

## Capitolo Sesto

# Il *leasing* di aeromobile

di ANNA MASUTTI e VINCENZO SCAGLIONE

**SOMMARIO:** 1. Premessa – 2. Il *leasing* finanziario – 2.1 Limiti normativi derivanti dal sistema interno e internazionale e la Convenzione di Ottawa del 1988 sul *leasing* finanziario internazionale – 2.2 La Convenzione di Cape Town 2001 e il Protocollo sugli equipaggiamenti aeronautici (*Aircraft Protocol to the Mobile Equipment*) – 2.3 Il *lease back* (*sale and lease back*) – 3. Le altre tipologie del contratto di *leasing* – 3.1 Il *leasing* operativo – 3.2 Il *dry lease* – 3.3 Il *wet lease* – 3.4 I contratti di *dry lease* e *wet lease*: aspetti comuni e disciplina comunitaria – 3.5 Gli *aircraft interchange agreements*

### 1. Premessa

Il *leasing* o **locazione finanziaria** è una tipologia contrattuale che negli ultimi anni ha avuto un'ampia diffusione nel settore della navigazione aerea quale strumento indispensabile per la crescita della maggior parte delle compagnie aeree.

L'incremento del traffico e il costo assai elevato degli aeromobili hanno spinto gli operatori del trasporto aereo a individuare strumenti contrattuali e/o finanziari con lo specifico fine di conseguire la disponibilità degli aeromobili senza ricorrere necessariamente al loro acquisto.

Il *leasing*, quale strumento finanziario volto ad ottenere la disponibilità di un determinato bene, ha avuto origine nei sistemi di *common law* per poi diffondersi anche negli ordinamenti di *civil law*. In tali sistemi si è dato luogo ad un'ampia tipologia di negozi che, sulla base dello schema tipo, assumono peculiari configurazioni in base alla natura dell'oggetto, alle modalità ed alla durata del finanziamento.

Tra le diverse modalità operative in cui può esplicarsi tale operazione negoziale, quella che assume maggior rilievo con riferimento agli aeromobili è il cosiddetto ***leasing finanziario***<sup>1</sup>. Esso è diffuso nella pratica con una fisionomia ben definita sebbene non abbia trovato una specifica disciplina nel nostro ordinamento. Va, tuttavia, precisato che la vocazione internazionale del *leasing* aeronautico ha reso necessaria la sua regolamentazione a livello internazionale, al fine di consentire l'esercizio uniforme dei diritti derivanti dagli schemi contrattuali in uso, nonché al fine di garantire l'effettiva protezione delle parti coinvolte nella complessa operazione negoziale.

---

<sup>1</sup> LEFEBVRE D'OVIDIO, PESCATORE, TULLIO, *Manuale di diritto della navigazione*, Milano, 2011, 392 ss.

## 2. Il *leasing* finanziario

### La diffusione del *leasing* finanziario

Il *leasing* finanziario assume sempre più importanza nel campo dei trasporti. La rapida diffusione di questo strumento normativo volto ad agevolare il finanziamento dell'acquisto dei mezzi di trasporto, aventi generalmente un costo elevato, è dovuto proprio alla sua funzione di finanziamento mediante il quale è possibile acquisire beni destinati all'impresa o al consumatore. Nel corso degli anni è, così, divenuto sempre più frequente il ricorso a tale modello contrattuale a discapito di quelli cui precedentemente si faceva ricorso, come il mutuo bancario garantito da ipoteca.

### La definizione

Con il contratto di *leasing* finanziario il concedente (*lessor*, ossia il finanziatore) si obbliga ad acquistare da un soggetto terzo (*supplier*, ossia il fornitore) il bene richiesto e scelto dal concessionario (*lessee*, ossia l'utilizzatore che ha la necessità del bene) e a concederlo in godimento a quest'ultimo, verso un corrispettivo (canone) suddiviso in rate periodiche. Il concedente, inoltre, assegna al concessionario il diritto, esercitabile alla scadenza del contratto, di prorogare il contratto o di acquistare la proprietà del bene.

Di regola, quindi, ci si trova dinanzi una struttura trilaterale che annovera: *a)* il *lessor*, o finanziatore, che, con riguardo alle somme da corrispondere al fornitore, può anche consistere in un gruppo di investitori; *b)* il *lessee*, o utilizzatore, che potrà essere una compagnia aerea che, indipendentemente dalle sue dimensioni, ha l'esigenza di acquisire uno o più aeromobili (rinnovo tecnico o trasformazione della flotta, espansione dell'attività); *c)* il fornitore, che in questo caso è la casa costruttrice dell'aeromobile e che, nel campo aeronautico, agisce in regime di oligopolio essendo tale mercato caratterizzato da una forte domanda e scarsa flessibilità di contrattazione sui termini e condizioni per l'acquisto.

Sotto un profilo causale, invece, la funzione (causa contrattuale) finanziaria caratterizza lo schema contrattuale a prescindere dalla finalità traslativa o di godimento che anima il concessionario.

Come abbiamo anticipato, l'obbligazione principale del *lessee* consiste nel corrispondere al *lessor* il **canone di locazione** la cui misura non differisce molto dalle locazioni finanziarie di altri beni. Anche in questo tipo di *leasing*, la determinazione del canone è legata ad una serie di elementi propri dell'operazione finanziaria quali il valore iniziale dell'aeromobile, la durata della locazione, i tassi di interesse concordati, il ritorno dell'investimento per il finanziatore (*spread*), i costi assicurativi e il valore consensualmente predeterminato dell'aeromobile in caso di sua perdita e distruzione (*stiploss*).

Al termine del contratto, il *lessee* ha il diritto di prorogarlo e in tal caso l'entità del canone, in relazione alla funzione finanziaria del contratto, è notevolmente inferiore a quella del canone pagato in precedenza. Alternativamente, egli ha diritto di acquistare la proprietà del bene, corrispondendo un importo di entità inferiore, del tutto slegato dal valore attuale dello stesso.

I **costi** relativi all'utilizzazione del bene sono generalmente a carico del concessionario, il quale li sostiene direttamente. Può anche prevedersi che gli stessi siano sostenuti dal concedente e quindi riaddebitati al concessionario, andando a costituire una componente del canone o un accessorio dello stesso.

