

Il noleggio di beni strumentali

Il network di ERREVI CONSULENZE mette a disposizione un interessantissima proposta per i beni durevoli: *IL NOLEGGIO (LOCAZIONE OPERATIVA)*.

Con questa formula i beni non vengono venduti ma locati al cliente finale. Il cliente può così utilizzare i beni necessari alla sua attività per la durata prestabilita, dietro pagamento di un canone periodico.

Con il noleggio sono possibili anche interessanti formule “tutto compreso” che possono includere anche la manutenzione o altri servizi.

L'accordo con il fornitore (*fornitore convenzionato*) di norma prevede il riacquisto del bene a fine contratto da parte dello stesso. Questo permette al fornitore di gestire la commercializzazione dell'usato (al cliente stesso o a terzi) o il rinnovo del contratto di locazione (con gli stessi beni o con loro integrazione e sostituzione).

Un aspetto molto interessante è che per **IMPORTI FINO A € 30.000 NON È RICHIESTA LA DOCUMENTAZIONE DI REDDITO DEL CLIENTE FINALE**, ma solo la Visura camerale, il documento d'identità ed il codice fiscale, l'Iban per l'appoggio dei canoni periodici.



Mercati e Beni

La Locazione proposta è riservata esclusivamente a beni **NUOVI**.

Non è possibile intervenire su beni che necessitino di immatricolazione o che lo possano essere in seguito (ad esempio le macchine movimento terra e i carrelli elevatori). I settori preferiti sono (ad esempio) le macchine da ufficio, la telefonia, l'elettromedicale, la distribuzione automatica, i piccoli macchinari grafici e utensili, le macchine per pulizia industriale, ecc.

La durata massima di un'operazione di noleggio, riferibile al settore delle macchine da ufficio, con importo del singolo bene inferiore ai 5.000 Euro, non può superare i 48 mesi.

I beni che L'Istituto preferisce non locare sono indicativamente: i rilevatori satellitari per automezzi, i beni destinati al mercato dell'estetica e delle palestre, gli apparati televisivi di piccola dimensione (es. Tv LCD per alberghi/comunità) così come i totem pubblicitari da esterno/interno, tutti quei beni legati al mondo dell'audio-video (telecamere, amplificazione, mixer, impianti luci etc.) e ogni tipo di arredo.



MERCATO	COMPARTO	BENI	CLASSE RISCHIO
MEDICALE E PARAMEDICALE	Medicale	Dentale	1
MEDICALE E PARAMEDICALE	Medicale	Piccolo diagnostico per profess.	1
MEDICALE E PARAMEDICALE	Medicale	Altro medicale	1
ALTRI SETTORI	Sicurezza	Attrezz. per banche	1
ATTREZZATURE PER UFFICIO E TLC	Information technology	Apple;HP;IBM;Gisco;Compaq;Toshiba;Sony;Packard Bell	2
ATTREZZATURE PER UFFICIO E TLC	Telecomunicazioni	Tutti	2
MEDICALE E PARAMEDICALE	Paramedicale	Veterinari	2
ALTRI SETTORI	Agro-alimentare	Tutti	2
ALTRI SETTORI	Strumenti di misura	Tutti	2
ALTRI SETTORI	Energia	Batterie*	2
ALTRI SETTORI	Energia	Generatori	2
ATTREZZATURE PER UFFICIO E TLC	Information technology	Pc - altri beni. Altri brand	3
ATTREZZATURE PER UFFICIO E TLC	Copy	Tutti	3
COMMERCIO E PUBBLICI ESERCIZI	Vending machines	Tabacchi, sanitari	3
COMMERCIO E PUBBLICI ESERCIZI	Vari	Bilance, registratori di cassa, antitaccheggio	3
MACCHINE INDUSTRIALI	Packaging	Tutti	3
MACCHINE INDUSTRIALI	Macchine da stampa	Prestampa e Stampa digitale	3
MACCHINE INDUSTRIALI	Macchine da stampa	Stampa tradizionale	3
MACCHINE INDUSTRIALI	Macchine da stampa	Poststampa	3
MACCHINE MOVIMENTO TERRA	Sollevatori telescopici - Gru	Tutti	4
MEDICALE E PARAMEDICALE	Paramedicale	Fitness - Riabilitazione	4
COMMERCIO E PUBBLICI ESERCIZI	Attrezzature panifici pasticcerie gelaterie	Forni, impianti per gelateria	4
COMMERCIO E PUBBLICI ESERCIZI	Attrezzature ristorazione collettiva	Cucine, linea del freddo	4
MACCHINE INDUSTRIALI	Macchine utensili	Tutti	4
MACCHINE INDUSTRIALI	Macchine lavorazione legno	Tutti	4
ALTRI SETTORI	Sicurezza	Impianti tv, sistemi antintrusione	4
ALTRI SETTORI	Ecologia, pulizie industriali	Macchine per la pulizia	4
ALTRI SETTORI	Fotografia, broadcasting, video	Tutti	4
MACCHINE MOVIMENTO TERRA	Movimento terra	Tutti	5
MACCHINE MOVIMENTO TERRA	Carrelli elevatori	Tutti	5
MACCHINE MOVIMENTO TERRA	Vari	Tutti	5
COMMERCIO E PUBBLICI ESERCIZI	Vending machines	Caffè, bibite, alimenti confezionati	5
ALTRI SETTORI	Vari	Compattatrici, scarabelli per rifiuti	5
ALTRI SETTORI	Service amplificazione, illuminazione	Tutti	5
MEDICALE E PARAMEDICALE	Paramedicale	Estetica	5
ALTRI SETTORI	Sicurezza	Rilevatori satellitari	5

**BENI MOLTO
GRADITI**

BENI GRADITI

BENI BUONI

**BENI
MENO
GRADITI**

Fornitore

Il Fornitore deve presentare perlomeno due documentazioni reddituali depositate.

