



Navighiamo insieme.



La locazione operativa

La locazione operativa (o noleggio, o renting) consente al cliente di utilizzare un bene senza averne la proprietà e senza impegnarsi ad acquistarlo al termine del contratto, con una serie di vantaggi sia per l'utilizzatore che per il fornitore del bene.



I vantaggi della locazione operativa per il cliente

- Permette di dedurre i canoni ai fini IRES senza obblighi derivanti dalla durata minima fiscale del contratto prevista dal T.U.I.R.
- Permette di dedurre totalmente i canoni ai fini IRAP, senza distinzione tra capitale ed interessi.
- La quota interessi implicita nel canone (non scomponibile come quello di locazione finanziaria in quanto “servizio” e non “finanziamento”) non fa cumulo a fini IRES (interessi indeducibili oltre il 30% del MOL).
- Il bene utilizzato non è per il cliente un “asset”, e quindi averlo fuori stato patrimoniale riduce il livello di immobilizzazioni.
- Semplifica la gestione amministrativa (meno fatture, no ammortamenti e registro cespiti).
- Proporzionalmente al valore di riscatto garantito dal fornitore, spesso più vicino ad un prevedibile valore di mercato a fine locazione, paga canoni di importo minore rispetto ad un leasing/finanziamento.
- Semplifica la gestione dei servizi accessori: assicurazione, manutenzione ed eventuali materiali consumabili possono essere inclusi nei canoni.
- Aiuta nella pianificazione, trasformando investimenti in costi di conto economico.



I vantaggi della locazione operativa per il fornitore

- Trasforma un evento episodico, la vendita, in uno di lungo periodo, il noleggio.
- Permette al fornitore di offrire un canone e non un prezzo di acquisto.
- Si possono realizzare con semplicità operazioni a tasso 0 od agevolato, agendo sul prezzo e sul valore di riscatto finale.
- Con la possibilità di integrare nel canone propri servizi, si garantisce un business continuativo, dove la gestione amministrativa e del credito è delegata ad un professionista.
- Migliora la conoscenza e la qualità del proprio portafoglio clienti tramite la valutazione del credito effettuata in occasione delle domande e il monitoraggio degli esiti nel tempo.
- Il fornitore garantisce solo il riacquisto per il valore residuo finale e può trasformare questo momento in una ulteriore occasione di vendita (rinnovo o integrazione).