

Il sale and lease back per superare l'emergenza liquidità

di [Paolo Parisi](#)

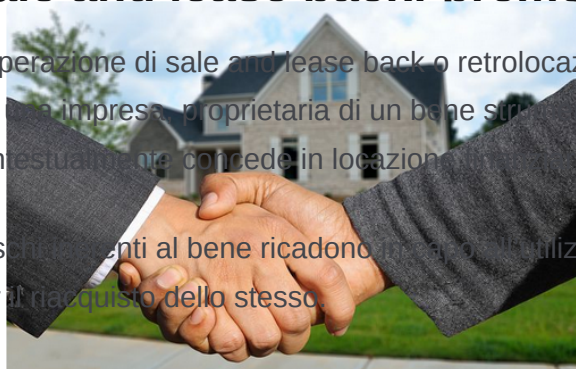
Pubblicato il 24 Giugno 2020

Le misure di sostegno alle imprese introdotte dal cosiddetto Decreto Rilancio non si sono dimostrate né tempestive né sufficienti per reggere all'onda d'urto provocata dalla pandemia. In questa delicata fase economica e finanziaria la liquidità è un fattore così vitale da determinare l'esistenza stessa dell'impresa e, quindi, è necessario ricercare istituti vigenti (e quindi a regime) che possano consentire quelle disponibilità di danaro liquido per gestire e superare questo periodo di difficoltà. Quello di cui ci occupiamo in questo scritto è l'analisi del contratto di "sale and lease back" per meglio comprendere l'istituto, le sue finalità e la disciplina contabile/fiscale.

Sale and lease back: premessa

L'operazione di sale and lease back o retrolocazione finanziaria rappresenta una pattuizione secondo cui una impresa, proprietaria di un bene strumentale, cede lo stesso ad una società di leasing che contestualmente concede in locazione al cedente il bene all'impresa cedente.

I rischi inerenti al bene ricadono infatti sull'utilizzatore al quale è data la facoltà di esercitare l'opzione per il acquisto dello stesso.



L'**obiettivo** che l'operazione intende perseguire è duplice:

- **finanziario**: il venditore ottiene un finanziamento dalla società di leasing, concedendo in garanzia il bene oggetto della locazione stessa;
- **economico**: normalmente, la cessione del bene alla società di leasing fa emergere una [plusvalenza](#) in capo al cedente-utilizzatore.

In altri termini, l'operazione in parola – che rappresenta una particolare forma di finanziamento – permette all'impresa proprietaria di un bene di ottenere immediata liquidità, senza che ciò precluda alla stessa di beneficiare della disponibilità del bene ceduto, potendo, invece, continuare ad utilizzarlo, nello

svolgimento della propria attività di impresa.

Il sale and lease back tra Codice Civile e Principi contabili

Dall'alienazione del bene dall'impresa alla società di leasing potrebbe emergere una plusvalenza, determinata dalla differenza positiva tra il prezzo della vendita del bene e il valore netto contabile del cespite alla data dell'operazione, soggetta a specifiche regole civilistiche, contabili e fiscali.

Il lease back si caratterizza per essere un'operazione economica complessa, che risponde all'esigenza del venditore utilizzatore di ottenere immediatamente della liquidità mediante l'alienazione di un proprio bene strumentale, continuando comunque nel suo utilizzo e garantendosi la facoltà di riacquistarne la proprietà al termine del rapporto.

Diversamente da quanto accade per il contratto di leasing il legislatore civilistico è intervenuto con il D.Lgs. 28.12.2004, n. 310 (cd. correttivo alla riforma societaria) introducendo nel Codice Civile specifica disposizione a disciplina dell'eventuale plusvalenza che deriva dalla cessione del bene alla società di leasing: a tal fine è stato introdotto il comma 4 dell'art. 2425-bis c.c., secondo cui:

“le plu

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento