **Durata del contratto: 10 anni**
- **Canone annuo di competenza civilistico-contabile:
(1.500.000:10)=150.000**
- **Canone annuo fiscalmente deducibile:
(1.500.000:12)=125.000. In ciascun anno di durata del
contratto (da t1 a t10) si effettua una variazione in
aumento ai fini Ires pari a (150.000-125.000)=25.000.
Terminato il contratto, la società ammortizza il prezzo di
riscatto del bene in base al coefficiente 3%. Negli anni
successivi al termine del contratto (da t11 a t12), si effettua
una variazione in diminuzione pari a 125.000 all'anno.**

Ulteriori modifiche riguardano la riduzione dell'arco temporale di deduzione dei canoni ai fini fiscali rendendo lo strumento più conveniente per l'utilizzatore. Le nuove norme sulla deducibilità dei canoni fanno crescere l'appel fiscale di tale strumento rispetto all'acquisto di proprietà. La deduzione del costo dell'investimento è infatti estremamente più rapida sotto forma di canoni di leasing rispetto a quanto avviene in termini di quote di ammortamento.

Confronto tra leasing e acquisto diretto

La società Alfa srl effettua in data 01/05/2014 un investimento costituito da un impianto di costo pari a 200.000 che ha un coefficiente di ammortamento pari al 15%.

Nel caso di acquisto diretto la deduzione del costo avviene come segue:

- **2014: $(200.000 * 15\% * 50\%) = 15.000$**
- **2015: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2016: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2017: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2018: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2019: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2020: $(200.000 * 15\%) = 30.000$**
- **2021: 5.000**

Nel caso di acquisizione in leasing, la deduzione dei canoni, a prescindere dalla durata contrattuale, si effettua nel seguente arco temporale minimo : $[(100:15) * 50\%] = 3,333$ anni = 40 mesi.

La deduzione del costo dell'investimento (quota capitale dei canoni), se la durata del contratto è inferiore o uguale a 40 mesi, si effettua nel seguente modo:

- **2014: $(200.000 : 40 * 8) = 40.000$ (dove 8 è il numero di mesi**

coperto dal contratto nel 2014)

- **2015: $(200.000:40*12)=60.000$**
- **2016: $(200.000:40*12)=60.000$**
- **2017: $(200.000:40*8)=40.000$ (dove 8 è il numero di mesi coperto dal contratto nel 2017)**

Con riferimento al trattamento degli interessi impliciti, l'Agenzia delle Entrate ritiene che per i soggetti che non adottano gli IAS possono continuare a fare riferimento al criterio di individuazione forfettaria degli interessi impliciti stessi dettato ai fini Irap, dall'art. 1 del d. m. 24 aprile 1998, ovvero imputando linearmente gli interessi previsti dal contratto lungo la durata del leasing, mentre i soggetti che adottano gli IAS possono far riferimento alla quota di interessi passivi impliciti ordinariamente imputata a Conto economico a seguito della contabilizzazione dell'operazione in conformità al a quanto disposto dallo IAS 17, se maggiore di quella desunta dal contratto⁶¹.

Per concludere la nostra analisi sull'aspetto fiscale, riportiamo a mero titolo di esempio, quanto sia conveniente il leasing rispetto ad un finanziamento bancario rateale avente le medesime condizioni economiche e di durata; un differenziale che aumenta riducendo la durata contrattuale o optando per valori più alti di canone iniziale e riscatto.

⁶¹ Le circolari dell'Agenzia delle Entrate n. 8/E del 13 marzo 2009 e 19/E del 21 aprile 2009.

<i>Macchinario per l'industria tessile e delle fibre artificiali</i>	<i>LEASING</i>	<i>FINANZIAMENTO</i>	<i>DATI PER L'AMMORTAMENTO FISCALE</i>	
Dati variabili	Max 480 rate	Max 480 rate	Aliquota amm.to Cespite	15,00%
Tipo bene	MOBILIARE		Tipologia immobile	
Valore bene	125.000	125.000	Percentuale acconto imposte reddito	101,50%
Valore bene comprensivo imposta di registro	125.000	125.000	Percentuale I° acconto imposte reddito	40,00%
Durata fiscale per deduzione canoni	40		Valore del terreno su totale importo	30,00%
Durata contratto	40	40	Aliquota Ires	27,50%
% riscatto	1,00%		Aliquota Irap	3,90%
Tasso nominale	5,5%	5,5%	Aliquota IVA leasing	22,00%

Margine commerciale	4,5%	4,5%	Aliquota IVA su costo bene e per prestito	22,00%
Tasso base	1,00%	1,00%	Aliquota imposta sostitutiva prestito	0,25%

	Leasing	Finanziamento	Differenziale	% Diff. VAN su valore bene
Van Netto delle imposte	€ 228.551	€ 184.772	€ 43.829	4,38%

CAPITOLO 3

IL LEASING IMMOBILIARE

3.1 Cenni sul mercato immobiliare

Da decenni il mercato immobiliare italiano viene etichettato da cicli caratterizzati da forti aumenti della domanda di immobili e fasi di calo della domanda stessa la cui motivazione è senz'altro da ricondurre a situazioni di carattere generale. Uno dei cicli più floridi per il settore immobiliare si è concluso nell'anno 2008, l'anno in cui la crisi economica-finanziaria cominciò a produrre i suoi effetti. Tale ciclo si contraddistingue dalla visione italica della casa come bene-rifugio e dalla forte sfiducia dei risparmiatori verso il mercato borsistico derivante dai clamorosi crac finanziari (Parmalat, Cirio).

E' opportuno sottolineare che la crisi del settore immobiliare italiano rispecchia la stagnazione economica mondiale le cui origini scaturiscono dalla crisi finanziaria degli Stati Uniti avvenuta nel 2006 e divenuta di portata generale grazie alla globalizzazione dei mercati finanziari internazionali, la quale, ha coinvolto i Paesi europei determinando andamenti negativi.

