



APEAC
SOLUTIONS

Agenda

Approfondimenti sul noleggio

Proposizione Commerciale

Cos'è il servizio di noleggio operativo di beni strumentali



Noleggio a medio o lungo termine di un bene strumentale: il cliente (l'azienda che utilizza il bene) non ne acquisisce la proprietà (che rimane sempre in capo alla società di noleggio) ma usufruisce del suo utilizzo, nonché dei servizi integrati di gestione e assistenza, attraverso il pagamento di un canone.



Il bene noleggiato non viene iscritto a bilancio e non costituisce un indebitamento per l'azienda.



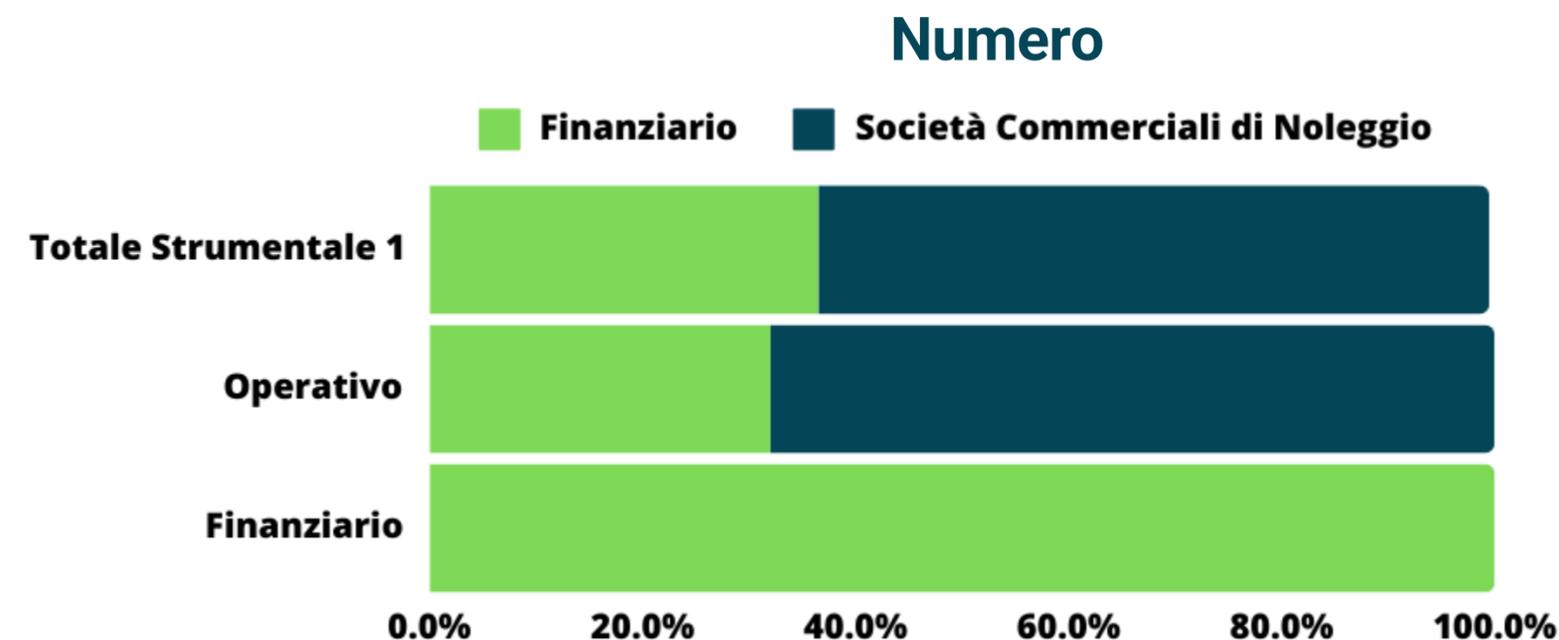
Formula commerciale dinamica applicabile a qualsiasi tipo di bene strumentale



