

Leasing beni strumentali: il confronto vero con l'acquisto

SINTESI OPERATIVA

Acquisto diretto e leasing finanziario vanno confrontati considerando non solo la deduzione, ma anche tempi del beneficio, costo del capitale, liquidità trattenuta e capienza dei redditi imponibili. Nel leasing incidono durata minima, interessi impliciti, maxicanone, trattamento IRAP e possibile iperammortamento 2026; nell'acquisto pesano ammortamenti e disponibilità finanziaria iniziale. La scelta richiede un calcolo complessivo, la verifica della deducibilità degli interessi e un fascicolo con contratto, piano dei canoni e documentazione fiscale.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

La scelta tra acquisto diretto e leasing finanziario non si decide guardando solo quanto si deduce. Il punto vero è più pratico: quando arriva la deduzione, quanto costa il capitale, quanta liquidità resta in azienda e se l'impresa avrà redditi imponibili sufficienti per usare subito il vantaggio fiscale.

PREMESSA

Per i beni mobili strumentali l'impresa può seguire due strade. Può comprare il bene, iscriverlo tra le immobilizzazioni e dedurlo con l'ammortamento. Oppure può acquistarlo in leasing finanziario e dedurre i canoni, nei limiti temporali previsti dal TUIR. A prima vista sembra una scelta contrattuale. In realtà è una scelta fiscale, finanziaria e, spesso, anche organizzativa.

Il leasing appare più rapido. L'acquisto appare più economico. Entrambe le affermazioni possono essere vere, ma non bastano. Un'impresa con utile stabile può preferire la deduzione anticipata dei canoni. Una società con cassa abbondante può non avere motivo di pagare interessi impliciti al concedente. Un soggetto con perdite fiscali, invece, può scoprire tardi che la deduzione accelerata non produce alcun beneficio immediato.

IL PERIMETRO DELL'ANALISI

Il confronto riguarda i soggetti titolari di reddito d'impresa che adottano i principi contabili nazionali. Rientrano, quindi, imprese individuali, società di persone, società di capitali, cooperative, enti commerciali e trust che esercitano attività commerciale.

Il ragionamento si concentra sui beni mobili materiali strumentali. Restano fuori gli immobili, che hanno regole proprie. Restano fuori anche le autovetture e i mezzi soggetti ai limiti dell'art. 164 del TUIR, salvo richiamo. Lì la deducibilità non dipende solo dalla forma di acquisizione, ma anche dall'uso del mezzo e dai limiti quantitativi previsti dalla norma.

Nella prassi questo chiarimento evita molti errori. Un carrello elevatore, un macchinario industriale o una macchina utensile seguono una logica diversa da un'autovettura assegnata all'amministratore. Mettere tutto nello stesso calcolo porta fuori strada.

L'ACQUISTO DIRETTO E L'AMMORTAMENTO

Con l'acquisto diretto l'impresa diventa proprietaria del bene. Il costo viene capitalizzato e iscritto tra le immobilizzazioni materiali. La deduzione fiscale avviene tramite quote di ammortamento.

Secondo l'art. 102, commi 1 e 2, del TUIR, le quote sono deducibili dall'esercizio di entrata in funzione del bene. Non basta, quindi, l'acquisto. Serve che il bene sia effettivamente pronto e utilizzabile nel processo produttivo.

La quota fiscalmente ammessa non può superare quella risultante dai coefficienti ministeriali. Il primo esercizio ha una regola più lenta: il coefficiente si riduce alla metà. Questo dettaglio incide parecchio, perché l'investimento ha già pro-

dotto un'uscita finanziaria, ma il recupero fiscale parte con il freno tirato.

PUNTO CHIAVE

Si pensi a un bene da € 150.000 con coefficiente del 20%. Il periodo teorico è di cinque anni. Per effetto della mezza quota iniziale, la deduzione fiscale si distribuisce su sei esercizi: 10% il primo anno, 20% nei quattro anni successivi, 10% nell'ultimo anno.

La logica dell'acquisto è patrimoniale. L'impresa possiede il bene, lo espone in bilancio, ne sostiene manutenzioni e rischi. Fiscalmente recupera il costo con gradualità. È una strada lineare, ma non sempre leggera sul piano finanziario.

IL LEASING FINANZIARIO IN SINTESI

Nel leasing finanziario il bene viene acquistato dalla società di leasing su scelta dell'impresa utilizzatrice. Quest'ultima usa il bene, paga i canoni e, alla fine, può riscattarlo a un prezzo predeterminato.

