

La Locazione Operativa (Noleggio a Lungo Termine) è un contratto in base al quale l'utilizzatore ha la disponibilità del bene per un periodo di tempo determinato, verso il pagamento di un canone periodico di norma comprensivo dei servizi manutentivi e commisurato al valore d'uso del bene stesso. Al termine del primo periodo contrattuale, il Cliente ha la facoltà di:

- prolungare la durata della locazione a condizioni prefissate;
- restituire le attrezzature o chiederne la sostituzione;
- chiedere l'acquisto dei beni ad un prezzo determinato in base al loro valore di mercato.

Chi è interessato al Noleggio?

- Chi necessita di un frequente ricambio dei beni;
- Chi non può o non vuole appesantire gli "assets" della società;
- Chi non ha disponibilità di Budget per acquisti;
- Chi ha "esigenze" fiscali;
- Chi non vuole avere l'onere di dover gestire il ricollocamento di un bene ormai obsoleto al termine della locazione.

I Vantaggi della Locazione operativa per il Dealer

- Si traduce in aumento di cash-flow, perché evitando dilazioni di pagamento frequenti nella vendita diretta, dispone subito dell'importo totale relativo alla fornitura del bene.
- Nuovo strumento a supporto della vendita per incrementare il fatturato (es. spostare il "focus" della negoziazione con il cliente, dal prezzo del singolo bene al costo del suo utilizzo, espresso da un canone periodico comprensivo dei servizi collaterali).
- Riduce i tempi di esposizione finanziaria.
- Fidelizzazione del cliente (sostituzione bene per fine contratto e obsolescenza)
- La gestione del credito e del rischio ad esso connesso (noleggio standard) vengono demandati alla società finanziaria.
- Possibilità di "cross-selling" attraverso la vendita di servizi aggiuntivi (es. materiali di consumo, etc).
- Ritiro del bene ad un valore più basso e possibilità, nel secondo contratto di Noleggio, di incrementare ulteriormente i margini di vendita.
- Maggiore turn over dei beni.
- Possibilità di replicare "n" volte l'operazione quando il cliente è soddisfatto dei servizi del Dealer.

I Vantaggi della Locazione operativa per il Cliente

Aspetto finanziario:

- Nessuna immobilizzazione dei capitali.
- Costi certi e programmati, risolve i problemi di cash flow (budget e liquidità).

Aspetto amministrativo:

- *Esempio:* proponendo un Noleggio trimestrale di 36 mesi si risparmiano 24 registrazioni dal commercialista, 24 RID e altro tempo in azienda.

Aspetto fiscale:

- *Esempio:* nel Noleggio non ci sono ammortamenti e la Rata pagata viene Considerata un costo.
- Rispetto al finanziamento e al leasing l'IRAP non si paga sulla quota interessi, non esiste la distinzione con la quota capitale e non si paga il commercialista per il complicato calcolo.
- Avvalersi del vantaggio derivante dal fatto che i costi di manutenzione del bene locato, in quanto inclusi nel canone, non concorrono al calcolo della deducibilità fiscale dei costi della manutenzione straordinaria, attualmente prevista nel limite del 5% sul valore dei beni.

Asset:

- Al contrario dell'acquisto tramite fido bancario e al finanziamento o leasing da parte di una società finanziaria, con il Noleggio non viene appesantito il bilancio dell'azienda.

Continua evoluzione tecnica:

- Evitare di assumere i rischi di obsolescenza del bene, mantenendo moderni ed efficienti i mezzi necessari a svolgere l'attività d'impresa.

Flessibilità del contratto:

- Nel corso del Noleggio esiste la possibilità di sostituire e aggiungere altri beni, configurando così un prodotto di noleggio estremamente flessibile.
- Possibilità di “calibrare” il canone in funzione del reale utilizzo.
-

LOCAZIONE OPERATIVA Alcune indicazioni commerciali

- Il Dealer per utilizzare il Noleggio dovrà vendere il concetto di “Canone” o meglio l'utilizzo del bene anziché vendere il bene stesso.
- Una volta venduto il Noleggio è importante proporre una nuova attrezzatura 4/ 6 mesi prima della scadenza del contratto; attrezzatura che avrà innovazioni tecnologiche e applicative, e quindi, vantaggi che giustificheranno la sostituzione di quella vecchia.
- Nella sostituzione del bene in anticipo rispetto alla scadenza del contratto, il Dealer chiederà alla Società di Locazione Operativa quanto è il valore di ritiro del bene usato, farà gli opportuni calcoli affinché il cliente paghi una “Canone” uguale o leggermente inferiore a quella precedente.

Differenza principali tra Leasing e Noleggio?

- **Leasing:**
Tra le forme alternative alla proprietà per l'acquisizione di beni strumentali la più conosciuta è la locazione finanziaria (leasing). Il bene resta per tutta la durata del contratto di locazione, di proprietà del locatore, che lo acquista dal rivenditore prescelto dal Locatario al prezzo da quest'ultimo concordato. Il canone di locazione viene costruito secondo le esigenze del cliente (es. anticipo, durata, riscatto, ...). Il leasing è una locazione che ha come obiettivo finale il riscatto dei beni e quindi la proprietà di essi da parte del cliente.
- **Noleggio:**
La Locazione operativa, meglio conosciuta come “Noleggio a lungo termine” o “Renting”, è sostanzialmente un pagamento periodico per l'utilizzo del bene e di alcuni servizi ad esso connessi. Normalmente a fine contratto il cliente non entra in possesso del bene. Questo tipo di locazione consente all'utilizzatore di avere un bene sempre aggiornato e dei costi programmati; annessi al bene vi possono essere servizi aggiunti (es. manutenzione, prodotti di consumo, ...). Il Noleggio è una locazione che ha come obiettivo il solo utilizzo dei beni per la durata che il cliente ritiene più appropriata alle proprie esigenze. E' quindi comparabile ad una utenza ove il cliente sostiene un costo predefinito per il godimento dei beni concessigli in locazione.

Differenze “Fiscali” tra Leasing e Noleggio

- **Leasing:**
Durata minima della locazione finanziaria è pari ai due terzi del periodo di ammortamento del bene. Ai fini IRAP aumenta l'imponibile per la quota interessi. Ai fini del contratto, di norma, il bene viene riscattato e viene posto tra cespiti del cliente.
- **Noleggio:**
Durata minima della locazione operativa è **libera**; non vi sono vincoli legati al periodo di ammortamento. Ai fini IRAP **non incide** sull'imponibile. A fine contratto, di norma, **il bene viene ripreso dal fornitore** e non entra nei cespiti del cliente.