Si aggiunge che, laddove l'acquisto dell'aeromobile da parte del finanziatore goda di particolari benefici fiscali, questi vengono ripartiti tra il *lessor* ed il *lessee* creandosi quell'«effetto leva» meglio conosciuto come *leveraged lease* che determina, altresì, una diminuzione dei canoni.

Il *leasing* finanziario nelle sue varianti «di godimento» e «traslativo»

Le finalità per le quali viene concluso il contratto di *leasing* hanno un rilievo su un piano tipologico; esse danno luogo alle due differenti figure del *leasing* di godimento (o *leasing* tradizionale) e del *leasing* traslativo.

In particolare, nel **leasing di godimento** il fine coincide con il godimento del bene per l'intera durata del contratto e quest'ultima corrisponde con la prevedibile vita economica del bene stesso. Per tale ragione, il versamento dei canoni da parte del concessionario costituisce esclusivamente il corrispettivo di tale godimento, mentre l'opzione di acquisto è relegata ad un ruolo marginale e accessorio.

Un fine diverso permea, invece, il contratto di **leasing traslativo**. Con tale contratto le parti vogliono espressamente trasferire, alla sua scadenza, la proprietà del bene la cui vita economica è superiore alla durata del contratto. In questo caso rientra nel calcolo del canone, oltre al corrispettivo del godimento, una quota del prezzo del bene stesso, in previsione dell'acquisto realizzabile al termine del contratto.

Le due tipologie di *leasing* finanziario vengono disciplinate in modo differente con riguardo alla risoluzione del contratto per inadempimento del concessionario.

Nel *leasing* di godimento, trattandosi di contratto a prestazioni continuative o periodiche legate da perfetta corrispettività, la risoluzione non è retroattiva (art. 1458, 1° co., c.c.) e il *lessor* può trattenere le rate riscosse.

Nel *leasing* traslativo, venendo a mancare tale corrispettività, troverà applicazione la regola della restituzione delle rate riscosse, salvo il diritto del *lessor* ad un equo indennizzo per l'utilizzazione del velivolo frattanto effettuata dal *lessee* e al risarcimento del danno, vigente in materia di vendita con riserva della proprietà e di locazione con patto di acquisto (art. 1526 c.c.).

Differenze con alcuni «tipi negoziali»

Va infine precisato che il *leasing* finanziario, in entrambe le forme indicate, deve essere tenuto distinto sia dalla locazione, sia dalla compravendita con riserva della proprietà. Esso si distingue dalla locazione poiché il godimento del bene a favore del *lessee* (o concessionario) è autonomo, anziché derivato dal *lessor* (o concedente) il quale non è tenuto ad assicurarlo e non sopporta il rischio del perimento; in secondo luogo non si configura una compravendita con riserva della proprietà in quanto l'acquisto della proprietà al termine del contratto non rappresenta un effetto

del contratto ricollegato al pagamento dell'ultima rata del prezzo, ma può conseguire solo eventualmente, in virtù di un'apposita ed autonoma dichiarazione di volontà.

I profili assicurativi

Un profilo che invece potrebbe avvicinare il *leasing* di aeromobile alla locazione può collocarsi su un piano strutturale. Nel *leasing* finanziario di aeromobile, infatti, avviene una **scissione** tra le figure del proprietario e dell'esercente, come del resto avviene per la locazione: il concedente, proprietario del bene, non è esercente e né lo diviene; tale qualifica viene, infatti, acquisita dal concessionario in virtù del contratto di *leasing*.

Nei contratti di finanziamento assumono un certo rilievo le clausole riguardanti le coperture assicurative a causa dell'ingente valore degli aeromobili e dei motori nonché per i diversi tipi di danni che possono verificarsi.

Vengono, quindi, stipulati determinati **contratti di assicurazione** al fine di fornire una copertura assicurativa per la responsabilità civile verso terzi e contro i danni all'aeromobile.

Generalmente, tutti questi rischi e i premi per le relative polizze assicurative sono posti a carico della compagnia utilizzatrice, mentre il finanziatore tende a proteggere ed eventualmente a recuperare il valore capitale del bene di cui è proprietario per qualsiasi danno che esso possa subire.

Di regola, poi, al contratto di assicurazione accede, per espressa previsione del contratto di *leasing*, una **clausola di vincolo**, per la quale in caso di sinistro l'indennizzo deve essere pagato dall'assicuratore al soggetto vincolatario, ossia al *lessor*. Quest'ultimo, essendo la parte su cui grava il rischio della perdita del bene, è il soggetto assicurato. Nei confronti del medesimo, il *lessee* può far valere il diritto ad una parte dell'indennizzo, se questo eccede la differenza fra la somma complessivamente dovuta e l'ammontare dei canoni corrisposti.

## 2.1 Limiti normativi derivanti dal sistema interno e internazionale e la Convenzione di Ottawa del 1988 sul *leasing* finanziario internazionale

L'evoluzione del *leasing* finanziario

Fino al 1960 il *leasing* di aeromobile, quale tecnica di finanziamento delle imprese alternativa al mutuo, era diffusa quasi esclusivamente negli Stati Uniti<sup>2</sup>.

Proprio in quegli anni il fenomeno acquistava una propria dimensione organizzativa e istituzionale autonoma: nascevano le prime società di *leasing* americane che, al pari di banche e istituti di credito, finanziavano le attività produttive del settore per agevolarne lo sviluppo. Ben presto tali

<sup>2</sup> MARIANI, *Il leasing finanziario internazionale tra diritto uniforme e diritto internazionale privato*, Padova, 2004, 33 ss.

società di *leasing* si stabilirono in altri Paesi, esportando la nuova tipologia contrattuale in tutto il mondo.

Sempre in quegli anni vigeva in Italia una disciplina normativa molto rigorosa che prevedeva l'impossibilità di immatricolare gli aeromobili in Italia per quei soggetti che non vantassero un vero e proprio titolo di proprietà del velivolo.

A tale regime si aggiungeva il divieto previsto, ancora oggi, nelle disposizioni della Convenzione di Chicago del 1944 in base al quale l'aeromobile non può essere immatricolato nei registri di più Stati membri<sup>3</sup>, divieto sancito anche dall'art. 751 c. nav.

