

# Il leasing nautico è in picchiata

## Assilea: a fine anno si toccheranno i 200 milioni (contro i 613 del 2011)

**Raoul de Forcade**

GENOVA

■ **Mente** il Salone Nautico di Genova si confronta con la crisi globale del settore, mostrando, nei giorni successivi all'inaugurazione di sabato scorso (in cui l'affluenza di pubblico è stata a dir poco scarsa), una timida ma evidente ripresa del numero di visitatori, dalla kermesse ligure arrivano i dati del leasing nautico. Dati che mostrano in tutta la gravità la crisi del settore, visto che il leasing sul diporto, per il quale è previsto un crollo, a fine 2012, del 67,44%, è lo strumento principe per acquistare una barca.

A fornire questo preoccupante quadro della situazione italiana è Assilea, l'associazione che raggruppa le società del comparto. «I numeri del 2012 sul leasing nautico relativo a imbarcazioni da diporto - spiega Maurizio Lazzaroni, presidente di Assilea - sono tutt'altro che soddisfacenti.

Al 31 agosto 2012, sono stati perfezionati contratti, dai nostri associati, per 178 milioni di euro; il

67,52% in meno rispetto al periodo gennaio-agosto del 2011, in cui eravamo arrivati a 548 milioni. Prevediamo, inoltre che tra settembre e dicembre 2012 arriveranno altri 22 milioni, pari a -66,15% rispetto alla cifra (65 milioni, ndr) dello stesso periodo del 2011. Per quanto riguarda l'intero 2012, quindi, riteniamo che si raggiungeranno i 200 milioni circa, con un -67,44, rispetto ai 613 milioni dell'intero 2011».

Non solo. Lazzaroni prosegue spiegando che è sceso anche il numero dei contratti chiusi

nel 2012: «Al 31 agosto - afferma - il calo del numero dei nuovi contratti (1.151, ndr) è stato del 73% circa, rispetto allo stesso periodo del 2011. È alto, però, l'importo medio contrattuale, che è stato di circa 600mila euro nei primi otto mesi del 2012, rispetto ai 520mila dello stesso arco di tempo del 2011».

Quest'ultimo dato, secondo Lazzaroni, indica una precisa tendenza: «È un segnale - afferma - di come va il mercato, visto che queste cifre comprendono anche l'usato. Il leasing, infatti,

si sta concentrando sulle grandi barche, sopra i 18 metri ma soprattutto da 24 metri in su, mentre si restringe sulle medie imbarcazioni: mancano i compratori di unità tra 12 e 18 metri».

La situazione generale dello stipulato, peraltro, appare solo di poco migliore se si guarda la sua dinamica includendo, oltre al diporto (che rappresenta oltre il 90% del mercato), il leasing nautico commerciale. Unendo le due voci, la discesa del volume di stipulato, tra gennaio e agosto 2012, segna -47% sull'anno scorso.

Tra gennaio e agosto di quest'anno, inoltre, si legge tra i dati Assilea, l'offerta di leasing si è concentrata principalmente su 15 società di leasing di emanazione bancaria. Il maxicanone medio è stato pari al 26,4% del costo finanziato e il riscatto medio è stato pari all'1,6% del costo finanziato. La durata media contrattuale è risultata inferiore ai sette anni, in diminuzione rispetto al 2011. Lo studio di Assilea certifica anche che è diminuito il numero degli operatori attivi nel settore, che sono scesi, tra 2011 e 2012, da 28 a 20. Inoltre, un

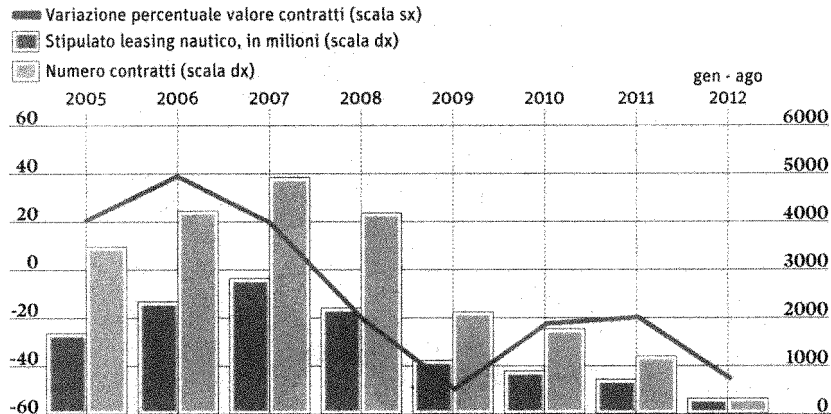
questionario di previsioni, proposto dall'associazione ai propri iscritti, mostra l'aumento, nel 2012 rispetto all'anno scorso, di 6 punti percentuali delle stipule su unità usate, che salgono al 33,83% del totale. Per il 2012 e il 2013 le società esplicitano, inoltre, una diffusa incertezza sul futuro e prevedono una riduzione della "torta" del portafoglio nautico, con un aumento delle unità usate. Si profila sempre più forte, dice Lazzaroni, il problema di ricollocare le barche che vengono restituite perché l'acquirente non riesce a far fronte alle rate di leasing.

«Si tratta - aggiunge il presidente di Assilea - di imbarcazioni che danneggiano sia le nostre società sia il mercato del nuovo». Secondo la ricerca previsionale, stanno cambiando i canali di vendita delle barche ex leasing: si prevede, tra 2011 e 2012, una riduzione dal 47% al 36% del canale dealer e una discesa dal 17% al 14% del canale cantieri; per contro, ci sarà una crescita dall'8% al 10% delle vendite su Internet e un aumento dal 27% al 38% di canali diretti e broker.

# L'andamento del mercato del leasing nautico

## I VOLUMI STIPULATI

Leasing nautico (da diporto e commerciale)



Fonte: Indagine Assilea

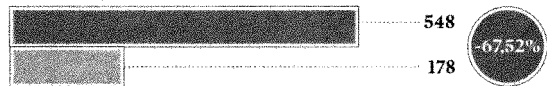
## LE PREVISIONI

Previsioni leasing nautico da diporto 2012 e confronto con il 2011

In milioni di euro

2011 2012

Gennaio - Agosto



Settembre - Dicembre



Gennaio - Dicembre