La proprietà giuridica resta alla società concedente fino al riscatto. La sostanza economica, però, è diversa: l'utilizzatore sopporta rischi e benefici dell'investimento. Non a caso il leasing viene spesso scelto quando l'impresa vuole usare subito il bene senza immobilizzare capitale in misura piena.

Per l'utilizzatore che imputa i canoni a conto economico, l'art. 102, comma 7, del TUIR consente la deduzione dei canoni in un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente al coefficiente fiscale. Per i beni mobili strumentali questa è la leva principale.

PUNTO CHIAVE

Se il bene ha un coefficiente del 20%, il periodo di ammortamento è pari a cinque anni. La durata fiscale minima del leasing è quindi due anni e mezzo. Nella pratica commerciale il contratto viene spesso impostato su tre anni, così da rispettare il limite senza creare disallineamenti troppo complessi.

LEASING BENI STRUMENTALI E DURATA MINIMA

La durata contrattuale non può essere letta da sola. Se il leasing dura almeno quanto la durata fiscale minima, i canoni seguono il conto economico. La deduzione procede, in linea generale, con la competenza civilistica.

Se invece il contratto dura meno della durata minima fiscale, il canone imputato a bilancio non è tutto deducibile subito. La quota eccedente viene ripresa in aumento nella dichiarazione dei redditi. Poi sarà recuperata in diminuzione, in via extracontabile, nei periodi successivi.

Questo meccanismo produce fiscalità anticipata. Non è un tema solo teorico. Nei bilanci ordinari può incidere su imposte differite attive, riconciliazione fiscale e prospetti di dichiarazione.

SITUAZIONE	EFFETTO FISCALE	RISCHIO OPERATIVO
Contratto pari o superiore alla durata minima	I canoni sono deducibili secondo competenza, salvo quota interessi	Controllo ordinario su piano canoni e interessi
Contratto inferiore alla durata minima	La deduzione viene spalmata sul periodo minimo fiscale	Variazioni fiscali, fiscalità anticipata e recuperi extracontabili
Maxicanone iniziale elevato	Non è deducibile interamente nell'anno di pagamento	Risconti, riparto fiscale e possibile errore in dichiarazione

IL FALSO MITO DEL LEASING SEMPRE CONVENIENTE

Il leasing può anticipare la deduzione. Ma anticipare non significa sempre risparmiare di più. Significa, più correttamente, spostare in avanti il beneficio fiscale.



Se l'impresa produce redditi imponibili, la deduzione anticipata riduce subito IRES o IRPEF. Se l'impresa è in perdita, il beneficio resta sospeso nella perdita fiscale. E quando il reddito tornerà, il valore finanziario del vantaggio sarà più basso.

Questo è il primo punto cieco. Molti confronti mostrano solo il totale delle imposte risparmiate. Ma il Fisco non rimborsa automaticamente il vantaggio. Lo riconosce tramite minore imponibile. Serve quindi capienza fiscale.

Il secondo punto riguarda gli interessi. Il leasing contiene una componente finanziaria. Se quella componente è alta, il totale pagato supera il prezzo di acquisto del bene. Il vantaggio temporale deve compensare questo maggior costo. Altrimenti il leasing è solo più comodo, non più conveniente.

GLI INTERESSI IMPLICITI NEL CANONE

Il canone di leasing non è un blocco unico. Contiene quota capitale e quota interessi. La quota capitale segue la disciplina del leasing. La quota interessi entra nel perimetro dell'art. 96 del TUIR.

Per i soggetti IRES, gli interessi passivi e gli oneri assimilati sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi. L'eccedenza è deducibile nel limite del 30% del ROL fiscale. La parte non dedotta può essere riportata, nei limiti e con le regole previste dalla norma.

Ne deriva una conseguenza pratica. La quota interessi del leasing non va giudicata contratto per contratto. Va sommata agli altri interessi passivi dell'impresa. Mutui, finanziamenti, scoperti e leasing finiscono nello stesso test.

Un'impresa con ROL ampio può dedurre integralmente la quota interessi. Una società molto indebitata, o con margini operativi bassi, può subire una indeducibilità parziale. In quel caso il costo netto del leasing sale.

PUNTO CHIAVE

Esempio semplice. La società ha interessi passivi netti per € 80.000 e un ROL fiscale che consente una deduzione massima di € 60.000. La parte eccedente, pari a € 20.000, resta indeducibile nell'anno. Non si può dire che siano indeducibili proprio gli interessi del leasing. La limitazione colpisce il monte complessivo degli interessi netti.

IL PROFILO IRAP DA NON SALTARE

Ai fini IRAP la componente finanziaria richiede un'attenzione autonoma. La quota interessi implicita nei canoni di leasing resta indeducibile. Il ragionamento cambia in parte a seconda della tipologia di soggetto, ma il risultato pratico non va ignorato.

Per le società di capitali, il riferimento è l'art. 5 del D.Lgs. n. 446/1997, costruito sui valori di bilancio con le variazioni previste dalla disciplina IRAP. Per imprese individuali e società di persone, l'art. 5-bis segue una logica più vicina alle regole fiscali reddituali.

Il punto operativo è uno: il confronto non può essere fatto applicando una percentuale secca all'intero canone. Occorre separare quota capitale e quota interessi. Altrimenti il risparmio fiscale viene gonfiato.

IL MAXICANONE INIZIALE

Il maxicanone è frequente nei contratti di leasing. Serve a ridurre l'esposizione iniziale del concedente e a contenere i canoni periodici successivi. Sul piano finanziario può avere senso. Sul piano fiscale non è una scorciatoia.

Il maxicanone deve essere imputato per competenza lungo la durata del contratto, tramite risconti. Anche fiscalmente non può superare il ritmo consentito dalla durata minima del leasing.

Pagare € 45.000 all'inizio, quindi, non significa dedurre € 45.000 nell'anno. Se il contratto dura tre anni, quel maxicanone verrà ripartito, in prima approssimazione, su tre esercizi. La deduzione segue il principio di competenza e il limite fiscale.



Nella prassi il maxicanone va misurato anche come scelta finanziaria. Se l'obiettivo è conservare liquidità, un anticipo troppo alto rischia di contraddire la ragione stessa del leasing.

ACQUISTO E LEASING: ESEMPIO BASE

Si consideri una società che deve acquisire un macchinario da € 150.000. Il coefficiente fiscale è pari al 20%. L'aliquota IRES è il 24%. Per semplificare, non si considera IRAP e non si applica iperammortamento.

Con acquisto diretto, la deduzione segue l'ammortamento. Il primo anno la quota è ridotta al 10%. Nei quattro anni successivi si applica il 20%. L'ultimo anno si deduce il residuo 10%.

ANNO	AMMORTAMENTO DEDUCIBILE	RISPARMIO IRES 24%	RISPARMIO CUMULATO
1	€ 15.000	€ 3.600	€ 3.600
2	€ 30.000	€ 7.200	€ 10.800
3	€ 30.000	€ 7.200	€ 18.000
4	€ 30.000	€ 7.200	€ 25.200
5	€ 30.000	€ 7.200	€ 32.400
6	€ 15.000	€ 3.600	€ 36.000
TOTALE	€ 150.000	€ 36.000	€ 36.000

Il costo netto nominale, considerando solo l'IRES risparmiata, è € 114.000. Ma il dato va letto bene. Il beneficio non arriva subito. Si distribuisce su sei esercizi e la quota del primo anno è modesta.

LO STESSO BENE CON LEASING TRIENNALE

Ora si ipotizzi un leasing di tre anni. Il canone annuo è pari a € 52.500, composto da € 50.000 di quota capitale e € 2.500 di quota interessi. Il totale pagato è € 157.500. Gli interessi complessivi sono € 7.500.

Se la quota interessi è interamente deducibile ai fini IRES, il prospetto si presenta così.

ANNO	CANONE DEDUCIBILE	RISPARMIO IRES 24%	RISPARMIO CUMULATO
1	€ 52.500	€ 12.600	€ 12.600
2	€ 52.500	€ 12.600	€ 25.200
3	€ 52.500	€ 12.600	€ 37.800
TOTALE	€ 157.500	€ 37.800	€ 37.800

Il costo netto nominale è € 119.700. Rispetto all'acquisto, il leasing costa € 5.700 in più dopo il risparmio IRES. Però produce € 25.200 di risparmio fiscale già entro il secondo anno, mentre l'acquisto arriva allo stesso importo solo al quarto anno.

