

Imprese e Fisco. I chiarimenti delle Entrate sull'applicazione dell'Iva hanno eliminato gli ostacoli

Il leasing nautico può ripartire

Nel primo semestre contratti in caduta del 55% a 651 milioni

Emanuele Scarci

«Pace fatta tra fisco e armatori, ora il leasing nautico può riprendere il largo. Sempre che i venti della crisi economica e la stretta del credito non lo impediscano. Secondo alcuni costruttori di yacht l'intesa crea comunque le premesse per sbloccare un segmento di business importante, che nel 2008 valeva oltre due miliardi di stipulato.

Sostanzialmente la circolare

ca un terzo del giro d'affari della nostra azienda è realizzato con la formula del leasing».

Il danno però è stato cospicuo: secondo l'Assilea, l'Associazione italiana leasing, i contratti siglati in Italia nel primo semestre dell'anno sono crollati del 55% (anche per effetto della recessione), a 651 milioni. A tutto beneficio dei francesi che hanno una legislazione più favorevole al leasing nautico. Nel 2008 il solo comparto della cantieristica ha generato un fatturato globale pari a 3,8 miliardi di euro, +0,5% sull'anno prima.

Sospiro di sollievo anche per Norberto Ferretti, presidente del gruppo omonimo. «Il quadro ora è più chiaro - conferma l'imprenditore -, ma il prossimo passo è che le banche tornino a concedere i finanziamenti. A tal proposito, con Mediobanca stiamo lavorando per semplificare le procedure di erogazione leasing per i nostri clienti».

«Per noi è fondamentale - intervistava Fabrizio Politi, ad di Cantieri navali fashion yachts - perché operiamo esclusivamente per mezzo del leasing, uno strumento che dà più garanzie al nostro credito». Il cantiere pisano è una sorta di gioielleria che offre yacht personalizzati molto costosi: gli ultimi due contratti

acquisiti valgono oltre sei milioni ciascuno. Politi ha avviato la fusione delle società Fashion yachts Italia e Fashion yachts group finalizzata alla quotazione all'Aim, il listino delle Pmi, nel giugno 2010.

«In questo momento - aggiunge Politi - il problema maggiore è ottenere il leasing: le banche sono diventate più selettive. E se il richiedente non offre di tasca propria almeno il 30% dell'anticipo sullo yacht non aprono la pratica. E di fronte alla richiesta di mettere sul piatto 1 o 1,5 milioni l'aspirante armatore spesso preferisce mantenere la liquidità a disposizione della sua azienda in difficoltà».

Anche Franzoni conferma la stretta sul leasing. «Le società - sostiene il manager - chiedono al cliente un anticipo molto più consistente del passato. Devo però ammettere che in passato si è abusato del leasing: si poteva ottenere un 30 metri con pagamenti in 12 anni più maxi rata finale. Oggi le società di leasing sono terrorizzate dalle insolvenze: rischiano di rimanere proprietarie di uno yacht che non sanno assolutamente come gestire e che, per di più, ha costi di gestione esorbitanti».

e.scarci@isole24ore.com

INFORMAZIONI RISERVATE



Il mercato e le rate

BUSINESS A PICCO

Stipulato annuale nella nautica da diporto. In migliaia di euro

2006 ————— 2.107.488
+33,7%

2007 ————— 2.586.541
+22,7%

2008 ————— 2.141.529
-17,2%

I semestre 2009 — 651.000
-55,0%

Fonte: Assilea

LA SIMULAZIONE

Imbarcazioni da diporto a vela	
Lunghezza (metri)	% di utilizzo al di fuori delle acque territoriali comunitarie
Fino a 10	40
Da 10,01 a 20	50
Da 20,01 a 24	60
Oltre 24	70

Si supponga che una rata del leasing per una unità a vela di 12 metri di lunghezza sia pari a 100 euro. La territorialità verrà calcolata applicando alla somma la percentuale forfettaria del 50%. Pertanto la base imponibile a cui applicare l'imposta del 20% è pari a 50. Ciò significa che l'incidenza dell'Iva sul valore intero della rata è del 10 anziché del 20%