L'emendamento alla Convenzione di Chicago del 1944

Nel 1980 l'Assemblea ICAO ha approvato, e sottoposto a ratifica degli Stati, un emendamento alla Convenzione di Chicago<sup>4</sup> con il quale si stabilisce che se un aeromobile viene registrato in uno Stato da un soggetto con domicilio, residenza o centro di attività in un altro Stato contraente, lo Stato di registrazione può concludere un accordo con lo Stato di appartenenza dell'operatore al fine di trasferire a quest'ultimo, in tutto o in parte, le funzioni e le relative responsabilità poste dalla Convenzione in capo allo Stato di immatricolazione.

Questo regime, introdotto dall'emendamento citato, ha istituito, però, un sistema facoltativo e indipendente dalla volontà degli operatori i quali continuano ad essere soggetti all'iniziativa degli Stati.

In Italia il legislatore, prendendo atto della sempre più diffusa dissociazione tra proprietà formale ed utilizzabilità economica dei beni strumentali e della ne-

Il *leasing* finanziario di aeromobili in Italia: l'art. 756 c. nav.

<sup>3</sup> Art. 18 della Convenzione di Chicago del 7 dicembre 1944 sull'aviazione civile internazionale: «*an aircraft cannot be validly registered in more than one State, but its registration may be changed from one State to another*».

<sup>4</sup> Art. 83 bis, come modificato dall'emendamento aggiuntivo di Montreal del 6 ottobre 1980: «*(a) Notwithstanding the provisions of Articles 12, 30, 31 and 32(a), when an aircraft registered in a contracting State is operated pursuant to an agreement for the lease, charter or interchange of the aircraft or any similar arrangement by an operator who has his principal place of business or, if he has no such place of business, his permanent residence in another contracting State, the State of registry may, by agreement with such other State, transfer to it all or part of its functions and duties as State of registry in respect of that aircraft under Articles 12, 30, 31 and 32(a). The State of registry shall be relieved of responsibility in respect of the functions and duties transferred. (b) The transfer shall not have effect in respect of other contracting States before either the agreement between States in which it is embodied has been registered with the Council and made public pursuant to Article 83 or the existence and scope of the agreement have been directly communicated to the authorities of the other contracting State or States concerned by a State party to the agreement. (c) The provisions of paragraphs (a) and (b) above shall also be applicable to cases covered by Article 77*». Ovvero: «a) Nonostante le disposizioni di cui agli artt. 12, 30, 31 e 32 a), qualora un aeromobile registrato in uno Stato contraente sia gestito in base ad un accordo di affitto, noleggio o interscambio dell'aeromobile o altra intesa simile da un vettore che ha la sua sede principale di affari o, in mancanza di essa, la residenza abituale in un altro Stato contraente, lo Stato di registrazione può, previo accordo con tale altro Stato, trasferirgli in tutto o in parte le sue funzioni e doveri quale Stato di registrazione rispetto a detto aeromobile, ai sensi degli artt. 12, 30, 31 e 32 a). Lo Stato di registrazione verrà sollevato da ogni responsabilità rispetto alle funzioni e ai doveri così trasferiti. b) Il trasferimento non avrà effetto nei confronti di altri Stati contraenti prima che l'accordo tra Stati in cui esso è contemplato sia stato registrato presso il Consiglio e reso pubblico in applicazione dell'art. 83, ovvero prima che l'esistenza e la finalità dell'accordo siano state comunicate direttamente alle autorità dell'altro Stato contraente o degli Stati interessati da uno Stato che è parte dell'accordo stesso. c) Le disposizioni dei paragrafi a) e b) di cui sopra saranno altresì applicabili ai casi previsti dall'art. 77».

cessità di tutelare l'aspetto dinamico della disponibilità effettiva del bene, aveva provveduto con la l. 13 maggio 1983, n. 213, ad affiancare il criterio della disponibilità dell'aeromobile a quello della proprietà, ai fini dell'immatricolazione al Registro Aeronautico Nazionale.

Oggi, dopo l'entrata in vigore del regolamento (CEE) 2407/92<sup>5</sup> (facente parte del c.d. «terzo pacchetto» di misure di liberalizzazione del trasporto aereo nella Comunità europea), la disciplina italiana prevede, all'art. 756 c. nav., il superamento del vincolo rigoroso della sussistenza del titolo di proprietà, prevedendo l'immatricolazione di aeromobili da parte di soggetti che abbiano acquistato sul bene sia diritti reali che diritti di utilizzazione.

In deroga a quanto previsto dal 1° co. (in tema di requisiti di nazionalità degli aeromobili), il 2° co. dell'art. 756 c. nav. prevede che l'Enac (Ente nazionale per l'aviazione civile) può, con provvedimento motivato, consentire l'iscrizione nel registro aeronautico nazionale di aeromobili dei quali le società titolari di una licenza di esercizio abbiano l'effettiva disponibilità, ancorché non ne siano proprietarie.

Una tale ipotesi si verifica specialmente nei casi in cui la disponibilità dell'aeromobile viene conseguita con un contratto di *leasing* e i *lessors*, ossia i finanziatori, sono soggetti stranieri. In tal modo si consente che gli aeromobili in *leasing* possano portare la bandiera italiana nonostante la proprietà straniera del veicolo locato. Nel registro aeronautico nazionale e nel certificato di immatricolazione deve, però, essere indicato il titolo diverso dalla proprietà (ad esempio, il contratto di *leasing*) in base al quale l'iscrizione viene effettuata.

In campo internazionale, poi, l'evoluzione normativa del *leasing* di aeromobile è stata favorita dalla Convenzione Unidroit sul *leasing* finanziario internazionale (**Unidroit Convention on International Financial Leasing**) adottata il 28 maggio 1988, a conclusione di una Conferenza diplomatica tenutasi ad Ottawa.

La convenzione di Ottawa del 1988

La Convenzione di Ottawa è entrata in vigore in Italia il primo maggio 1995<sup>6</sup> e ha dato un importante contributo per l'adeguamento dei diritti nazionali in materia di *leasing* finanziario internazionale. Essa ha avuto il pregio di qualificare il *leasing* come operazione autonoma e distinta da altri istituti, come la locazione o la vendita con patto di riservato dominio, con i quali presenta elementi comuni.