Questa differenza temporale è il cuore del confronto. Se il valore della liquidità trattenuta in azienda supera il maggior costo netto, il leasing può essere preferibile. Se non lo supera, l'acquisto resta più conveniente.

QUANDO GLI INTERESSI NON SONO TUTTI DEDUCIBILI

La stessa ipotesi cambia se gli interessi impliciti non sono interamente deducibili nell'anno. Si supponga che, per effetto del limite dell'art. 96 TUIR, l'impresa riesca a dedurre solo € 5.000 dei € 7.500 di interessi complessivi. La quota indeducibile nell'anno è € 2.500.

In termini nominali, il risparmio IRES immediato non si calcola più su € 157.500, ma su € 155.000. Il beneficio fiscale scende da € 37.800 a € 37.200. Il costo netto sale da € 119.700 a € 120.300, salva la possibile deduzione futura della quota riportata.

VOCE	LEASING CON INTERESSI DEDOTTI	LEASING CON INTERESSI LIMITATI
Totale pagato	€ 157.500	€ 157.500
Costo deducibile immediato	€ 157.500	€ 155.000
Risparmio IRES immediato	€ 37.800	€ 37.200
Costo netto immediato	€ 119.700	€ 120.300

La differenza sembra piccola nell'esempio. Ma con contratti grandi, margini bassi e forte indebitamento, può diventare rilevante. Il leasing non va valutato solo dal piano canoni. Va letto dentro la struttura finanziaria dell'impresa.

IL CASO DEL MAXICANONE

Si ipotizzi ora un contratto con maxicanone iniziale di € 45.000 e tre canoni annui da € 37.800. Ogni canone ordinario contiene € 35.000 di quota capitale e € 2.800 di interessi. Il totale pagato è € 158.400, di cui € 8.400 di interessi.

Il maxicanone viene ripartito sul triennio. La quota annua di maxicanone è € 15.000. Il costo deducibile annuo diventa € 52.800, dato da € 15.000 più € 37.800.

ANNO	QUOTA MAXICANONE	CANONE ORDINARIO	TOTALE DEDUCIBILE	RISPARMIO IRES 24%
1	€ 15.000	€ 37.800	€ 52.800	€ 12.672
2	€ 15.000	€ 37.800	€ 52.800	€ 12.672
3	€ 15.000	€ 37.800	€ 52.800	€ 12.672
TOTALE	€ 45.000	€ 113.400	€ 158.400	€ 38.016

Il costo netto nominale è € 120.384. Il beneficio fiscale è leggermente più alto, perché il costo complessivo è più alto. Però il maxicanone assorbe subito € 45.000 di liquidità. Se l'azienda sceglie il leasing per non appesantire la cassa, deve chiedersi se quel maxicanone sia coerente.

LA CAPIENZA FISCALE CAMBIA TUTTO

Un confronto completo deve prevedere almeno due scenari. Il primo è quello dell'impresa capiente. Il secondo è quello dell'impresa con reddito basso o perdita fiscale.

Nel primo scenario il leasing produce un vantaggio finanziario immediato. La deduzione dei canoni riduce subito l'imponibile. L'effetto si vede nel saldo e negli acconti, con tutte le cautele del caso.

Nel secondo scenario il vantaggio si indebolisce. Se l'impresa non ha imponibile, la maggiore deduzione può incrementare la perdita. Il beneficio potrà emergere solo in futuro, quando la perdita sarà utilizzata. Il tempo fiscale si allunga.

PROFILO DELL'IMPRESA	EFFETTO DEL LEASING	LETTURA CORRETTA
Utile imponibile stabile	Deduzione anticipata subito utilizzabile	Leasing potenzialmente forte
Utile incerto o ciclico	Beneficio fiscale meno prevedibile	Serve simulazione pluriennale
Perdita fiscale	Deduzione anticipata assorbita dalla perdita	Vantaggio rinviato, non immediato

I L'EFFETTO DELL'IPERAMMORTAMENTO 2026

Dal 2026 il confronto si intreccia con il nuovo iperammortamento. La legge n. 199/2025 ha reintrodotto una maggiorazione del costo fiscalmente rilevante per determinati investimenti in beni strumentali nuovi.

La misura opera ai fini delle imposte sui redditi. Non genera un credito d'imposta. Aumenta il costo rilevante per calcolare quote di ammortamento e canoni di locazione finanziaria deducibili.

Gli scaglioni previsti dalla disciplina primaria riconoscono una maggiorazione del 180% per investimenti fino a € 2,5 milioni, del 100% per la quota oltre € 2,5 milioni e fino a € 10 milioni, e del 50% per la quota oltre € 10 milioni e fino a € 20 milioni.

Questo passaggio rafforza la necessità di confrontare acquisto e leasing. Se il bene è agevolabile, il leasing può consentire un recupero più rapido anche della maggiorazione. Però l'effetto resta fiscale. Non c'è una compensazione immediata come nei vecchi crediti d'imposta.

La disciplina riguarda beni materiali e immateriali nuovi inclusi negli Allegati IV e V alla legge di Bilancio 2026, interconnessi al sistema aziendale o alla rete di fornitura. Rientrano anche determinati investimenti per autoproduzione e autoconsumo di energia da fonti rinnovabili.

Occorre prudenza sul decreto attuativo. Il decreto MIMIT è stato firmato il 4 maggio 2026, ma alla data dell'analisi il testo definitivo e le procedure operative richiedono verifica sulla pubblicazione ufficiale e sulla piattaforma GSE. Nella prassi, la differenza tra bozza, firma e operatività effettiva pesa molto.

I IPERAMMORTAMENTO E LEASING

Nel leasing agevolato la maggiorazione non riguarda un credito da incassare. Incide sul calcolo dei canoni fiscalmente deducibili. La base è il costo di acquisizione del bene, con le regole e i limiti previsti dalla disciplina.

Si consideri un bene agevolabile da € 150.000 nel primo scaglione. Con maggiorazione del 180%, il costo fiscalmente maggiorato diventa, in termini di base teorica, € 420.000: costo originario più € 270.000 di maggiorazione. La deduzione aggiuntiva opera solo fiscalmente.

In acquisto diretto, quella maggiorazione segue il ritmo dell'ammortamento. In leasing, segue il ritmo fiscale dei canoni. Perciò il leasing può anticipare il beneficio, sempre che il contratto rispetti la durata minima e l'impresa abbia capienza.

FORMA DI ACQUISIZIONE	EFFETTO DELLA MAGGIORAZIONE	PROFILO CRITICO
Acquisto diretto	La maggiorazione aumenta le quote di ammortamento fiscali	Recupero più lento, mezza quota nel primo esercizio
Leasing finanziario	La maggiorazione aumenta la quota fiscalmente deducibile dei canoni	Durata minima, interessi, documentazione GSE e capienza fiscale

Un errore da evitare: trattare l'iperammortamento come se coprisse anche il costo finanziario del leasing. La maggiorazione riguarda il costo agevolabile del bene. Gli interessi seguono le proprie regole fiscali.

I LE COMUNICAZIONI E LA DOCUMENTAZIONE

La nuova impostazione dell'iperammortamento 2026 appare più procedurale rispetto al passato. L'impresa deve presidiare comunicazioni preventive, conferme dell'investimento, completamento, interconnessione, perizia e certificazione contabile.

Per i beni in leasing, il pagamento del 20% del costo di acquisizione non va letto come semplice bonifico dell'utilizzatore. Secondo le anticipazioni del decreto, il requisito può essere collegato alla stipula del contratto di leasing e all'impegno assunto dalla società concedente verso il fornitore.



Questo è un punto pratico rilevante. Nel leasing l'impresa utilizzatrice non compra direttamente dal fornitore. La catena documentale coinvolge utilizzatore, concedente e fornitore. Ordine, contratto, fatture, verbali e interconnessione devono parlarsi. Altrimenti il fascicolo agevolativo resta fragile.

IL METODO PER MISURARE LA CONVENIENZA

Una valutazione seria dovrebbe partire da un prospetto pluriennale. Non basta sommare canoni e ammortamenti. Occorre affiancare flussi finanziari, risparmi fiscali, interessi deducibili, quota IRAP e eventuale iperammortamento.