Data una bassa crescita dell'economia, alla quale possiamo aggiungere timori di deflazione, il mercato immobiliare europeo non ha ancora imboccato la via di una ripresa stabile. Tuttavia, mentre in altri Paesi europei gli andamenti sono stati leggermente positivi, in Francia e in Italia, nel 2014, si è registrato un calo nel fatturato immobiliare. I numeri fanno sperare ad attese migliori nel 2015 ma sono condizionati

dalla presenza di una lieve inflazione e una ripresa nell'occupazione. Di seguito alcuni dati⁶²:

<i>FATTURATO</i>				
<i>Paese</i>	<i>2014 Mln di</i>	<i>Var %</i>	<i>Var %</i>	<i>Tendenza</i>
	<i>Euro</i>	<i>2014/2013</i>	<i>2015/2014</i>	<i>2016</i>
Francia	134.500	-0,4	2,5	↑
Germania	200.000	1,5	2,7	↑
Inghilterra	122.700	2,4	3,1	↑
Spagna	74.300	0,1	1,3	↑
Italia	105.900	-0,2	0,5	↑
<i>Eu5</i>	637.400	0,8	2,2	↑

<i>Prezzi</i>				
<i>Pese</i>	<i>Comparto</i>	<i>Var %</i>	<i>Var %</i>	<i>Tendenza</i>
		<i>2014/2013</i>	<i>2015/2014</i>	<i>2016</i>
Francia	Residenziale	-1,4	0,5	↑
	Terziario/uffici	-0,3	0,8	↑
	Industriale	-1,6	-0,4	→
	Commerciale	0,5	1,4	↑
Germania	Residenziale	5,8	3,2	↑
	Terziario/uffici	2,5	2,5	↑
	Industriale	0,2	0,7	→
	Commerciale	2,3	2,0	↑

⁶² Fonte: "Scenari Immobiliari" Istituto Indipendente di Studi e Ricerche. Le variazioni che riguardano il 2015 sono delle stime.

Inghilterra	Residenziale	9,1	5,5	↑
	Terziario/uffici	0,5	2,0	↑
	Industriale	-0,8	-0,2	↑
	Commerciale	1,0	1,5	↑
Spagna	Residenziale	-4,0	0,1	↑
	Terziario/uffici	-3,5	-0,7	→
	Industriale	-3,8	-1,0	→
	Commerciale	-0,3	1,0	↑
Italia	Residenziale	-1,4	0,2	↑
	Terziario/uffici	-1,7	-0,8	→
	Industriale	-2,2	-1,3	→
	Commerciale	0,1	1,2	→

Il settore immobiliare ha incassato profondamente gli effetti della recessione economica ma mostra una buona capacità di tenuta e, nell'ultimo anno, ha registrato performance migliori rispetto al sistema economico generale nella maggior parte delle aree geografiche.

La ripresa economica nell'Eurozona continua a essere debole come viene evidenziato dalla recente battuta d'arresto, la quale comporta una revisione al ribasso delle previsioni di crescita anche in Germania. Nonostante sono numerosi gli elementi di incertezza la fiducia è in aumento. Infatti, il comportamento del mercato immobiliare è migliore rispetto a quello dell'economia in generale anche se è ancora forte il divario tra i diversi Paesi e le aree di mercato. Il 2014 si è chiuso con un rallentamento del settore immobiliare, ma il ritmo di crescita dovrebbe superare il PIL nel 2015, grazie ad un aumento degli scambi e delle quotazioni. All'interno dell'Unione Europea tale crescita è ancor più evidente dovuto alla presenza di un buon numero di Paesi

contraddistinti da un mercato dinamico e con elevate potenzialità di crescita. Di seguito due tabelle⁶³ che mettono in evidenza un confronto tra l'andamento del PIL e alcuni indicatori immobiliari nelle principali aree geografiche mondiali (variazione % sull'anno precedente), e l'altra l'andamento del fatturato immobiliare (valore dei beni scambiati) dei principali mercati in Europa.

Zona	PIL			Fatturato Immobiliare			Prezzi degli immobili residenziali		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Area Euro	-0,4	1,2	1,7	1,2	0,9	2,4	-2,4	-0,8	1,2
Eu28	0,1	1,5	2,0	2,9	3,6	4,5	-0,3	0,9	2,0
Giappone e Stati Uniti	1,7	1,2	1,2	1,7	1,5	2,0	-1,4	-3,0	1,0
	1,9	2,6	3,5	1,6	3,5	6,0	7,6	9,0	6,0

Paese	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Francia	85	86	89	84	81	81	83
Germania	96	98	101	105	110	111	114
Inghilterra	92	94	96	92	95	97	100
Spagna	88	83	84	80	78	78	79
Italia	97	99	101	93	88	88	88
Eu5	92	93	94	91	90	91	93
Eu28	105	105	107	106	109	112	117

⁶³ Fonte: Banca d'Italia, Eurostat, Ocse; Scenari Immobiliari. I valori del 2015 sono delle stime.

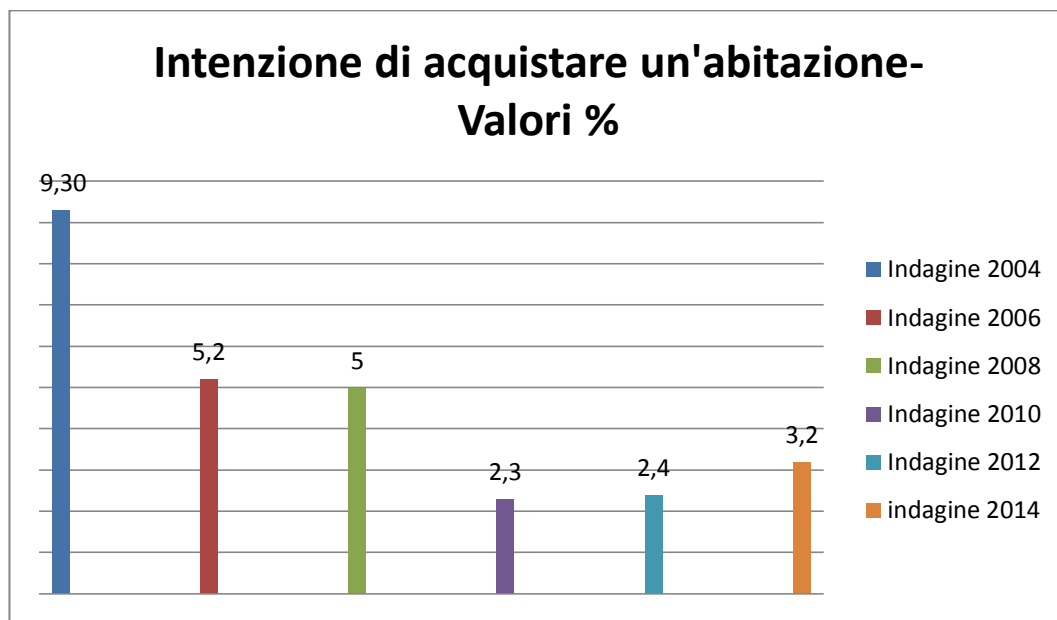
Nonostante la fase recessiva sembra terminata un po' dappertutto, il ritmo e la consistenza della crescita sono differenziati. Tale crescita può essere attribuita alla ripresa economica in numerosi Paesi e all'aumento degli investimenti immobiliari nelle aree a forte potenzialità di crescita, come le città più importanti del nord Europa, Repubbliche Baltiche e alcune zone dell'Europa centrale soprattutto nel comparto commerciale.