La Convenzione citata definisce il *leasing* finanziario internazionale [art. 1, par. 1, lett. a) e b)] come un'operazione tripartita che consta di due contratti: con il primo (contratto di fornitura), una parte (*lessor* o concedente), dietro indicazione e nei termini approvati da un'altra parte (*lessee* o utilizzatore), acquista da un

<sup>5</sup> Regolamento 2407/1992 del Consiglio del 23 luglio 1992, sul rilascio delle licenze ai vettori aerei, in *G.U.C.E.*, 24 agosto 1992, n. L 240.

<sup>6</sup> La Convenzione è stata introdotta nell'ordinamento italiano con la l. 14 luglio 1993, n. 259 ed è stata pubblicata nel *Supplemento ordinario alla Gazzetta Ufficiale* del 31 luglio 1993, n. 178. La Convenzione è entrata in vigore il 1° maggio 1995 per i primi tre Paesi che hanno provveduto alla sua ratifica, vale a dire: Francia, Italia e Nigeria.

terzo (fornitore), un bene materiale; con il secondo (contratto di *leasing*), il *lessor* concede al *lessee* il diritto di adoperarlo dietro pagamento dei canoni prestabiliti.

Il campo di applicazione della Convenzione, che regola solo gli aspetti di diritto privato inerenti al *leasing* di beni mobili e non di consumo (con esclusione dei profili fiscali e contabili), attiene al *leasing* internazionale, e cioè al caso che il *lessor* e *lessee* abbiano sede in Stati diversi.

L'obiettivo che si è proposto l'*Unidroit*<sup>7</sup> è stato proprio quello di predisporre un quadro giuridico unitario dell'operazione finanziaria con l'obiettivo di raggiungere l'unificazione internazionale del diritto in materia di *leasing* ricorrendo al metodo diretto dell'unificazione normativa, cioè mediante l'elaborazione di una convenzione internazionale di diritto materiale uniforme.

Gli aspetti più evidenti di tale intervento normativo possono essere ricondotti nella promozione della diffusione di tale operazione finanziaria a livello internazionale e nel carattere parziale della disciplina oggetto della convenzione.

Viene, infatti, fissata una regolamentazione sostanziale che non copre tutti gli aspetti negoziali, tralasciando le questioni maggiormente controverse<sup>8</sup>.

Per tutti quegli aspetti rimasti al di fuori del processo di uniformazione sostanziale, la Convenzione stessa rinvia alla legge applicabile in base al diritto internazionale privato.

La Convenzione di Ottawa, pertanto, non ha raggiunto gli scopi prefissati in quanto non ha favorito quella diffusione del *leasing* finanziario in campo internazionale che *Unidroit* aveva indicato come fine ultimo della citata disciplina internazionale uniforme.

## 2.2 La Convenzione di Cape Town 2001 e il Protocollo sugli equipaggiamenti aeronautici (*Aircraft Protocol To The Mobile Equipment*)

**La Convenzione di Cape Town e il protocollo aeronautico**

Gli ambiziosi obiettivi, fissati nel 1988 ad Ottawa, di diffondere a livello internazionale il *leasing* finanziario sono stati raggiunti nel novembre del 2001, a Città del Capo, in Sud Africa, dove si è adottato un trattato multilaterale che fissa, tra gli altri, una serie di principi comuni in materia di finanziamento applicabile agli aeromobili.

<sup>7</sup> L'istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato, *Unidroit*, è un organismo internazionale avente lo scopo di studiare i problemi di diritto privato e di attuare l'armonizzazione e il coordinamento tra le legislazioni degli Stati mediante l'elaborazione di progetti di convenzioni di diritto privato uniforme. SAULLE, voce «Istituto internazionale per l'unificazione del diritto internazionale privato», in *Enc. Dir.*, XIII, Milano, 1973, 59 ss.

<sup>8</sup> Si tratta di quegli aspetti rispetto ai quali le differenti concezioni politico-giuridiche degli Stati vengono maggiormente in rilievo e sui quali non si è stati in grado di raggiungere soluzioni di compromesso. Infatti, nonostante il diverso inquadramento del contratto – riscontrabile nei vari sistemi nazionali – abbia rappresentato il maggiore stimolo per l'uniformazione, le differenze per alcuni aspetti sono tali da avere reso impraticabile la strada dell'unificazione sostanziale mediante l'uniformazione delle norme di conflitto.

Il grande volume di finanziamenti richiesti dall'industria del trasporto aereo e l'enorme mobilità a cui sono soggetti gli aeromobili e gli elicotteri, ma anche le cellule e i motori degli stessi, hanno impresso un'accelerazione nella elaborazione della regolamentazione finanziaria internazionale che è scaturita con la Convenzione relativa alle garanzie internazionali su beni mobili strumentali (*Cape Town Convention on International interest in mobile equipment*) e il Protocollo relativo alle garanzie internazionali su beni mobili per le questioni inerenti al materiale aeronautico (*Aircraft Equipment Protocol*)<sup>9</sup>.

A tale risultato si è giunti attraverso la cooperazione tra l'Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato (Unidroit), l'*International Civil Aviation Organization* (ICAO), l'*International Air Transport Association* (IATA) e un *Aviation Working Group*, costituito appositamente con lo scopo di giungere all'elaborazione della Convenzione<sup>10</sup>.

L'adozione della Convenzione e del relativo Protocollo aeronautico rappresenta, quindi, il culmine di un proficuo lavoro di coordinamento tra i governi degli Stati aderenti, le organizzazioni internazionali e l'industria aeronautica.

La citata Convenzione e il Protocollo aeronautico introducono un nuovo quadro giuridico relativo alle garanzie internazionali su beni mobili strumentali e sui relativi diritti e alla definizione, in tale ambito, di un sistema internazionale d'iscrizione a scopo cautelativo.

La Convenzione in esame specifica il campo di applicazione dello strumento finanziario, fornisce le debite definizioni, fissa i prerequisiti formali per la costituzione di garanzie internazionali disciplinando la loro efficacia nei confronti di terzi, stabilisce i mezzi di ricorso giudiziari in caso di inadempienze alle previsioni della stessa.