Operazioni con aziende neo-costituite sono di difficile realizzazione, salvo rarissimi casi proposti con adeguate garanzie.

La valutazione è realizzata attorno alla figura del "fornitore convenzionato", è quindi necessario convenzionare tutti i fornitori che vorranno collaborare con il network di ERREVI CONSULENZE, le attività occasionali sono meno appetibili.



Clientela - Tipo

Sono possibili clienti del *nolegg* le Ditte individuali, le Società di Persone e di Capitali iscritte in C.C.I.A.A. e i Liberi Professionisti iscritti a un Albo Professionale Riconosciuto, per le quali sarà necessario presentare la tessera d'iscrizione. Per gli Studi Associati è indispensabile presentare l'Atto Costitutivo.

Per i Fotografi e gli Amministratori di Condominio è necessario produrre la documentazione attestante l'effettiva attività svolta.



Clientela da valutare

Le associazioni no-profit, gli enti morali, le ONLUS e simili sono realtà di difficilissima valutazione e gestione, non rappresentano la fascia di mercato ideale per il noleggio strumentale.

Sono escluse le attività quali: bar, ristoranti, pizzerie, pub, discoteche, palestre ed attività affini. Sono graditi Alberghi e Hotel se realtà particolarmente consolidate, datate e con storiche esperienze nel settore.

Si sottolinea la difficoltà crescente ad agire con l'indotto pubblicitario dall'area creativa e grafica alla produzione di oggettistica pubblicitaria di vario tipo.

I settori professionali di consulenza generica, della promozione finanziaria della mediazione non riscuotono il massimo del favore.

Il settore pubblico e le imprese a capitale misto, sono obbligate a termini di pagamento che rendono impossibile intervenire (Legge tracciabilità dei flussi finanziari n. 10 del 22/12/2010).



Operazioni Speciali

Non assumibili operazioni di rent-back, né con piena identità tra fornitore e locatario né tra aziende facenti parte del medesimo gruppo.

Le operazioni di noleggio a un dealer di beni che a loro volta saranno sub-noleggiati a terzi sono pesantemente penalizzati dal momento congiunturale che non consente di valutare il giusto merito di credito dei soggetti, pertanto, richieste di questa natura saranno valutate in via del tutto eccezionale.



Caratteristiche del contratto di noleggio

- L'Istituto noleggia esclusivamente beni nuovi.
- Canoni di importo costante, posticipati. Non è previsto il maxicanone di anticipo come nel leasing. Possono (eccezionalmente) esser presi in considerazione depositi cauzionali a garanzia (come nell'affitto).
- Nel contratto non è indicato l'importo del bene. Non si tratta, infatti, di un vero e proprio finanziamento ma di un servizio, per cui è previsto il solo canone e gli eventuali oneri accessori.
- Non è riportato in modo esplicito un valore di riscatto. Infatti, il cliente non ha la possibilità di esercitare un'opzione di acquisto a valore prefissato (che è prefissato e di competenza del fornitore).



Caratteristiche del contratto di noleggio

- Il contratto è a canoni fissi e non indicizzati a parametri finanziari. Sul mercato si trovano comunque sia indicizzazioni “finanziarie” che di tipo tecnico (per esempio al numero di copie prodotte per le fotocopiatrici o ai Km percorsi per le auto) o legate alla rivalutazione del costo della vita (ISTAT) come nel caso dell’affitto.
- Sono previste scelte di rinnovo con canoni ridotti oltre il primo periodo di locazione (in genere irrevocabili).
- Nei canoni possono essere inclusi servizi in genere gestiti tramite accordi con fornitori o provider esterni.
- E’ compresa nel canone l’assicurazione ALL RISKS sui beni locati.



I vantaggi commerciali per il fornitore

- Permette di trasformare la vendita (evento episodico), in un rapporto di lungo periodo, il noleggio.
- Vendere un canone e non un prezzo di acquisto. Agendo sul prezzo e sul valore di riscatto finale è possibile realizzare operazioni a tasso zero o agevolato.
- Si instaura un business continuativo con il servizio di manutenzione programmata.
- Fornisce un'offerta completa e un servizio innovativo.
- Penalizza l'ingresso della concorrenza.



I vantaggi commerciali per il cliente

- Deduce totalmente i canoni ai fini IRES senza obblighi derivanti dalla durata minima del contratto prevista dal T.U.
- Deduce totalmente i canoni ai fini IRAP, senza distinzione tra capitale e interessi.
- Vantaggio Basilea 2: grazie al noleggio, il bene utilizzato è “fuori-asset” e quindi non necessita di corrispondente patrimonio.
- Canoni di importo costante, posticipati. Non è richiesto il cosiddetto maxicanone come nel leasing.
- Proporzionalmente al valore di riscatto garantito dal fornitore, paga canoni di importo minore rispetto ad un leasing/finanziamento.
- Semplifica la gestione dei servizi accessori: assistenza, manutenzione ed eventuali commodities.
- È sempre presente e inclusa nel canone l'assicurazione ALL RISKS sui beni locati.

