

Abaco: chi siamo



Abaco l'Agenzia Buoni Affari Case e Occasioni Immobiliare Rieti si occupa, dal 1992 di residenziale, commerciale e di grandi immobili per le imprese. Ha seguito negli anni, alcune

delle maggiori operazioni immobiliari realizzate.

Gli immobili commerciali

I beni immobili possono dividersi, in base alla destinazione d'uso, in due principali tipologie:

- **Residenziali** (terreni edificabili per uso di abitazione, appartamenti, ville ecc.);
- **Commerciali** (terreni edificabili uso commerciale, capannoni, negozi, uffici, magazzini, laboratori, centri commerciali, alberghi e diversi).

Le imprese, i professionisti e gli operatori economici utilizzano immobili commerciali per l'esercizio delle loro attività. Li tengono in locazione oppure li acquistano o costruiscono per realizzare i programmi di sviluppo aziendale.

IL PAGAMENTO DEL PREZZO

Il prezzo può essere pagato mediante:

- 1) proprie disponibilità finanziarie immediate, derivanti da risparmi o disinvestimenti;
- 2) rateazioni concordate con il venditore e patto di riserva di proprietà (art. 1523 C.C.);
- 3) contratti tipo «Rent to buy» o similari;
- 4) mutuo bancario per parte del prezzo ed in parte con capitale proprio (equity) sfruttando la leva finanziaria del mutuo;
- 5) **leasing immobiliare** (locazione finanziaria).

Ciascuna modalità comporta vantaggi e svantaggi, in relazione alla specifica situazione dell'azienda. Con il leasing si ha il vantaggio di ottenere l'uso immediato dell' immobile, previo versamento di un anticipo e di un canone mensile, senza alcun obbligo di acquisto.

I bisogni delle Imprese

Le piccole e medie imprese ed i professionisti, hanno alcune priorità:

- acquistare evitando, per quanto più possibile, l'utilizzo della liquidità;
- avere sempre costi deducibili in relazione ad esigenze fiscali e di bilancio;
- tenere separato, in prospettiva, il patrimonio immobiliare dal rischio operativo della società/ragione sociale cui è intestata l'attività.



Il leasing immobiliare

È un contratto di «locazione finanziaria», detto atipico, non normato dal Codice Civile; è disciplinato, in parte, dall' art. 1 commi 136-140 della legge n.124-2017. Viene sottoscritto generalmente a partire da 100.000 euro di valore. È spesso usato per il passaggio dalla locazione classica all'acquisto di negozi, uffici, capannoni sia esistenti che da ristrutturare.

Il contratto - Viene stipulato con un atto notarile trilaterale a cui partecipano :

- 1) Il venditore: (il costruttore o l'attuale proprietario che aliena il bene);
- 2) L'acquirente-concedente: Banca o società di Leasing) che acquista il bene per concedere l'uso;
- 3) L'utilizzatore: (azienda o professionista) che andrà a servirsi del bene.

Lease back È il contratto in cui coincide il venditore con l'utilizzatore finale. (si vende alla Banca e si riottiene l'immobile in leasing)



CONDIZIONI DEL LEASING

Durata - Il leasing ha durata variabile da un minimo di 5 fino a 20 anni. (12/15 anni sono i più ricorrenti)



Pagamenti - I pagamenti previsti sono:

- anticipo 1° rata (in genere del 20%+Iva);
- rate mensili successive fino alla conclusione, che si intendono sempre + Iva;
- riscatto finale con il versamento di un importo prestabilito, per acquisire la proprietà (pari in genere al 10%+Iva).

Tasso - Può essere fisso o variabile secondo quanto previsto dal contratto.

Riscatto e cessione - Il contratto di leasing prevede la **facoltà di riscatto** alla scadenza previo versamento di una somma prestabilita. Non essendovi obbligo di riscatto, si può decidere di riconsegnare l'immobile.

Il contratto può prevedere la facoltà di **cessione** prima della scadenza anche a terzi, persone fisiche o giuridiche che subentreranno anche nel diritto di riscatto.