Tale quadro giuridico internazionale mira, come indicato in una relazione della Commissione delle Comunità Europee, a «facilitare l'offerta di finanziamento dei beni aeronautici attraverso la creazione di una garanzia internazionale particolarmente forte a favore dei creditori (venditori a credito, organismi finanziari che hanno finanziato tali beni) che accorda loro la prelazione 'assoluta' su tali beni in un registro internazionale»<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Il trattato viene introdotto ufficialmente a partire dal 1° aprile 2004, ma il cosiddetto Protocollo – quello che specificatamente tratta di aeromobili e motori aeronautici – entra in vigore il 1° marzo 2006. A quella data era stato ratificato da otto Paesi (Etiopia, Irlanda, Malesia, Nigeria, Oman, Panama, Pakistan e Stati Uniti), ai quali si sono successivamente aggiunti altri Stati. L'Italia non ha a tutt'oggi ratificato né la Convenzione né il Protocollo aeronautico.

<sup>10</sup> TULLIO (a cura di), *Il Protocollo aeronautico annesso alla Convenzione relativa alle garanzie internazionali su beni mobili strumentali*, Padova, 2005, 14; GOODE, *Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment. Official Commentary*, Roma, 2008, 7 ss.

<sup>11</sup> Commissione CE, SEC(2002) 1308, Bruxelles 3 marzo 2003, in [www.europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu).

La disciplina convenzionale in materia aeronautica

Per quanto concerne gli aeromobili, la Convenzione viene attuata congiuntamente con il Protocollo aeronautico introducendo un complesso quadro normativo: la Convenzione, infatti, ha natura di «legge quadro», mentre il Protocollo prevede una disciplina dettagliata delle categorie dei beni aeronautici che rientrano nella nozione di «*mobile equipment*»<sup>12</sup>. Le due normative devono essere considerate ed interpretate come un unico strumento il cui obiettivo è volto a favorire un maggiore accesso al finanziamento dei materiali di equipaggiamento mobile<sup>13</sup>.

La costituzione delle garanzie internazionali

La stessa Convenzione prevede, all'art. 6, par. 2, in caso di discordanza tra la Convenzione e il Protocollo, che sarà quest'ultimo a prevalere. Il principio generalmente applicato è quello in base al quale *conventio specialis derogat conventioni generali*.

Per quanto attiene alla materia aeronautica, lo stesso Protocollo (art. XXV) stabilisce che la Convenzione di Cape Town sostituisce la Convenzione Unidroit sul *leasing* finanziario internazionale, firmata ad Ottawa il 28 maggio 1988<sup>14</sup>.

Tra le principali innovazioni introdotte dalla Convenzione di Cape Town vi è il sistema di **iscrizione internazionale delle garanzie** sui beni mobili strumentali. Tale sistema opera mediante l'annotazione della garanzia in un registro internazionale e con tale strumento vengono tutelati i diritti derivanti dal quadro contrattuale in caso di richieste da parte di terzi (efficacia nei confronti di terzi). Una garanzia iscritta nel registro internazionale e costituita nel rispetto delle formalità previste dalla Convenzione ha priorità sulle garanzie iscritte successivamente (*prior in tempore potior in jure*) e sulle garanzie non iscritte (art. 29, par. 1).

La Convenzione di Cape Town prevede, poi, che al momento di acquistare un aereo, i vettori di uno Stato aderente al relativo Protocollo possano ottenere dai fornitori condizioni finanziarie notevolmente migliori di quelle normalmente applicate dal mercato.

A fronte di tali vantaggi per il vettore, il creditore in caso di insolvenza o fallimento del cliente potrà facilmente recuperare quanto a lui dovuto in virtù dei rimedi previsti dalla Convenzione e dall'annesso Protocollo.

<sup>12</sup> La Convenzione individua tre categorie di beni che possono costituire oggetto di una garanzia internazionale: a) le cellule e i motori di aeromobile, gli elicotteri; b) il materiale rotabile ferroviario; c) i beni spaziali. Tuttavia l'art. 51 contiene una riserva di estensione delle categorie di *mobile equipment* oltre alle tre contemplate nell'art. 2, par. 3. Il Protocollo, invece, prevede l'applicazione della convenzione ai beni aeronautici così definiti dall'art. 1, par. 2, lett. c) «cellule di aeromobile, motori di aerei ed elicotteri».

<sup>13</sup> TULLIO (a cura di), *Il Protocollo aeronautico annesso alla Convenzione*, cit., 99.

<sup>14</sup> Article XXV-Relationship with the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing: «The Convention shall supersede the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing, signed at Ottawa on 28 May 1988, as it relates to aircraft objects».

**I rimedi previsti per i casi di inadempimento e di insolvenza**

Grande rilievo riveste, infatti, il sistema delle norme convenzionali e del Protocollo previsto nelle ipotesi di **inadempimento** e di **insolvenza**. Tali disposizioni disciplinano l'inadempienza del debitore e offrono al creditore una serie di azioni di tutela dei suoi diritti. Esse sono comprese nel Capo III (artt. da 8 a 15) della Convenzione e nel Capo II (artt. da IX a XVI) del Protocollo<sup>15</sup>. La disciplina che si ricava da queste norme è applicabile agli accordi contrattuali che hanno determinato il sorgere di una garanzia internazionale, a norma dell'art. 7 della Convenzione<sup>16</sup>, ossia: gli accordi di garanzia (per il costituente), la vendita con riserva di proprietà (per il venditore che si sia riservato la proprietà del bene venduto) ed il *leasing* (per il concedente). L'insieme dei rimedi che in caso di inadempimento contrattuale sono riconosciuti al creditore che ha stipulato un accordo di garanzia rappresentano il nucleo più rilevante della Convenzione e dell'annesso Protocollo aeronautico.

Tra le misure di maggior rilievo va menzionata la possibilità per il creditore di ottenere, in caso di inadempimento e purché siano presenti determinate condizioni, la cancellazione dell'aeromobile dal registro nazionale di immatricolazione o l'esportazione e il trasferimento fisico del materiale aeronautico dal territorio nel quale si trova.

Il Protocollo introduce, poi, nel caso in cui si verifichi una situazione di insolvenza, delle regole speciali per i beni aeronautici volte a rafforzare la posizione del creditore nei confronti del debitore o dell'amministratore dell'insolvenza (*insolvency administrator*).