Per gli investitori la liquidità è in aumento e l'accesso al credito è di gran lunga più agevole anche se limitatamente in alcune aree e per alcune tipologie di prodotto. Si registra un aumento del profilo di rischio da parte degli investitori i quali allocano risorse in mercati che in precedenza erano tagliati fuori dai circuiti di investimento, come l'Europa del sud o verso nicchie che erano considerate scarsamente interessanti, come ad esempio le case per studenti. In forte crescita è l'attività degli investitori opportunistici, i quali rivolgono l'attenzione verso le città caratterizzate da un ciclo economico ancora complesso e da una bassa presenza di liquidità, approfittando di occasioni a prezzi scontati, a rendimenti più elevati e soprattutto scommettendo su un'inversione di tendenza a breve termine.

Il comparto residenziale guida la ripresa nella maggior parte dei mercati europei. I bassi tassi di interesse e le politiche monetarie accomodanti messe in atto dalle banche centrali sostengono il recupero nonché la stabilizzazione dei valori, soprattutto in quei Paesi dove è presente uno scenario economico positivo. Tuttavia, in Paesi dove sia il debito delle famiglie che la stretta creditizia sono più elevati vi sono dei segnali di recupero; si assiste infatti ad un aumento generale delle compravendite.

Dato che la disoccupazione resta elevata e i redditi delle famiglie sono costantemente sotto pressione, il mercato della casa continua ad essere vulnerabile. Di conseguenza un trend moderatamente positivo è strettamente legato al mantenimento dei tassi di interesse su percentuali molto basse. Un improvviso aumento dei tassi di interesse avrebbe un grave impatto sui mercati residenziali soprattutto per quelli in cui la crescita è moderata.

Nel nostro mercato il comparto residenziale è ancora debole, per un'incertezza sia normativa che fiscale, ma registra comunque la migliore crescita potenziale. Tuttavia, da un'indagine svolta da Tecnoborsa emerge che il 3,2% dei soggetti intervistati dichiara di aver intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio 2014-2015.

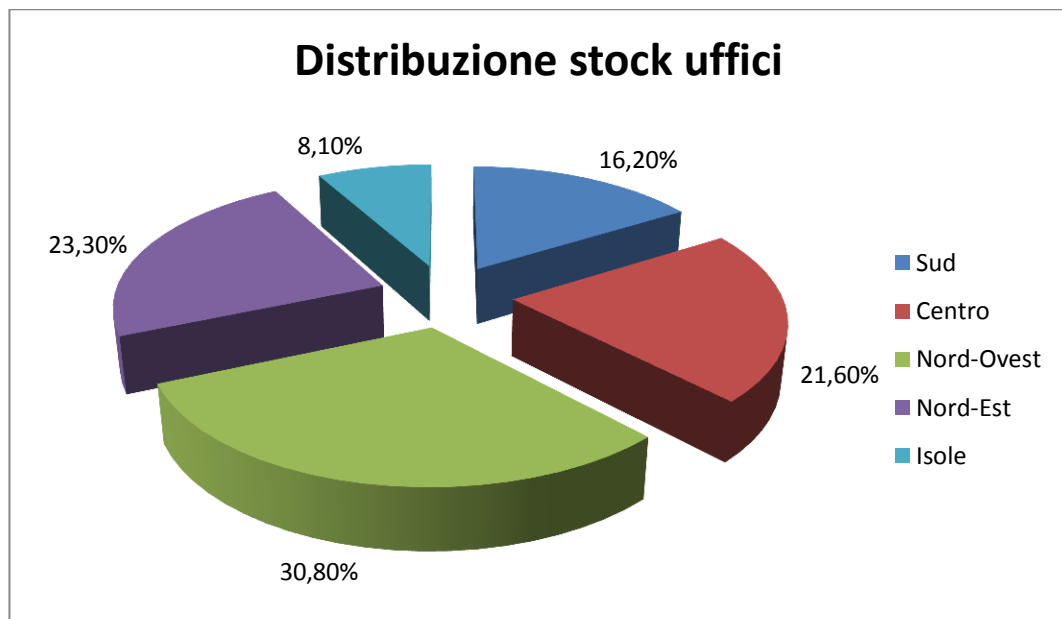


Fonte: Nomisma

Le famiglie che acquisterebbero un'abitazione in questo biennio sono prevalentemente mosse dalla necessità di avere una casa propria o dall'esigenza di migliorare la propria condizione abitativa.

E' previsto un aumento delle compravendite nonostante le ultime *performance* ci dicono che le stesse sono stabili; grazie ad una maggiore propensione all'investimento sia da parte delle società che da parte delle famiglie, sono in crescita anche i volumi scambiati.

Per ciò che concerne il mercato degli uffici si registra un miglioramento dello stesso nella maggior parte dei Paesi dovuto ad un clima di fiducia da parte di investitori e società i quali, di recente, recepiscono segnali positivi di crescita economica. All'interno di questo mercato vi è anche una buona dose di liquidità ma, l'elevata disoccupazione ed il peso del debito pubblico, esercitano una rilevante pressione sul mercato, governato da un atteggiamento di prudenza da parte degli affittuari e dalla rinegoziazione dei contratti esistenti. Nello specifico, in Italia, si registrano delle contrazioni elevate dovute innanzitutto allo scenario economico e anche a causa della debolezza del comparto dei servizi. La ripartizione dello stock di uffici per le diverse aree territoriali evidenzia come sia prevalente nelle aree del Nord e scarso nel Sud e nelle isole.



Fonte: Rapporto Immobiliare 2014

Le stime prevedono che nei prossimi anni la ripresa sarà circoscritta agli immobili di qualità e si potrebbe effettuare un processo di riconversione degli spazi verso altri usi.

Si evidenzia un calo delle *vacancy rate*⁶⁴ dato dall'effetto combinato dell'aumento della domanda e dalla scarsa attività edilizia negli ultimi anni ma, in parte compensata, grazie all'immissione nel mercato di un buon numero di spazi di seconda mano.

Il comparto commerciale registra una leggera ripresa all'interno dell'Eurozona. Gli investitori internazionali, incrementando la domanda, hanno comportato un aumento dei canoni nelle *top location* delle città più dinamiche. E' previsto un netto miglioramento nei prossimi mesi sia sotto il profilo dei volumi che delle quotazioni. In tutta Europa la domanda locativa è sempre più selettiva; la carenza di spazi di liquidità nelle zone centrali comporta l'aumento della domanda per gli immobili di alto livello in quelle secondarie.

Il comparto industriale ha evidenziato notevoli segnali di miglioramento con una crescente disomogeneità tra aree geografiche e segmenti di mercato. La logistica continua ad essere caratterizzata da una divisione nord-sud, con *vacancy rate* in calo e forte attività locativa nei mercati del nord a fronte di eccesso di offerta e assorbimento in calo nell'Europa del sud. Il trend nelle città dell'Europa orientale è estremamente positivo. E' previsto un incremento della domanda e l'attività sarà guidata dai processi di ristrutturazione delle società, al fine di ridurre i costi di trasporto e di gestione, miglioramento dell'immagine e di centralizzare le operazioni. In Italia tale comparto è stabile causato dalla mancanza di prodotti di qualità derivante dalla sospensione, temporanea, dell'attività edilizia speculativa.

