

LA RIVISTA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

LeasingTime

anno XIII n. 4 - luglio-agosto 2017



417

postatarget
creative
Consorzio
Pusterlino

il Distretto Nautico dell'Alto Tirreno

il ruolo fondamentale del leasing nautico agevolato



VERSILIA
YACHTING
RENDEZ-VOUS

Versilia Yachting Rendez-Vous edizione 2018 si terrà dal 10 al 13 maggio. Fiera Milano spiega che *"saranno ancora una volta le suggestive darsene Italia e Europa ad ospitare il salone espositivo"*. Dove per quattro giorni, si svolgerà *"una grande festa nel distretto nautico toscano"*, viva e operativa fabbrica a cielo aperto, che lungo 110.000 metri quadrati accoglierà visitatori, amanti del mare e operatori del settore. Nuova edizione che prevede tariffe agevolate per gli espositori che hanno già partecipato alla prima, se questi si prenotano entro il prossimo 13 ottobre.

Come nell'edizione passata, l'organizzazione dell'evento, ideato e fortemente voluto da Nautica Italiana, punterà molto sugli eventi programmati sia all'interno che all'esterno della manifestazione e che avranno l'obiettivo di coinvolgere e di aiutare il territorio. La manifestazione saprà garantire uno spessore internazionale in grado di attirare il pubblico più qualificato e diventerà un appuntamento fisso della nautica italiana di prestigio. Se il leasing è una tecnica finanziaria pro-ciclica, il ragionamento vale anche per la nautica.

Dal leasing una spinta al mercato interno

Il fatturato della nautica italiana sta crescendo da due anni a due cifre più del leasing in generale. Dopo anni di negatività i produttori di imbarcazioni, di accessori, di motori e i cantieri di refitting, vedono la ripresa. Dopo un lungo periodo in cui l'export era cresciuto fino a coprire il 93% della produzione cantieristica, nei saloni sta cominciando a tornare il cliente italiano. Una tendenza che fa sperare quanti esportano anche ai prossimi saloni. A dare soddisfazione al comparto anche il via libera al nuovo codice della nautica e

la crescita del leasing nautico. Su questo versante un tassello va ancora messo a posto. Una datata nota dell'Agenzia delle Entrate mette potenzialmente nel mirino l'utilizzo di garanzie personali e reali nei contratti di leasing per banche. Eppure, escludere dagli indicatori di anomalia del fisco quelle garanzie potrebbe favorire un maggior utilizzo del leasing nautico e dare una spinta decisiva al mercato interno. Il dialogo tra i vari soggetti interessati - comprese le Entrate - è aperto ormai da tempo.

Le barche sotto i riflettori, fra cui tante costruzioni dei cantieri del nostro comprensorio

Il salone genovese rimane il più grande del Mediterraneo per numero di visitatori (oltre 100mila), barche esposte, varietà merceologica, novità presentate. Una vetrina preziosa per gli espositori (65% italiani, 35%

esteri), che richiama da oltre 30 Paesi 140 operatori stranieri. Tuttavia Viareggio può rappresentare un'utile e interessante "anteprima" complementare con Genova, che si tiene nel periodo autunnale.

Riflessioni e proposte per la nautica

Volendo fare esercizio di sintesi, oggi potremmo dire che il comparto attraversa un momento di maggiore "consapevolezza" o comunque positività. Questo significa che i cantieri costruttori di imbarcazioni e navi e i dealers italiani di cantieri italiani, di cantieri locali o esteri sono ormai consapevoli che non è più il periodo della crescita della nautica esponenziale, che scenari di capacità di vendita illimitata e progetti di investimenti faraonici non sono più attuabili e neppure ipotizzabili. Sono anche modificati i parametri per la valutazione di un costruttore/dealer da parte dei possibili clienti: non più la penetrazione di mercato, il numero di pezzi prodotti, ma il rapporto "qualità-prezzo", le scelte tecnologiche, l'innovazione "vera" in dotazioni e materiali che incrementino effettivamente il valore del prodotto finale. Anche l'armatore è divenuto più consapevole: sa di poter pretendere di più, ma anche che il cantiere/dealer giusto non è solo quello che ti concede tutto, ma quello che ti promette una barca e te la consegna e che soprattutto può darti un prodotto e un'assistenza che duri nel tempo. Il cliente attuale