<sup>15</sup> È necessario che le azioni di tutela siano esercitate in maniera commercialmente ragionevole in modo da tener conto anche delle esigenze operative del debitore inadempiente. Il passaggio della proprietà del bene al creditore come contropartita del debito non onorato può avvenire solamente con il consenso di tutte le parti interessate o a seguito di un ordine del giudice e, in quest'ultimo caso, solamente se il giudice ritiene che l'ammontare dell'obbligazione garantita sia commisurato al valore del bene. Salvo diverso accordo, l'inadempienza deve essere sostanziale. In caso di contratto di vendita condizionata o di contratto di *leasing* i soli rimedi previsti a tutela del creditore sono lo scioglimento del contratto, il possesso o il controllo dell'oggetto o l'ordine del giudice che autorizzi o ordini tutte le azioni in parola. In attesa della decisione finale del ricorso, il creditore, che provi l'inadempienza del debitore, ha diritto al rapido ristoro del credito (nella forma di un ordine per: la preservazione dell'oggetto o del suo valore, il possesso, il controllo, o la custodia del bene; l'immobilizzazione dell'oggetto, o il *leasing*, o la gestione dell'oggetto e dei relativi ricavi), ma non ha diritto alla vendita del bene garantito o alle azioni legali per la vendita.

A sostegno di tali soluzioni, è prevista dalla Convenzione l'adozione di qualsiasi misura supplementare consentita dal diritto applicabile nonché convenuta dalle parti. Ciò è possibile in quanto non risulta incompatibile con le disposizioni imperative dell'art. 8, par. 3, dell'art. 9, parr. 3 e 4, dell'art. 13, par. 2 e dell'art. 14 (art. 12 Convenzione).

<sup>16</sup> In base all'art. 7 della Convenzione il contratto che costituisce la garanzia deve rispettare quattro requisiti: deve essere scritto, deve riferirsi ad un bene rispetto al quale il debitore possa obbligarsi, deve consentire l'identificazione del bene secondo quanto previsto dal Protocollo e, in caso di contratto di garanzia reale in senso proprio, deve permettere di determinare le obbligazioni garantite senza che occorra fissare un importo garantito. Poiché il Protocollo aeronautico estende la portata della Convenzione anche alle vendite definitive ed a quelle future si prevede che a tal fine il contratto di vendita sia concluso per iscritto, riguardi materiale aeronautico di cui il venditore possa disporre e consenta l'identificazione di tale materiale (art. V).

La possibilità riconosciuta al creditore di opporre il proprio credito ai terzi nelle procedure di insolvenza (*insolvency proceedings*) è in linea di principio disciplinata dalla stessa regola che si applica a tutte le questioni di conflitto tra creditore e terzi, vale a dire la priorità di iscrizione del credito nell'apposito registro internazionale rispetto alla data di apertura del procedimento concorsuale. Ciò significa che, sempre in linea di principio, il creditore che abbia iscritto la propria garanzia prima dell'apertura del procedimento concorsuale prevarrà nei confronti dell'amministratore dell'insolvenza (*insolvency administrator*).

La disciplina prevista dal Protocollo per i casi di insolvenza presenta, inoltre, diverse soluzioni la cui scelta spetta agli Stati contraenti ed, in particolare, allo Stato che ha giurisdizione primaria in materia di fallimento.

È possibile, innanzitutto, che lo Stato contraente non accetti una delle alternative previste dall'art. XI del Protocollo aeronautico e lasci la questione alla disciplina prevista dal diritto nazionale applicabile.

In caso contrario, lo Stato contraente può optare con apposita dichiarazione al momento della ratifica, accettazione o approvazione del Protocollo, per l'applicazione delle due alternative (*Alternative A* e *Alternative B*) individuate dall'articolo citato<sup>17</sup>.

Proprio in virtù di tali rimedi e della conseguente possibilità di ri-possesso immediato del bene aeronautico che la Convenzione e l'annesso Protocollo riconoscono al creditore garantito o al concedente in un contratto di *leasing*, i finanziatori hanno maggiori possibilità di assicurare, all'atto della conclusione del contratto, condizioni più flessibili e meno onerose.

Da quanto sopra appare chiaro che il Protocollo si applica solo e soltanto se il cosiddetto «*obligor*», ovvero il soggetto passivo dell'operazione, cioè il vettore aereo, appartiene ad un Paese che ha ratificato l'accordo.

Se sussiste questo presupposto, chi presta il finanziamento (*lessor*) si affretta a iscrivere la transazione su un registro telematico internazionale situato nel Paese aderente alla Convenzione e in quel momento egli diventa il creditore privilegiato di quel bene mobile (aeromobile o motore di aereo).

---

<sup>17</sup> L'Alternativa A prevede che al momento in cui sopraggiunge una situazione di insolvenza, l'amministratore o il debitore devono restituire il materiale aeronautico al creditore entro la fine del periodo di attesa o entro la data nella quale il creditore avrebbe il diritto ad acquistare il possesso del bene aeronautico se il presente articolo (art. XI Protocollo aeronautico) non si applicasse. Per tutto il tempo in cui il creditore non ha avuto la possibilità di ottenere il possesso del bene, l'amministratore o il debitore, a seconda dei casi, devono custodirlo a mantenerne il valore, così come stabilito nel contratto, e il creditore può ricorrere a tutte le misure provvisorie secondo la legge applicabile. L'Alternativa B prevede, invece, che l'amministratore o il debitore sono obbligati, solo su espressa richiesta del creditore ed entro il tempo specificato nella dichiarazione dello Stato contraente, a notificare al creditore se intendono sanare le altre omissioni, escluse quelle dovute all'apertura delle procedure di insolvenza, impegnandosi altresì a adempiere a tutte le obbligazioni future oppure se intendono dare al creditore la possibilità di prendere possesso del bene aeronautico, conformemente alla legge applicabile. Qualora tuttavia tale notifica non venga effettuata, il giudice può, sia pure a propria discrezione, consentire al creditore di prendere possesso del bene.

mobile). Ciò significa che se la compagnia aerea fallisce o è insolvente, il creditore potrà agire immediatamente per il recupero del proprio credito.