⁶⁴ Percentuale di spazi "vacant"(cioè non occupati) offerti in vendita/locazione, con riferimento ad una specifica tipologia immobiliare, in una determinata area.

Nel prossimo biennio i rendimenti dovrebbero leggermente diminuire soprattutto nelle zone con una domanda elevata, restando al di sotto della media di lungo periodo. Tuttavia, i rendimenti del comparto industriale sono sensibilmente superiori agli uffici e al commerciale. In futuro i rendimenti tra immobili primari e secondari è destinato ad assottigliarsi, rendendo gli investimenti in quelli secondari più appetibili.

3.2 Caratteristiche del leasing immobiliare

Il leasing immobiliare è un contratto mediante il quale un soggetto ha la possibilità di prendere in affitto, per un periodo determinato, un immobile dietro la corresponsione di un canone, mantenendo la facoltà di acquisirne la proprietà al termine del contratto. L'oggetto del contratto può prendere in considerazione non soltanto immobili esistenti ma anche la costruzione di nuovi fabbricati. Possiamo infatti distinguere:

- *Leasing su immobili costruiti*: contratto mediante il quale il concedente, e quindi la società di leasing, si impegna ad acquistare un edificio esistente su indicazione del locatario, per poi concederglielo in uso dietro il pagamento di un canone periodico e con la possibilità alla scadenza di esercitare l'opzione finale di acquisto ad un prezzo determinato al momento della stipula del contratto.
- *Leasing su immobili in fase di realizzazione (costruendo)*: contratto attraverso il quale il concedente si impegna a far costruire un edificio su indicazione del locatario. Attraverso questa metodologia il locatario ha la possibilità di costruire un

immobile facendosi finanziare dalla società di leasing, la quale provvederà sia all'acquisto dell'eventuale terreno edificabile sia alle opere di urbanizzazione per l'intera durata della costruzione. Ad immobile completato decorreranno i canoni di leasing e, fino a quel momento, sono a carico dell'utilizzatore soltanto gli oneri finanziari.

- *Sale and lease back*: contratto attraverso il quale un'impresa vende un immobile di proprietà ad una società di leasing che, contemporaneamente, lo concederà in locazione finanziaria alla stessa azienda alienante. Tale società continuerà ad usare l'edificio ceduto come bene strumentale alla propria attività dietro il pagamento di un canone periodico, con la possibilità di riscatto a fine contratto.

Da un punto di vista meramente economico, essendo il contratto di *lease-back* un modo per il professionista di ricavare liquidità tramite il rapido smobilizzo dell'investimento messo in atto per l'acquisto di un bene strumentale, permette al professionista di continuare a disporre di quel bene, ma sotto un'altra forma giuridica, risultando un'operazione vantaggiosa per entrambi i contraenti: la società di leasing ottiene un ricavo, il professionista oltre ad ottenere un maggiore equilibrio finanziario derivante dall'immediata liquidità, dispone ad ogni modo del bene senza dover procedere ad alcun tipo di alterazione organizzativa o logistica⁶⁵. Specialmente alla luce dell'attuale crisi economica, un soggetto che abbia optato per l'acquisto di un bene strumentale invece di optare per il leasing può, successivamente e attraverso il *lease-back*, recuperare l'investimento effettuato destinando altrove le risorse utilizzate per l'acquisto dello stesso. Precedentemente l'Amministrazione Finanziaria, parte della

⁶⁵ Si veda G.GAVELLI in "Modifiche alla disciplina del leasing immobiliare: l'ipotesi di un *lease back*" in Rivista "Amministrazione e Finanza" n.5 del 2014, pag. 13.

giurisprudenza e della dottrina non avevano espresso pareri favorevoli sulla liceità di tale contratto, che sono state superate da diverse pronunce, in merito, da parte della Commissione Tributaria⁶⁶ e della corte di Cassazione, che più volte ne hanno sancito la piena autonomia contrattuale e, non in ultimo, la liceità.

Sono molteplici gli elementi attrattivi che rendono il leasing immobiliare maggiormente competitivo rispetto ad un finanziamento tradizionale come il mutuo bancario. Innanzitutto, ottenere l'uso immediato dell'immobile oppure un pre-finanziamento in caso di edificio da costruire a fronte di un esborso contenuto e con rapidi tempi di istruttoria; godere di un'ampia eterogeneità di modalità contrattuali le quali si adattano alle specifiche esigenze aziendali (ad esempio in termini di durata, periodicità e importo dei canoni, valore di riscatto, ecc.); a differenza del mutuo è possibile ammortizzare l'immobile in un periodo di tempo più breve e dedurre per intero la quota capitale prevedendo, il mutuo, soltanto la deducibilità degli interessi; migliorare la capacità creditizia dell'azienda la quale ha la possibilità di beneficiare della garanzia connessa al mantenimento della proprietà dell'immobile in capo alla società di leasing.

E' di frequente utilizzato, per ciò che concerne il rischio di credito legato alle operazioni di leasing, il metodo IRB(*Internal Rating Based approach*) grazie al quale la ponderazione del rischio e quindi il requisito patrimoniale è determinato dalla combinazione di tre principali parametri di rischio di tipo quantitativo:

- *Exposure at default (EAD)*: per gli impegni di prestito, stima l'ammontare della linea creditizia accordata destinato ad essere utilizzato in caso di inadempienza;

⁶⁶ Prima decisione in tal senso, pronuncia della Commissione Tributaria di Roma, I Grado, Sez. XVIII, 3 Giugno 1991.

- *Probability of default (PD)*: misura la probabilità che il debitore risulti essere inadempiente nell'arco di un dato orizzonte temporale;
- *Loss given default (LGD)*: in caso di inadempienza, mette in evidenza la parte che andrà perduta.

Va detto che ci sono due varianti dell'IRB. Vi è una versione base dove vengono presi in considerazione i valori regolamentari di LGD e proprie stime della PD e una versione avanzata dove sia la LGD che la PD vengono effettuate attraverso proprie stime. All'interno del metodo base, ai fini della mitigazione del rischio, vengono ammesse oltre alle garanzie reali su beni immobili anche garanzie reali su altre tipologie di beni definiti *eligible* dove vengono applicati percentuali ridotte di LGD. Nel leasing immobiliare, quindi, può essere associata una LGD ridotta pari al 35% contro il 45% riconosciuto alle esposizioni non garantite, con grandi vantaggi in termini di attenuazione al rischio di credito⁶⁷. Dunque, il ricorso alla locazione finanziaria su immobili consente:

- Alla società di leasing di ottenere maggiori riduzioni in termini di requisiti patrimoniali richiesti a copertura del rischio di credito, dal momento che i crediti garantiti da immobili in leasing vengono ricondotti in una classe di esposizioni con ponderazione ridotta;
- All'impresa di migliorare il proprio *standing* creditizio per effetto sia del maggior valore riconosciuto alla garanzia reale sull'immobile in locazione sia del mantenimento della proprietà del bene locato sino al momento del suo eventuale riscatto.

