

LA RIVISTA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

# LeasingTime

anno XII n. 1 Gennaio-Febbraio 2016 € 5,00



**postatarget**  
creative  
C/1516/2008  
Posteitaliane

# si apre uno spiraglio per la ripresa del mercato immobiliare

con il leasing si può effettuare  
anche l'acquisto della prima casa

Il leasing da sempre è uno strumento "anticipatore" del meccanismo di ripresa dell'economia: il finanziamento degli investimenti rappresenta infatti un utile termometro per gli studiosi e gli operatori di cose economiche.

Il leasing ora apre interessanti opportunità soprattutto per quanto riguarda i giovani, visto che le agevolazioni maggiori per l'utilizzo di questo strumento viene riconosciuto proprio agli under 35. Quando è possibile o può essere conveniente utilizzare questo strumento? A differenza di qualche anno fa le banche,

nei finanziamenti, non superano facilmente il tetto dell'80% del valore dell'immobile, ora calcolato con criteri più rigidi che in passato. Una giovane coppia, per esempio, può non avere ancora accumulato una cifra che permetta l'avvio dell'operazione di finanziamento: sommare il 20% dell'immobile, spese notarili, intermediazioni, assicurazioni, può portare a un risultato proibitivo per i giovani. Con il leasing immobiliare il problema non si pone all'inizio ma (è bene ricordarlo) si sposta alla fine: il leasing prevede una maxirata finale per il riscatto dell'immobile. Chi



sceglie questa strada deve essere consapevole che alla fine appunto ci sarà il conto da chiudere ma, nel frattempo sarà sperabilmente aumentato anche il reddito familiare. La norma ha poi previsto questa soluzione, ma ora occorrerà vedere come sarà recepita dal mercato e come si configureranno le soluzioni in concreto. In genere il leasing per gli immobili abitativi, pur non essendo finora in linea teorica impossibile, non esisteva. Perciò occorrerà vedere anche i tassi di interesse che saranno applicati e le durate che saranno prospettate. Un foglio illu-

strativo preparato da ASSILEA, l'associazione delle società di leasing, prospetta soluzioni a venti anni con un tasso di interesse al 2,9%. Un'ipotesi che reggerebbe in linea di massima il confronto con un mutuo. Con una serie di vantaggi fiscali non irrilevanti che potrebbero fare pendere la bilancia dalla parte del leasing. C'è poi l'aspetto "soggetti erogatori". Le prime opinioni raccolte da fonti bancarie è che le banche sembrano al momento più interessate a mantenersi nel mercato dei mutui più che lanciarsi in quello del leasing, del quale si occupano più tradizional-

mente società specializzate. Bisogna però tenere conto di tutte le garanzie previste dalla legge a favore del sottoscrittore, come la deducibilità sull'intera rata di leasing, quindi non solo degli interessi, ma anche del capitale. Un altro aspetto che occorrerà poi vedere è se la soluzione sarà praticabile anche nelle vendite tra privati oppure magari sarà una strada che si adatterà meglio alle vendite dal costruttore o da dismissioni da parte di imprese o altri enti. Il mercato potenziale per questo strumento sicuramente esiste. Secondo dati dell'Agenzia delle Entrate, il valore medio delle compravendite 2014 è di

circa 171 mila euro, mentre i giovani under 35 senza una casa in grado di pagare il leasing (reddito lordo tra i 30 e i 55 mila euro secondo il ministero dell'Economia) sono oltre 200 mila. Se moltiplichiamo i 172 mila euro per un quarto dei possibili destinatari (50 mila giovani) si otterrebbe 8,550 miliardi (la metà di quanto ha chiuso il totale leasing nel 2015). Aggiungendo anche gli over 35 nelle condizioni di fare un acquisto immobiliare, si arriva a circa un milione di soggetti. Al momento, ovviamente, tutti potenziali che debbono essere verificati sul campo delle applicazioni.

## I punti di forza

I punti di forza del leasing sono: la deducibilità fiscale rispetto all'intera rata e non solo alla quota d'interessi. La deducibilità ha un tetto massimo annuo di 8.000 euro per gli under 35 e di 4.000 per gli over. La deduzione del 19% si applica anche alla maxirata finale (nel limite di 20.000 euro per gli under 35 e di 10.000 per gli over). Imposta di registro ridotta all'1,5% per l'abitazione principale. In

caso di inadempimento del cliente, la società di leasing deve corrispondere a quest'ultimo la somma ricavata dalla vendita al netto di quanto non è stato pagato e quanto resta da pagare e questa non è una novità ma quanto già operativo per ogni tipologia di leasing praticato.

Le agevolazioni fiscali previste valgono solo per redditi fino a 55.000 euro al momento dell'acquisto.