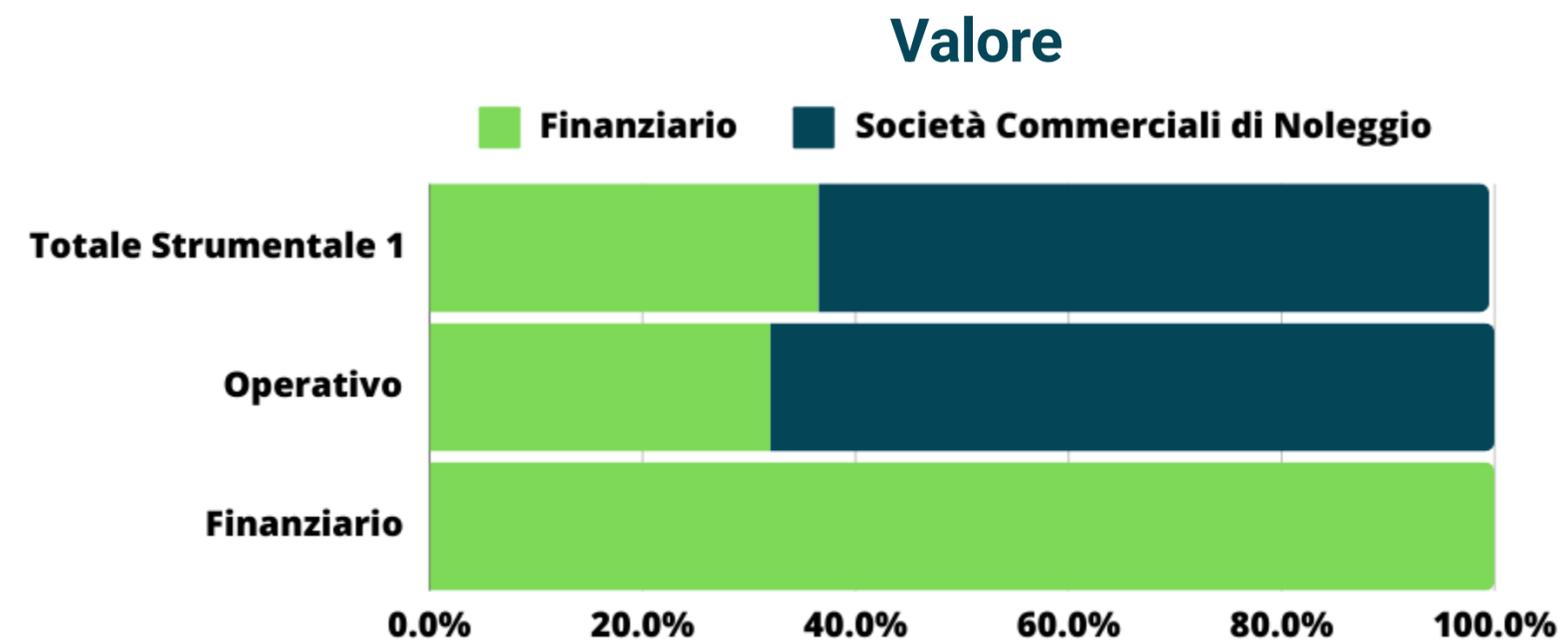
Contratto flessibile e personalizzabile in base alle capacità di investimento del Cliente

Il noleggio operativo

Le società commerciali di noleggio hanno visto una crescita del 68% in numero e del 47 % in valore, rispetto a banche e società finanziarie



Composizione dell'offerta
(numero e valore) dello
stipulato



Soggetti Coinvolti



Fornitore e/o (General contractor)

L'azienda, o il general contractor, che vende il bene strumentale al locatore, che può così noleggiarlo alla struttura ricettiva



RENTAL DIVISION (locatore)

Azienda che acquista il bene strumentale e lo noleggia per l'utilizzo alla struttura alberghiera



Il Cliente (locatario)

Struttura Alberghiera o ricettiva che beneficia dell'utilizzo del bene strumentale per un determinato lasso di tempo dietro il pagamento di un canone periodico di servizio

Il noleggio Operativo

IL NOLEGGIO, METTERÀ IL CLIENTE IN
CONDIZIONE DI UTILIZZARE DA
SUBITO SOFTWARE
ARREDI,FORNITURE,IMPIANTI...SENZA
DOVERLI ACQUISTARE.

Il Cliente beneficerà del noleggio così strutturato

- Pagherà un canone mensile, costante nel tempo, predeterminato.
- Il canone di locazione è interamente deducibile, in quanto a bilancio rappresenta un costo.
- Sceglierà la durata del contratto, da 18 a 60 mesi, in base alle sue esigenze e alla tipologia del bene.
- Alleggerirà i suoi impegni finanziari: il noleggio non verrà conteggiato come indebitamento nei rapporti con gli istituti di credito.