Un ulteriore aspetto riguarda la gestione del portafoglio crediti deteriorato. Quest'ultimo resta un punto cardine della strategia degli

⁶⁷ Si veda S. CAMERANO, L.TORCHIO, A. CARRIERO, P. COMERCI in "Round midnight- Il real estate in Europa e in Italia: un punto di svolta?"

intermediari creditizi e finanziari che operano sul mercato italiano. Il peso specifico delle operazioni non *performing* continua a crescere con effetti molto rilevanti sui bilanci degli operatori. Tra giugno e settembre 2014, le sofferenze lorde sui crediti bancari rivolti al settore produttivo sono passate da 135,2 a 141,1 miliardi di euro; nello stesso periodo le sofferenze leasing hanno raggiunto 14,5 miliardi di euro⁶⁸. Per venire incontro alle esigenze di monitoraggio e gestione del rischio di credito degli operatori leasing, è stato posto in essere un progetto che, oltre all'analisi del posizionamento del portafoglio leasing di una società, rispetto ai *competitors* e al mercato, in termini di combinazione tra tasso di copertura delle esposizioni e grado di rischiosità, viene potenziato dall'analisi delle dinamiche di due nuovi indicatori costruiti per misurare la *performance* del portafoglio in essere:

1. *Tasso di decadimento dei finanziamenti leasing*, misura il grado e la velocità di miglioramento/decadimento della qualità del portafoglio, calcolato come percentuale in numero e valore dei contratti entrati mensilmente in contenzioso, insolvenza leggera o grave, sinistro, in rapporto al portafoglio in essere tre mesi prima del periodo di analisi;
2. *Tassi di mortalità dei finanziamenti leasing*, misura la *performance* dei contratti generati in periodi diversi, calcolato come percentuale mensile in numero e valore dei contratti in contenzioso e insolvenza, in rapporto al portafoglio dei contratti entrati in decorrenza in uno specifico trimestre.

⁶⁸ Fonte: Banca d'Italia

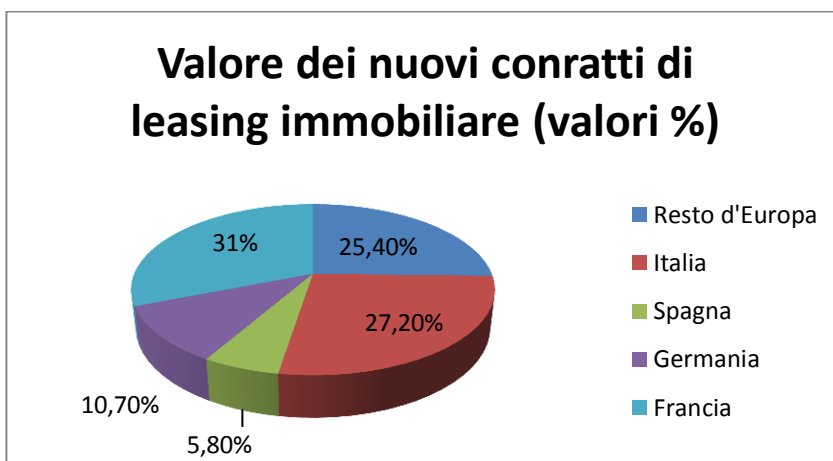
3.3 Data la crisi attuale, discutiamo del leasing nel mondo del real estate

Il leasing, quale forma di finanziamento alternativa al mutuo ipotecario, risulta essere oggi non troppo utilizzata, nonostante l'ampliamento del leasing immobiliare al settore privato risale al 2005. Tuttavia, l'incremento delle operazioni di leasing registrate negli ultimi anni nel settore residenziale mette in evidenza una progressiva e crescente apertura verso questo canale di finanziamento la quale è riconducibile a svariati fattori. In un contesto economico dove è diventato sempre più difficile ottenere credito, società finanziarie e banche propongono con maggiore frequenza il leasing immobiliare per l'acquisto della casa. Se la struttura delle nuove operazioni, in base ad alcuni aspetti, si sta rapidamente adeguando alle esigenze della domanda, la permanente difficoltà del mercato immobiliare e il deterioramento congiunturale non hanno ancora consentito una significativa diffusione dello strumento del leasing immobiliare, tale da farlo preferire ad altre forme di investimento tradizionali⁶⁹. Su questo sentiero, l'Associazione Italiana del Leasing (ASSILEA) sta muovendo i suoi passi presentando al Senato della Repubblica un disegno di legge sul leasing abitativo per la prima casa. Il fine ultimo del ddl è quello di mettere in atto una serie di deduzioni fiscali per favorire l'utilizzo del leasing per l'acquisto dell'abitazione principale da parte di giovani famiglie⁷⁰.

⁶⁹ Si veda “7° Rapporto Nomisma sulla Finanza Immobiliare 2014”

⁷⁰ In particolare, per i giovani con un'età inferiore ai 35 anni e con un reddito complessivo al di sotto di 55.000 euro, sono proposte delle detrazioni pari al 19% delle spese sostenute per i canoni e i relativi oneri accessori, derivanti da contratti di locazione finanziaria su unità immobiliari, per un importo non superiore ai 15.000 euro annui. Al fine di favorire l'esercizio dell'opzione finale di acquisto dell'immobile, viene inserita, all'art.15 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), una detrazione del 19% relativa al costo di acquisto del bene a fronte dell'esercizio dell'opzione finale, per un importo non superiore a 20.000 euro. Il decreto prevede che tali agevolazioni vengano applicate in misura ridotta del 50% anche nei confronti di persone con età uguale o

Nell'Eurozona è iniziata una lenta fase di ripresa portata avanti soprattutto dalla domanda mondiale e dal progressivo rallentamento delle restrizioni fiscali. Se da un lato vi è un leggero aumento delle esportazioni, dall'altro la domanda delle famiglie tarda a ripartire, come gli investimenti fissi e l'attività industriale, anche se attraverso modalità diverse nei diversi Paesi. Nel segmento del leasing vengono riscontrate delle divergenze notevoli tra i diversi mercati europei, caratterizzati da segnali di stabilizzazione nei Paesi del Sud, tra cui Spagna e Portogallo. A diverse velocità vanno i mercati del Nord, spicca tra questi il Regno Unito mentre il valore complessivo dello stipulato in Germania si sta stabilizzando e in Francia vediamo ridotto il valore dei nuovi contratti.