è tornato a valutare l'acquisto con l'ottica dell'investimento nel medio periodo e non solo con la prospettiva di cambiare la barca dopo due anni, e pertanto presta maggiore attenzione alla qualità complessiva dell'offerta. Anche nel settore delle costruzioni navali, nonché della finanza/credito finalizzato, le parole chiave sono ancora oggi qualità e professionalità e il distretto del Tirreno rappresenta una eccellenza in Italia e in Europa. Tutto questo si collega anche al leasing nautico, perché il cliente sa che può ottenere un leasing che abbia una relazione con il suo reddito e con le sue effettive capacità economiche, perché per i "miracoli" non c'è più spazio. Quindi le società di leasing si trovano con una richiesta minore in termini di numero, ma che ha più probabilità di concretizzarsi in un leasing di medio periodo con risultati soddisfacenti per tutti (e come noto con IVA agevolata). Anche gli operatori del leasing sono più consapevoli e quindi l'analisi delle operazioni, sia da un punto di vista tecnico che di analisi del rischio e dei rischi operativi è sempre più attenta e il filtro maggiore. Nel settore delle imbarcazioni da



diporto, sia a motore che a vela, il leasing nautico costituisce ancora un fondamentale supporto alla vendita. Lo testimonia la crescente collaborazione tra organizzazioni imprenditoriali e ASSILEA, anche per esplorare nuove soluzioni in grado di ridurre il rischio di mettere in atto operazioni che hanno non poco danneggiato negli ultimi anni l'immagine degli operatori della nautica. Le operazioni di leasing, anche importanti, che si concludono oggi vedono generalmente una grande trasparenza e collaborazione tra tutti gli attori (cliente, fornitore/costruttore e società di leasing) che si traduce in maggiore disponibilità a chiarire tutti gli aspetti dell'operazione: il costruttore/fornitore deve dimostrare capacità costruttive e progettuali, ma anche una struttura economica tale da poter tranquillizzare gli interlocutori e fornire tutte le

documentazioni e certificazioni necessarie; il cliente deve impostare un piano finanziario realistico e confacente alle proprie capacità reddituali, con appropriata contribuzione iniziale all'operazione; e infine la società di leasing, valutati tutti questi aspetti, deve da parte sua convincere sulla propria capacità tecnica e organizzativa specifica sul leasing, che la ponga in grado di essere adeguata partner. Il futuro è appannaggio di chi saprà fare squadra. Con queste premesse e queste conclusioni, certo per l'area Tirrenica la certezza di una ripresa della Mostra nautica e del refitting rappresenta un'opportunità intelligente da perseguire, ma occorre soprattutto che gli operatori maturino una conoscenza strutturata e idee conseguenti di quella che è ormai la situazione reale e oggi consolidate in tutti i loro aspetti.

Gianfranco Anlognoli

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio ConCredito è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO E PROSOLUTO

ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



**FINANZA AGEVOLATA
FINANZIAMENTI
STRUMENTALI
GARANZIE CONSORTILI
NOLEGGIO OPERATIVO**

RATA DEL MUTUO PRIMA CASA TROPPO ALTA?

I nostri consulenti ti aiuteranno a verificare la possibilità di sostituire il tuo mutuo o il tuo prestito personale con un finanziamento a condizioni economiche migliori!

La legge Bersani del Febbraio 2007 ha finalmente sancito la gratuità e il diritto di surrogare il proprio mutuo prima casa. Vengono quindi eliminati i costi relativi a spese notarili, di perizia e istruttoria. **Contattaci subito per saperne di più!**

**Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione
PRENOTA SUBITO!**

Tel. 0584/383444 • Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it

ConCredito è un marchio registrato a nome di Aura Mediazione Creditizia Srl
via Scirocco, 53 - 55048 Viareggio (LU) - PIVA 02218370464 - n° iscr. OAM MI133