Tipologia di Beni Noleggiabili

Nel settore Alberghiero

- Apparecchiature,
- impianti,
- macchinari,
- TV,
- tutte le tipologie di arredi
- software e hardware
- illuminazione,
- colonnine di ricarica
- impianti fotovoltaici,
- impianti di aereazione, refrigerazione,
- caldaie,
- Saune e SPA,
- biancheria
- qualsiasi altro bene utile a diversificare e consolidare il business del cliente.

Beni usati, di seconda mano, rigenerati e/o ricondizionati, il cui funzionamento è garantito dal Fornitore e rispetto ai quali potranno essere offerte manutenzione e servizi di gestione ordinaria dei beni, inclusi nei canoni di noleggio

RENT BACK

Bisogno di liquidità immediata? Con il Sale & Rent Back vendi e ri-noleggi un bene di cui sei già in possesso

- Il "Rent Back" è un contratto di vendita con patto di locazione.
- Il proprietario di un bene strumentale vende il bene a una società di leasing e poi lo ri-noleggia attraverso un contratto di noleggio operativo.
- Il bene può essere arredamento, macchinari o altri beni strumentali, nuovi o esistenti.
- Il motivo principale per il Lease Back è ottenere un flusso di cassa immediato senza ricorrere ai tradizionali finanziamenti bancari.
- L'accordo consente di ottenere il capitale necessario per l'azienda e continuare a utilizzare le attrezzature necessarie.
- I vantaggi includono l'alleggerimento del carico patrimoniale aziendale, l'accesso continuo al bene venduto tramite il contratto di locazione e la flessibilità delle condizioni contrattuali.
- A differenza dei prestiti bancari, il Lease Back non ha covenant finanziari da rispettare.



Fine Noleggio operativo

Quali opzioni ha il cliente a fine noleggio?

A

Restituisce il bene al fornitore senza alcun onere aggiuntivo

B

può sostituire il bene con uno tecnologicamente più avanzato. In tal caso stipulerà un nuovo contratto. Il Fornitore ritira e smaltisce il bene obsoleto a proprie spese

C

può diventare proprietario del bene a fronte di una specifica e personalizzata offerta da parte del Fornitore. Tale accordo non interessano la società di noleggio che si limita ad accettare che il fornitore oneri il patto di riacquisto

Differenze rispetto al prodotto finanziario

LEASING O (PRODOTTO FINANZIARIO)

NOLEGGIO

MOTIVAZIONE

Ha come obiettivo

Ha come obiettivo l'utilizzo

TIPOLOGIA

l'acquisto
E' un operazione
finanziaria

E' un servizio
commerciale

VALUTAZIONE TECNICA

Maggior rigidità / beni fungibili

Maggior disponibilità / tutti i
beni

ASSISTENZA TECNICA

Responsabilità diretta
conduttore

Canone all-inclusive

REQUISITI

Finanziari / no garanzie terze

Finanziari e commerciali / si garanzie terze

OPZIONE FINALE

Diritto all'acquisizione del
bene

Fine rapporto, proroga, rinnovo

CENTRALE RISCHI

Segnalazione in
C.R.

Nessuna
segnalazione

RISORSE FINANZIARIE

Immobilizzazione risorse
finanziarie

Nessuna
immobilizzazione

ELASTICITÀ

Nessuna -condizioni
fisse

Sì -prodotto
customizzabile



PROPOSIZIONE COMMERCIALE

Aziende Target

Tutte le aziende del proprio portfolio

Tutte le aziende che manifestano l'esigenza di dotarsi di nuovi strumenti

Tutti i professionisti–soggetti dotati di P.IVA–la cui attività beneficia di beni strumentali che potrebbero essere soggetti a un ricambio frequente

Ogni Settore è Gradito



Vantaggi

Permette di crescere

Permette di avviare strategie innovative con contenimento dei rischi

Minori oneri interni (il cespite non è a libri)

Si contribuisce a ridurre l'utile di bilancio (il canone si contabilizza come costo operativo integralmente deducibile)

Gestione meno onerosa dei cespiti (assistenza e manutenzione concordata col fornitore)

Minore esposizione finanziaria

Nessuna segnalazione in centrale rischi perché il noleggio non è un servizio finanziario

5 cose da sapere

Non è un prodotto finanziario

Non trasferisce la proprietà

**E' Flessibile ed adattabile al
cliente**

Non è passibile di CR

**E' totalmente
detraibile/deducibile**



5 cose da evitare

Parlare di finanziamento

Parlare di rate

**Paragonare a strumenti
finanziari**

Parlare di Riscatto

Parlare di interessi