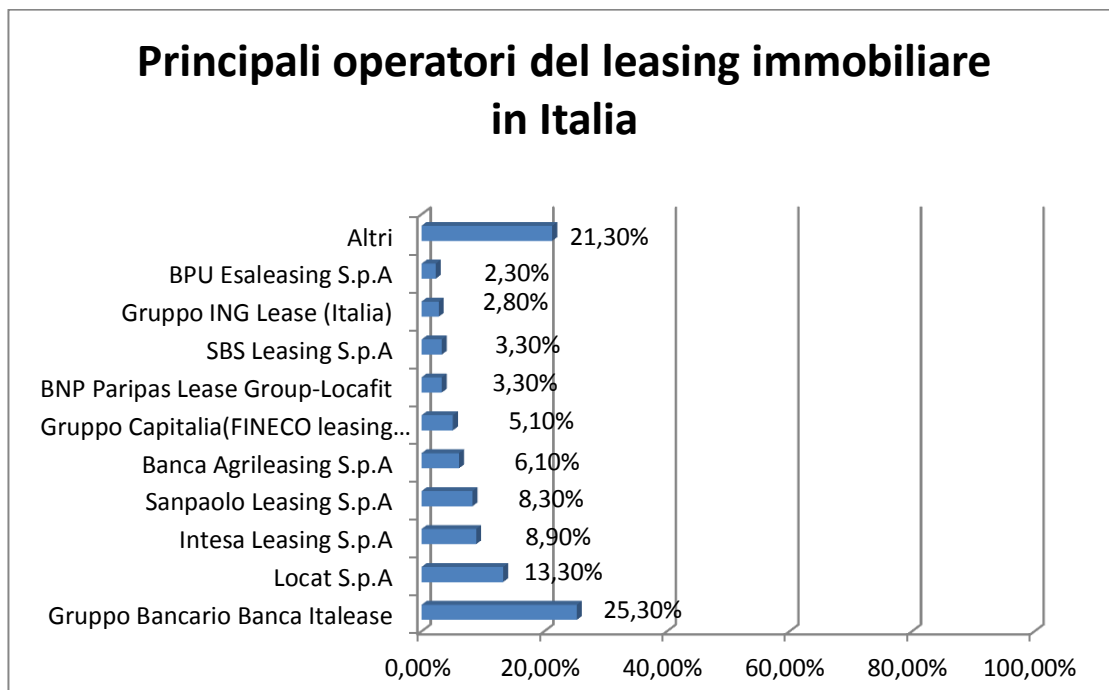


Fonte: elaborazioni Nomisma su dati provvisori Leaseurope e Assilea

All'interno del sistema nazionale le imprese che svolgono attività di leasing, solo una quarantina offrono servizi in merito alla locazione finanziaria su immobili. Dato che quest'ultima si configura sempre di più come uno strumento di finanziamento ad alta specializzazione, la maggior parte dei gruppi bancari italiani ha scelto di presidiare tale mercato con società dedicate. Nel corso degli anni tale specializzazione

superiore ai 35 anni di età, purché gli stessi siano privi di abitazione principale e con reddito complessivo non superiore a 55.000 euro al momento della stipula del contratto.

non solo ha comportato una riduzione notevole del numero dei *competitor* ma ha fatto sì che venissero prese in considerazione politiche di rafforzamento industriale tale da aumentare le dimensioni aziendali. Si può dire che l'industria italiana del leasing si caratterizza per un elevato grado di concentrazione che riflette essenzialmente le dinamiche di consolidamento in corso del sistema bancario nazionale.

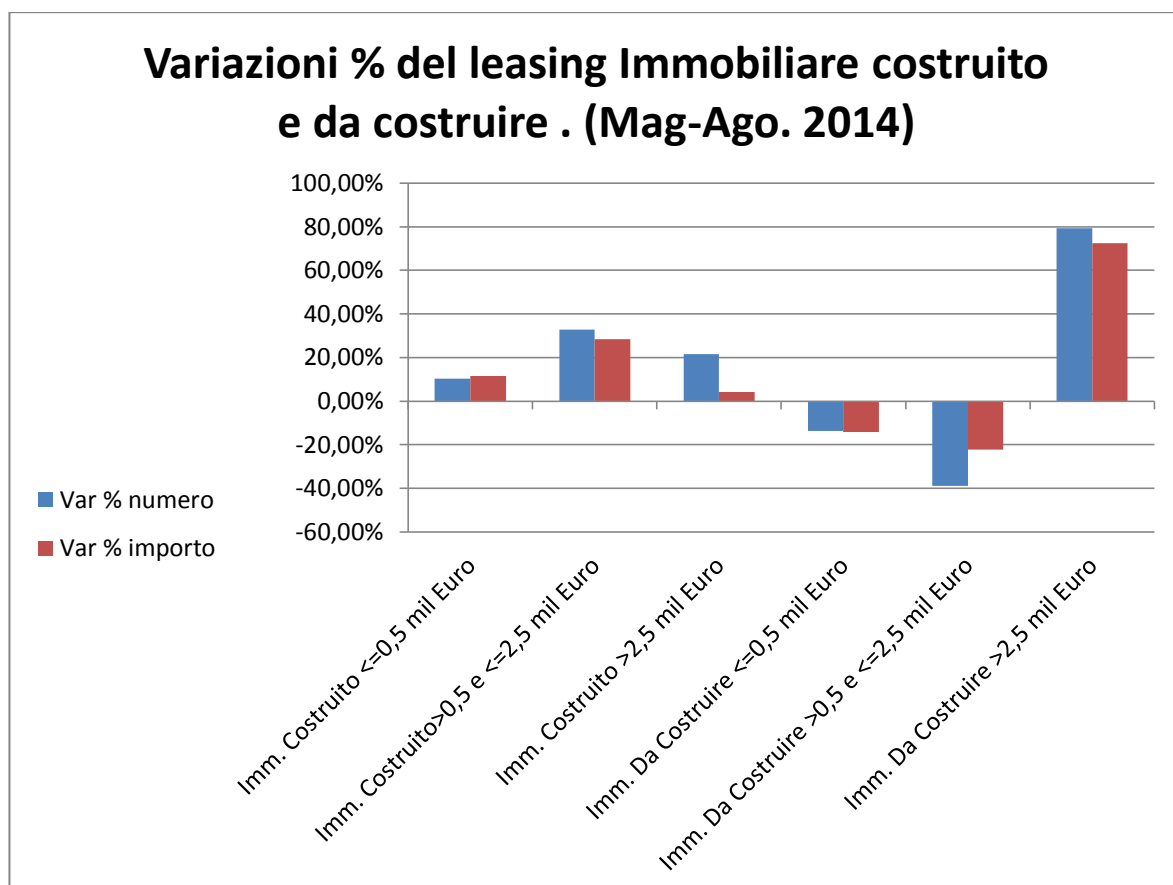


Fonte: Assilea

Grazie al più favorevole inquadramento fiscale e all'apertura del comparto ai professionisti per il finanziamento di immobili strumentali, il leasing immobiliare ha aumentato i propri volumi di oltre 1/5 rispetto all'anno precedente. Sono stati finanziati circa un miliardo di investimenti immobiliari con 1.076 nuovi contratti segnando una crescita di oltre il 20%.

Esaminando nel dettaglio il leasing immobiliare e distinguendo tra costruito e da costruire, possiamo rilevare, nel prossimo grafico, come tale crescita abbia interessato la maggioranza delle segmentazioni considerando la fascia dell'importo dell'immobile finanziato. Le variazioni sono quasi tutte a

doppia cifra con punte superiori al 70% sia nel numero che nei valori di stipulato per gli immobili da costruire di più alto valore unitario.

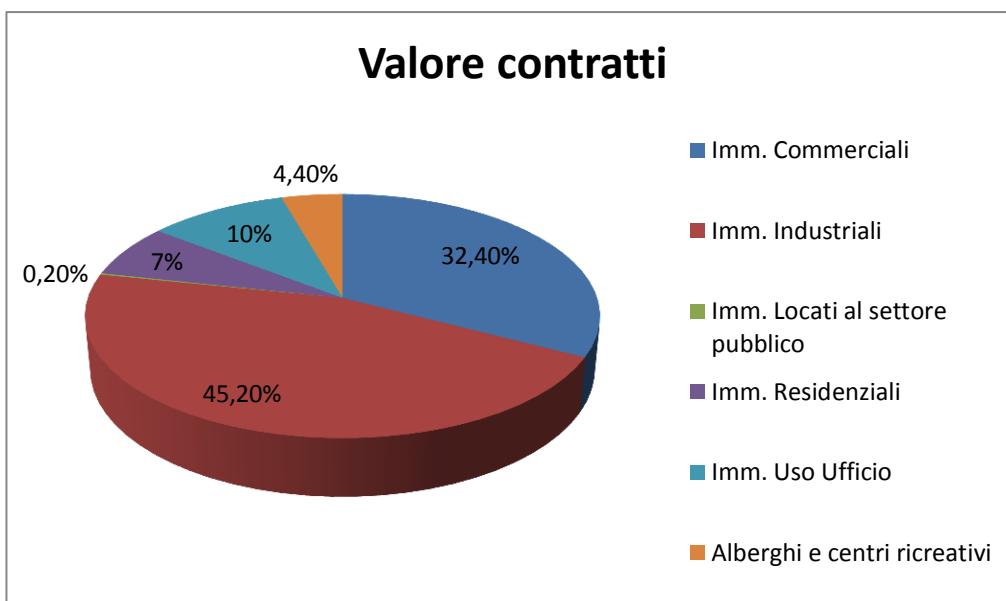
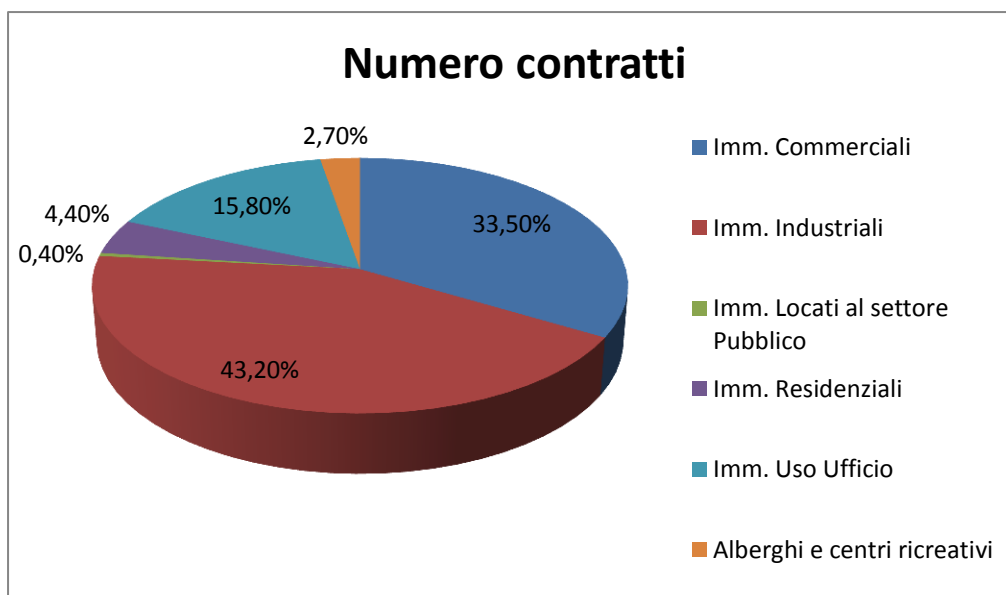


Fonte: Assilea

Come si nota vi è una ripresa generale del mercato del leasing in Italia, anche in un comparto, quello immobiliare, nel quale nel passato gli operatori hanno investito in maniera consistente orientando il mercato nazionale e distinguendolo da altre realtà europee.

Nella suddivisione dello stipulato per quanto riguarda la destinazione d'uso degli immobili continua ad essere prevalente la componente degli *asset* industriali, sia per valore che per numero di contratti, seguita dagli immobili per il commercio e dagli uffici. E' da segnalare una crescita della quota percentuale dei contratti per l'acquisizione di

immobili ad uso commerciale a fronte di una riduzione in termini di valore; per ciò che concerne il segmento industriale vi è una diminuzione del numero di nuovi contratti senza che ci siano state variazioni in termini di valore; in quello residenziale, che rappresenta il 7% dello stipulato, viene registrata sia in termini di valore che in termini di numero di contratti una variazione positiva⁷¹.



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Assilea

⁷¹ Si veda 7° Rapporto Nomisma sulla Finanza Immobiliare 2014

In merito alla durata dei finanziamenti, viene messo in evidenza come l'eliminazione del vincolo contrattuale sulla durata minima dei contratti di leasing ai fini della deducibilità fiscale⁷², abbia avuto riflessi anche sulle nuove sottoscrizioni effettuate nel corso dell'anno.

⁷² Art. 4 bis del DL 16/2012, convertito nella legge 26 Aprile 2012, n. 44, recante disposizioni urgenti in materia di semplificazioni tributarie, di efficientamento e potenziamento delle procedure di accertamento.

CONCLUSIONI

Il fine ultimo di questo lavoro è stato quello di dare una visione sistemica e compiuta del contratto di leasing, passando dalla rilevazione dello stesso, dall'Exposure Draft fino all'incidenza sul mercato immobiliare.