Appare quindi evidente che un vettore che impiega aeromobili registrati in un Paese che abbia aderito alla Convenzione – siano essi in *leasing* o di proprietà di una propria controllata – può sfruttare l'adesione del Paese al Protocollo per ottenere condizioni più vantaggiose; ciò a fronte della garanzia prevista per chi eroga il finanziamento di avere maggiori certezze per rivalersi immediatamente qualora ciò sia necessario.

### 2.3 Il *lease back* (*sale and lease back*)

La definizione e la struttura del *lease back*

Il *lease-back*, altresì denominato *sale and lease back* oppure locazione finanziaria di ritorno, è quell'operazione contrattuale strutturata secondo uno **schema socialmente tipico** (in quanto frequentemente applicato nella pratica delle relazioni economico-finanziarie) che si articola in una vendita di beni da parte di un'impresa o di un lavoratore autonomo ad una società di *leasing*, la quale, oltre a versare il corrispettivo, concede i medesimi beni in *leasing* all'originario proprietario a fronte del pagamento periodico di canoni per la relativa utilizzazione, con riferimento allo stesso del diritto di opzione per il loro riacquisto a un prezzo predeterminato.

A differenza del *leasing* finanziario – che si caratterizza per la trilateralità del rapporto negoziale, che coinvolge il fornitore (proprietario originario del bene), la società di *leasing* (che acquista il bene per concederlo in godimento) e l'utilizzatore (il soggetto che riceve in godimento il bene a fronte del pagamento periodico dei canoni) – il contratto di *sale and lease back* presenta un carattere **bilaterale**.

La relazione negoziale si instaura tra due soli soggetti: il proprietario del bene, che ne diviene il futuro utilizzatore (*lessee*) a titolo di *leasing*, e la società di *leasing* (*lessor*), che acquista il bene per poi concederlo in godimento all'originario proprietario, secondo un meccanismo analogo all'antico *constitutum possessorium*<sup>18</sup>.

La sua funzione ha **natura finanziaria** e consiste nel finanziamento dell'impresa grazie a beni propri, la cui perdita di valore o obsolescenza per i decorso del tempo ne rende non essenziale la conservazione in proprietà: l'impresa consegue la liquidità di cui necessita, conserva la disponibilità del bene e ottiene la possibilità di riacquistarne la proprietà.

In passato, l'utilizzo di tale contratto ha suscitato diversi dubbi a causa della possibile funzione di mera garanzia che per la società di *leasing* possa rappre-

<sup>18</sup> Con la locuzione *constitutum possessorium*, elaborata dai giuristi medioevali, si individua il negozio con il quale l'alienante trasferisce la proprietà del bene in capo all'acquirente, ma continua a detenere materialmente il bene *alieno nomine*, in quanto, a titolo meramente esemplificativo, se ne è riservato l'usufrutto o ha convenuto una locazione in suo favore.

sentare l'acquisto in proprietà di un bene a fronte del finanziamento concesso all'impresa proprietaria, in contrasto pertanto con il divieto del patto commissorio (art. 2744 c.c.).

Il problema è stato superato dalla giurisprudenza di legittimità (Cass., 21 luglio 2004, n. 13580, in *Contratti*, 2004, 1023) riconoscendo al contratto in questione una funzione economica e giuridica meritevole di apprezzamento, autonoma e diversa da quella propria dei negozi traslativi della proprietà con mera funzione di garanzia che vengono sanzionati dall'ordinamento con la nullità. Si tratta, in verità, di due contratti collegati (compravendita e *leasing*), nei quali la componente finanziaria, rappresentata dal prezzo di vendita, corrisponde al prezzo di mercato del bene, e i canoni sono calcolati secondo i criteri finanziari propri del *leasing*.

**Validità  
del sale  
and lease  
back**

La **validità del contratto**, costituente un tipo sociale, può essere inficiata solo in presenza di elementi patologici, sintomatici dell'intento fraudolento di realizzare un finanziamento con garanzia, quali la presenza di una situazione debitoria del concessionario verso il concedente, le difficoltà economiche del primo e la sproporzione tra il valore del bene e l'importo versato dal secondo.

Il contratto in esame è diffuso nel campo della navigazione e dei trasporti in quanto consente a imprese provviste di mezzi (navi, aeromobili, autocarri) piuttosto vetusti, ma ancora utilizzabili, di far fronte al sopraggiungere di esigenze finanziarie straordinarie. Esse, infatti, trovano nel proprio patrimonio i mezzi attraverso i quali possono ottenere il finanziamento dell'attività. Con il *sale and lease back* le imprese di trasporto anticipano di qualche anno l'alienazione di beni non lontani dal termine della loro vita operativa, conservandone contestualmente l'utilizzazione.

### 3. Le altre tipologie del contratto di *leasing*

#### 3.1 Il *leasing* operativo

Il *leasing* di aeromobile non costituisce una figura unitaria, ma abbraccia differenti tipologie: oltre al *leasing* finanziario possiamo individuare, infatti, il *leasing* operativo e le due fattispecie del *dry lease* e *wet lease*.

Appare opportuno, quindi, svolgere una breve disamina di queste particolari forme di *leasing*.

Il ***leasing* operativo** è il contratto con il quale il proprietario di un bene si obbliga a concederlo in godimento al concessionario, verso un corrispettivo (canone) suddiviso in rate periodiche, assegnando al concessionario il diritto di acquistarne la proprietà alla scadenza del contratto.

Diversamente dal *leasing* finanziario, in quello operativo il *lessor* non è un operatore finanziario, e il bene non deve essere acquistato da terzi.

Il corrispettivo viene calcolato tenendo in considerazione il valore d'uso del bene e non la sua durata economica.

### 3.2 Il *dry lease*

#### La definizione di *dry lease*

Il *dry lease* è un contratto a durata limitata con il quale un soggetto, proprietario dell'aeromobile (*lessor*), si obbliga verso un corrispettivo a trasferirne il godimento ad un altro soggetto (*lessee*), per un periodo di tempo determinato.

Dalla suesposta definizione si possono notare alcune somiglianze tra il *dry lease* ed il contratto di *leasing*<sup>19</sup>. Tuttavia differisce da quest'ultimo per il fatto che nel *dry lease* manca la previsione contrattuale di poter acquistare il bene al termine del contratto.

Oggetto della prestazione principale del *lessor* è la cessione del godimento dell'aeromobile (***locatio rei***) senza equipaggio al *lessee*; oggetto dell'obbligazione non è, quindi, un *facere*<sup>20</sup>.