MEGLIO IL MUTUO ?

Il mutuo in caso di acquisto di immobili commerciali, ha particolari vincoli fiscali.

Svantaggi del mutuo

1. basso intervento della Banca che concede non oltre il 50-60% del prezzo; necessita quindi maggiore equity (capitale proprio);
2. **pignorabilità** dell'immobile che, viene già intestato all'azienda operativa;
3. richiesta frequente ai soci; di garanzie fideiussorie, anche di tipo personale;
4. **indeducibilità** delle rate di mutuo e possibilità di fruire del solo ammortamento ordinario nei 33 anni previsti (3% annuo);
5. limitata deducibilità degli interessi pagati (secondo le norme, solo in quota parte);
6. l'Iva pagata sul prezzo d'acquisto, incide negativamente sulla liquidità aziendale.

IL LEASING COMMERCIALE

Uno strumento di crescita



PERCHÉ IL LEASING ?

E' un contratto di rilevante interesse per imprese e professionisti.

A fronte di un tasso di interesse più alto rispetto al mutuo, **presenta molti vantaggi**:

- **utilizzare da subito l'immobile**, senza necessità di intestarlo all'azienda;
- **finanziare fino all'80%** del prezzo di immobili commerciali (invece del 50-60%);
- **finanziare anche nuove costruzioni** o includere nell'acquisto le opere di **ristrutturazione** di immobili esistenti, nonché gli oneri assicurativi;
- avere un **ammortamento contabile breve** nell'ambito della durata del contratto (in genere 12/18 anni);
- **cedere ed riscattare** anche a favore di terzi, oppure restituire il bene a fine contratto.



Il futuro
abita qui



www.grandimmobili.it/leasing

Felice Marchioni Diritti riserv. - GLM 2025

Vantaggi del leasing: un vestito su misura

Il leasing consente un finanziamento mirato; l'utilizzatore può infatti definire l'impegno economico in base alle proprie esigenze.

Si concorda l'anticipo (anche **maxi-canone** ove richiesto) e l'importo del riscatto finale. L'anticipo è deducibile subito e consente un risparmio fiscale nell'anno di imposta stesso.



(Corte Cassazione sent. n. 7183 - 15 marzo 2021).

Deducibilità e IVA - I canoni di leasing sono deducibili per durate minime di 12 anni, se acquistati quali beni strumentali per l'esercizio dell'attività d'impresa, professionale o artistica. Si possono dedurre il **canone e l'Iva** che viene così spalmata sull'intera durata del contratto.

Ammortamento accelerato - Con il leasing si "spesa" il costo dell'immobile in tempi più rapidi (12/18 anni) rispetto ai coefficienti consentiti dalla normativa fiscale.

IMU - Il pagamento IMU spetta sempre all'utilizzatore finale.

Agevolazioni: è possibile l'intervento di fondi di garanzia per le PMI Piccole e Medie Imprese e l'accesso a finanziamenti BEI (Banca Europea degli Investimenti) presso le banche convenzionate.

Esempi di leasing (rate posticipate)

1° caso: durata - 12 anni - tasso fix 6,00

- prezzo d'acquisto: € 100.000,00
- 1° rata anticipo 20% € 20.000,00
- n° 143 rate mensili da € 736,60
- riscatto 10% € 10.000,00
- costo totale € 135.333,80

2° caso: durata - 15 anni - tasso fix 6,50

- prezzo d'acquisto: € 350.000,00
- 1° rata anticipo 20% € 70.000,00
- n° 179 rate mensili da € 2.331,48
- riscatto 10% € 35.000,00
- costo totale € 522.334,92

N.B. - Esempi indicativi - tasso e condizioni anche migliorative sono prerogativa della Banca



Gli specialisti del cambio Casa

Rieti 1

Piazza Marconi, 5
0746/270.180



Rieti 2
Via Pertini 488
0746/762.775

Chiama subito
Il futuro abita qui