## La ripresa e la fiducia nelle banche

La fiducia nelle banche (e per analogia nella finanza) è nuovamente scossa dalle vicende che hanno portato alla risoluzione di quattro piccoli istituti. I sondaggi che la misurano denunciano un nuovo calo dopo quello subito nel 2009 e negli anni successivi. La fiducia nelle banche è dimezzata, non solo quella verso le banche coinvolte – come è ovvio – ma verso il sistema bancario in generale. Se veniamo imbrogliati da una banca, rivediamo al ribasso le opinioni su tutte le banche, però è dimostrato che le opinioni guidano i nostri comportamenti. Meno fiducia nelle banche (anche verso quelle che la meritano e che l'avevano riacquistata) significa meno soldi depositati e investiti e costi di raccolta più elevati;

banche che raccolgono e intermediario meno o che lo fanno ad un costo più elevato devono prestare meno e prestare più caro. Questo rallenta l'accumulazione di capitali e la produzione di reddito. E poiché la fiducia si ricostruisce lentamente, lenta sarà la ripresa dell'economia quando la fiducia è crollata. È quello che vediamo da quando la crisi è iniziata. La non ripresa della fiducia ritarda quella dell'economia, che stagna e fatica a riprendersi.

La nuova iniezione di scetticismo rischia di rallentare ulteriormente i tenui segnali di ripresa. Nonostante le politiche di bassi tassi seguite fino a pochi giorni fa dalla Fed, anche l'accumulazione di capitali crollata insieme alla fiducia ne ha seguito il pas-

so. Se la fiducia verso il sistema creditizio è così determinante per un'economia forte come quella americana lo è a maggior ragione per una più debole come la nostra. Occorre fare un discorso per recuperarla. Ovviamente anche le banche

stesse devono operare per favorire una ripresa dell'indice reputazionale del sistema, operando per una sfida di credibilità che viene vinta solo se si riprendono in modo significativo e costante le politiche attive di finanziamento a famiglie e imprese.

## Comprare un immobile in leasing che vantaggi ha?

I vantaggi sono notevoli soprattutto sul piano fiscale, ma si differenziano in base all'età ed al reddito dell'aspirante acquirente. Ci sono poi dei vantaggi che potremmo definire "oggettivi" che invece si estendono a tutti.

In assenza di un iniziale mutuo ipotecario, ad esempio, le spese bancarie di istruttoria ed i costi nota-

rili connessi sono evitati. Il ricorso al notaio si sposta solo nella successiva ed eventuale fase di opzione di acquisto. Tecnicamente, però, occorrerà valutare in che misura i costi notarili e fiscali di acquisto dell'immobile da parte della società di leasing saranno posti a carico dell'utilizzatore, incrementandone la spesa complessiva.

## Quali sono i vantaggi fiscali?

La legge di Stabilità 2016, prevede una specifica aliquota, pari all'1,5%, da applicare al trasferimento di immobili aventi i requisiti "prima casa" nei confronti di banche e interme-

diari finanziari autorizzati. Sul piano economico, questo vuol dire che nel primo segmento di acquisto (cioè quello fra l'originario proprietario del bene e la banca) si realizza un pri-

mo risparmio di imposta che si dovrebbe tradurre in un immediato alleggerimento delle condizioni contrattuali proposte all'utilizzatore. A ciò si aggiunga che il riscatto finale

dell'immobile, sulla base della disciplina oggi vigente, è già agevolato in quanto imposte di registro, ipotecaria e catastale sono applicate in misura fissa.

Riepiloghiamo i vantaggi e gli svantaggi del leasing e anticipiamo una prima conclusione. Il vantaggio per i giovani è evidente. Valga questo esempio. Se l'acquirente ha meno di 35 anni (ed un reddito complessivo non superiore a 55 mila euro lordi l'anno alla data di stipula del contratto di leasing), sono previsti significativi sgravi sull'Irpef lorda (nella misura del 19%), con un tetto di 8 mila euro su canoni ed accessori del leasing e di 20 mila euro per il costo di acquisto finale dell'immobile. Lo schema è simile a quello già noto della detrazione degli interessi passivi sui mutui. Anche per gli over 35 è prevista un'agevolazione fiscale, ma con massimali dimezzati (ossia di 4 mila e 10 mila euro) rispetto agli acquirenti più giovani. Va poi osservato come la legge preveda delle forme di sospensione, al ricorrere di specifici presupposti (ad esempio, la cessazione del rapporto di lavoro, ma non su base consensuale), dell'obbligo del pagamento del canone periodico di leasing, per non più di una volta e fino

ad un massimo di dodici mesi; in realtà questo era già previsto nella moratoria "Abi" anche per i mutui.

È possibile che lo svantaggio principale risieda nel fatto che la durata del leasing è di regola più breve rispetto a quello di un mutuo, il quale – ad oggi – coincide spesso con un orizzonte temporale di vita, assestandosi anche su durate trentennali. Il leasing, che di regola non supera i 12 o 15 anni, avrà dunque canoni mensili più alti.

Concludendo, questo nuovo strumento potrà favorire o comunque contribuire ad una ripresa del mercato immobiliare. Infatti, un attento e autorevole osservatore economico sostiene giustamente che non potrà esserci effettiva e concreta ripresa economica e occupazionale senza una contemporanea ripresa del mercato immobiliare, per i suoi noti riflessi diretti e indotti sull'intera economia.

*A cura di Gianfranco Antognoli\* con la collaborazione di Stefania Pellegrini\*\**

\* Studio Concredito

\*\* Presidente dell'Ordine Notarile europeo