ELEMENTO DA MISURARE	DOMANDA PRATICA	PERCHÉ È DECISIVO
Esborso iniziale	Quanto capitale esce subito?	La liquidità ha un costo e un valore operativo
Durata della deduzione	In quanti esercizi si recupera il costo?	Il tempo modifica il valore del beneficio fiscale
Interessi passivi	Sono tutti deducibili nel periodo?	Il limite dell'art. 96 può aumentare il costo netto
Capienza fiscale	L'impresa avrà reddito imponibile?	Senza imponibile il beneficio si rinvia
IRAP	È stata esclusa la quota interessi?	Applicare aliquote sull'intero canone falsifica il calcolo
Iperammortamento	Il bene è agevolabile e documentato?	Il beneficio aggiuntivo richiede requisiti tecnici e procedurali

Il confronto più corretto è quello a valore attuale. In termini semplici, il risparmio fiscale del primo anno vale più dello stesso risparmio ottenuto al sesto anno. Per questo il leasing può battere l'acquisto anche quando costa di più nominalmente.

Ma il valore attuale richiede una scelta: quale tasso usare? Può essere il costo medio del capitale dell'impresa, il tasso del finanziamento alternativo o un tasso prudenziale legato al rendimento della liquidità. Non esiste una risposta unica.

QUANDO IL LEASING TENDE A VINCERE

Il leasing tende a essere più forte quando l'impresa ha redditi imponibili stabili, margini operativi adeguati e necessità di preservare liquidità. In questi casi il vantaggio temporale della deduzione può diventare concreto.

Funziona bene anche quando il bene è soggetto a rapido aggiornamento tecnologico. Se l'impresa prevede di sostituire l'asset in pochi anni, il leasing può accompagnare meglio il ciclo industriale.

In presenza di iperammortamento, il leasing può diventare ancora più interessante. Ma solo se il fascicolo tecnico è solido. Interconnessione, perizia, comunicazioni e certificazione contabile non sono passaggi formali. Sono condizioni di tenuta del beneficio.

QUANDO L'ACQUISTO RESTA PREFERIBILE

L'acquisto resta preferibile quando l'impresa dispone di liquidità non necessaria al ciclo operativo e non sostiene un costo opportunità significativo. In quel caso pagare interessi può non avere senso.

Può essere più solido anche quando l'impresa ha redditi incerti. Se non c'è imponibile, il leasing perde forza proprio dove dovrebbe essere migliore: nell'anticipo della deduzione.

Vi sono poi ragioni patrimoniali. Il bene di proprietà può rafforzare la struttura dell'attivo, incidere sui rapporti bancari o rispondere a esigenze di garanzia. Non sempre il bilancio va letto solo dal lato fiscale.

GLI ERRORI PIÙ FREQUENTI

Il primo errore è confrontare il costo del bene con la somma dei canoni senza considerare il tempo. È un confronto troppo povero. Serve una lettura dei flussi.



Il secondo errore è dedurre il maxicanone subito. Il maxicanone va scontato e ripartito. Un trattamento immediato espone a riprese fiscali.

Il terzo errore è ignorare la quota interessi. Ai fini IRES passa dall'art. 96. Ai fini IRAP resta indeducibile. Saltare questo passaggio rende il leasing artificialmente più conveniente.

Il quarto errore è non verificare la durata minima fiscale. Un contratto troppo breve non blocca la deduzione, ma la rallenta fiscalmente. La differenza va gestita in dichiarazione.

Il quinto errore riguarda l'iperammortamento. La maggiorazione non è automatica. Richiede beni agevolabili, struttura produttiva in Italia, rispetto di sicurezza e contribuzione, documentazione tecnica e corretto invio delle comunicazioni.

UNA DECISIONE DA FASCICOLO, NON DA PREVENTIVO

La scelta tra acquisto e leasing non dovrebbe nascere dal preventivo più comodo. Dovrebbe nascere da un fascicolo numerico. Serve un piano che mostri costo lordo, costo netto, imposte risparmiate, flussi di cassa e rischi documentali.

Il leasing può essere una leva fiscale e finanziaria efficace. Ma non è una formula magica. Anticipa il recupero fiscale, preserva cassa e può adattarsi meglio a certi investimenti tecnologici. In cambio, porta interessi, regole IRAP, vincoli di durata e attenzione documentale.

L'acquisto è più semplice e spesso meno costoso in termini nominali. Però assorbe capitale subito e recupera fiscalmente il costo più lentamente. In alcuni casi è la scelta più prudente. In altri diventa solo una rigidità finanziaria.

La risposta corretta, quindi, non è "leasing" o "acquisto". È un prospetto comparativo. Se il prospetto non considera capienza fiscale, ROL, IRAP, maxicanone e iperammortamento, manca il pezzo più importante. E lì, di solito, nasce l'errore.



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (08/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Venticano

STUDIO PIZZANO