Allo stato attuale, è noto, che gli istituti di credito si dimostrino poco propensi a concedere finanziamenti; d'altra parte è altrettanto noto che gli investimenti costituiscano un elemento essenziale nella definizione di una strategia imprenditoriale/professionale che consenta di acquisire un vantaggio rispetto ai propri *competitors*. Tuttavia, grazie alla riduzione del periodo di ammortamento di deducibilità fiscale dei canoni leasing, argomento più volte trattato e credo quindi di notevole importanza, si potrà effettuare un importante effetto di leva fiscale creando, al tempo stesso, liquidità per l'impresa. Questo rende il leasing uno strumento conveniente per gli investimenti, definendo a breve una forte appetibilità per le imprese più redditizie e, nel medio periodo, per l'intero comparto produttivo. Questo darà un nuovo slancio al mercato del leasing. Le piccole e medie imprese, le quali rappresentano una percentuale di maggioranza all'interno del territorio nazionale, fanno costantemente ricorso a tale forma di finanziamento e che, con un contesto macroeconomico compatibile e con la conoscenza in merito ai relativi vantaggi, potrebbero trovare in tale strumento un'alternativa significativamente più competitiva per riprendere ad investire. Quindi, si potrebbe generare un positivo effetto in tutti i comparti del sistema economico, attraverso un trend in crescita dello stipulato soprattutto con riferimento al leasing strumentale. Inoltre, penso sia giusto ritenere che il regime fiscale più conveniente indirizzerà verso il ricorso allo strumento del leasing una vasta platea di soggetti.

Quanto all'Exposure Draft vi è la controversa definizione di leasing che si presenta con caratteristiche troppo sintetiche per consentire l'individuazione univoca dei contratti di locazione finanziaria rispetto ai contratti di *services*. Vi è anche l'obbligo di ricomprendere tanto nelle valutazioni del *lessee* che in quelle del *lessor* grandezze eventuali quali i *contingent rentals* ed in generale i cosiddetti *variable lease payments*. In sostanza, l'emanando standard del leasing correrebbe il rischio di essere applicato anche a fattispecie che allo stato attuale sono prestazioni di servizio generiche e non assolutamente delle locazioni finanziarie

Le sfide che cominciarono ad apparire alle società di leasing qualche anno fa, risultano essere attuali anche alla luce dell'evoluzione dell'economia dei Paesi dell'area Euro. Come detto, il mercato italiano ha rivisto un segno positivo in merito alla crescita dello stipulato in tutti i comparti sia in termini di valore che di volumi. I significativi cambiamenti intervenuti all'interno dei mercati finanziari, anche per effetto delle decisioni di politica monetaria, hanno consentito a banche e ad intermediari finanziari di accedere alle fonti di finanziamento a condizioni migliori. A questo si è aggiunto lo strumento dei finanziamenti agevolati da parte della Banca Europea degli investimenti, cui le società di leasing hanno fatto ricorso in modo consistente. Tuttavia, il processo di deterioramento del credito è proseguito, aumentando l'incidenza dello stesso sui bilanci degli operatori. Nel tempo, però, il leasing si è confermato uno strumento di finanziamento meno rischioso rispetto ai finanziamenti bancari destinati alle attività produttive, che presentano tassi di incidenza delle sofferenze superiori a quello medio del leasing.

BIBLIOGRAFIA

- A.B.I., *Manuale per la compilazione della matrice dei conti*, Circolare della Banca d'Italia n.49, 08/02/1989.
- A.B.I., *Manuale per la compilazione delle segnalazioni di vigilanza per gli intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale*, Circolare della Banca d'Italia n 217, 05/08/1996.
- ASSILEA – *La ripresa riparte dal leasing*, in Lettere di ASSILEA.
- AA.VV., *Round midnight – Il Real Estate in Europa e in Italia: un punto di svolta?*
- AA.VV., *Il modello di calcolo della convenienza fiscale del leasing*, in “*Guida alle novità fiscali per il leasing*”, Roma, 2014.
- BARBARA B., MARCHINI P., *La contabilizzazione dei contratti di leasing e le conseguenze in tema di analisi di bilancio*, in Rivista “*Amministrazione e Finanza*”, 2014
- BONACCHI M., FERRARI M., *Leasing finanziario. Profili contabili, fiscali e gestionali*. Milano, IPSOA, 2007.
- CARRETTA A., DE LAURENTIS G., *Manuale del leasing*. Milano, EGEA, 1998.
- Circolare Assonime n.14, 28/05/2012.
- Circolare ASSILEA n.18 , 28/05/2012.
- Circolare Agenzia delle Entrate n.8/E, 13/05/2009 e 19/E 21/04/2009.
- CLARIZIA R., *Collegamento negoziale e vicende della proprietà*, Rimini, 1982.
- DE NOVA G., *Il contratto di leasing, con sentenze ed altri materiali*, Milano, GIUFFRÈ, 1994
- DI PACE M., *Deducibilità dei canoni leasing*, in Rivista “*PMI*”, 2014

- DRAGONE P., VALLACCA R., *Le soluzioni dell'Agenzia delle Entrate e Assonime alle problematiche sulla deduzione dei canoni leasing*, in Rivista "Corriere Tributario".
- GAIANI L., *Nuove regole fiscali per il leasing dall' 1.1.2014*, in Rivista "Riviste 24. Gruppo24Ore".
- GAVELLI G., *Modifiche alla disciplina del leasing immobiliare: l'ipotesi di un lease back*, in Rivista "Amministrazione e Finanza", 2014
- GENTILE G., SPINELLI M., *Diritto bancario*, Padova, CEDAM, 1991.
- IASB – International Accounting Standard Board, *Leases*, 1997.
- LAMANNA D., *La natura giuridico-economica del contratto di Sale&Lease back nell'ordinamento italiano*, in Rivista "Rivista della scuola superiore dell'economia e delle finanze", Ce.R.D.E.F.
- MASCIOTTI F., *IAS 17-Le operazioni di leasing nei bilanci IAS/IFRS. Differenze con la prassi nazionale, aspetti di transizione, contabili e fiscali*, in Rivista "IAS/IFRS Impresa@Banca".
- MIGNARRI E., *Le modifiche del trattamento fiscale del leasing finanziario per il rilancio degli investimenti*, in Rivista "Associazione Bancaria", 2014.
- NOMISMA, *7° Rapporto sulla Finanza Immobiliare 2014*.
- PINTO E., DE MARTINO G., *Riflessioni in tema di leasing accounting*, 2009
- PORTALUPI A., *Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatario*, in Rivista "Bilancio e Reddito d'Impresa", 2014 – *Exposure Draft sul leasing: il nuovo modello contabile per il locatore*, in Rivista "Bilancio e Reddito d'Impresa", 2014.
- SIC – 15 – Standing Interpretations Committee, *Leasing operativo – Incentivi*.