Si tratta, in sostanza, di una forma contrattuale tradizionalmente qualificata come locazione atteso che il trasferimento ha per oggetto la detenzione di un aeromobile non equipaggiato<sup>21</sup> e la prestazione del locatore consiste in una serie di obbligazioni volte ad attribuire il godimento del bene nella disponibilità del conduttore.

Per tali ragioni è opinione<sup>22</sup> comune qualificare il contratto di *dry lease* come contratto di locazione<sup>23</sup>, anche se nel regolamento CE 1008/2008 il termine *dry lease* è stato tradotto in italiano «noleggio senza equipaggio». Ne consegue che la qualità di esercente viene assunta in capo al *lessee* che acquista il godimento dell'aeromobile.

Da questo punto di vista è opportuno precisare che le disposizioni previste dal codice della navigazione in tema di locazione di nave si applicano anche alla locazione di aeromobile (art. 939 c. nav.), escluse le specifiche previsioni relative alla forma e alla pubblicità del contratto.

Per espressa disposizione normativa, infatti, il contratto deve essere provato per iscritto e, conseguentemente, l'assenza di tale forma non ne pregiudica la validità, ma rende sicuramente più difficile la prova del contratto nel corso di un giudizio.

Tuttavia, è necessario precisare che ai sensi della Convenzione di Ginevra del 19 giugno 1948 (relativa al riconoscimento internazionale dei

<sup>19</sup> La giurisprudenza (Cass., 13 dicembre 1999, nn. 5569, 5570, 5571, 5572, 5573 e 5574) nel corso di diverse pronunce ha stabilito che ci sono diverse tipologie di leasing: il *leasing* finanziario, il *leasing* operativo, ed il *sale and lease back*. Per un approfondimento sul contratto di *leasing* di aeromobile si veda: MASUTTI, *Il diritto aeronautico*, Torino, 2009, 354; ANTONINI, *Corso di diritto dei trasporti*, Milano, 2008, 143 ss.; G. FERRARINI, *La locazione finanziaria di nave e di aeromobile*, in *Dir. trasp.*, 1989, II, 37 ss.

<sup>20</sup> LEFEBVRE D'OVIDIO, PESCATORE, TULLIO, *Manuale*, 2011, cit., 469 ss., secondo i quali l'oggetto del contratto «non consiste in un *facere*, come negli altri contratti di utilizzazione, ma in un complesso di obbligazioni dirette a consentire il godimento del conduttore, fra le quali assume un rilievo dominante ed essenziale la consegna della *res* (nave o aeromobile) oggetto del contratto».

<sup>21</sup> TULLIO, *Contratto di noleggio*, Milano, 2006, 372.

<sup>22</sup> TULLIO, *Contratto di noleggio*, cit., 372; MASUTTI, *Il diritto aeronautico*, cit., 320; ANTONINI, *Corso di diritto dei trasporti*, cit., 143 ss.

<sup>23</sup> TULLIO, *Contratto di noleggio*, cit., 372, secondo cui il *dry lease* è: «pacificamente qualificabile come una locazione, poiché è trasferita la detenzione di un aeromobile non equipaggiato e il *charterer* assume la qualità di esercente».

diritti su aeromobili), l'iscrizione del contratto di locazione di durata non inferiore a sei mesi nel registro di immatricolazione, costituisce condizione essenziale per il riconoscimento da parte degli altri Stati contraenti dell'indicato diritto di utilizzazione.

In questo senso, la stessa normativa nazionale all'art. 939 *bis* c. nav., dispone che il contratto di locazione di durata non inferiore a sei mesi debba essere reso pubblico mediante trascrizione nel registro aeronautico nazionale tale dichiarazione di pubblicità tiene luogo della stessa dichiarazione di esercizio.

Infine, sempre in tema di forma del contratto, il requisito suindicato della prova scritta non è richiesto per le locazioni inferiori a sei mesi per le quali non è obbligatoria la pubblicità.

In questi casi tuttavia, la semplice dichiarazione di esercizio ammesa anche per i contratti verbali, può indirettamente supplire alla indicata mancanza di pubblicità.

Per quanto riguarda i vantaggi riconducibili al contratto di *dry lease* si evidenzia il fatto che il *lessee* senza ricorrere ad ingenti investimenti acquista la disponibilità di diversi aeromobili aumentando così la propria flotta solo quando ne ha particolari esigenze.

### 3.3 Il *wet lease*

La definizione di *wet lease*

Il *wet lease* è il contratto di utilizzazione dell'aeromobile che si è diffuso tra le compagnie aeree negli ultimi anni e in forza del quale un soggetto, esercente l'aeromobile (*lessor*), si obbliga, nei confronti di un altro vettore, dietro corrispettivo, a compiere uno o più viaggi per il trasferimento di persone o di merci, nel tempo previsto contrattualmente<sup>24</sup>.

Diversamente dal *dry lease*, nel *wet lease* la qualità di esercente resta a carico del *lessor* così come anche l'equipaggio continua a restare alla sue dipendenze.

L'ACMI

Si ritiene che la formula di *wet lease* alla quale si ricorre più frequentemente sia l'ACMI (**Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance**), con la quale il *lessor* si obbliga a compiere uno o più viaggi mettendo a disposizione l'aeromobile dotato dell'equipaggio, ed accollandosi i costi assicurativi relativi al rapporto ed i costi di manutenzione. Tutti gli altri costi operativi, invece, (carburante, *taxing*, *cargo & round handling*, assicurazione del carico) non sono compresi nel nolo e sono assunti dalla compagnia aerea *lessee*.

Caratteri tipici del *wet lease*

Dalla suesposta definizione del contratto di *wet lease* si evince che l'obbligazione principale assunta dal *lessor* è quella di compiere un servizio (effettuare uno o più viaggi per trasportare persone, ossia i passeggeri del *lessee*)

<sup>24</sup> BALLARINO e BUSTI, *Diritto aeronautico e spaziale*, Milano, 1988, 542; TULLIO, *Contratto di noleggio*, cit., 372.

con l'aeromobile (*locatio operis*). I biglietti aerei vengono emessi dal *lessee* che quindi stipula i singoli contratti di trasporto con i passeggeri nei confronti dei quali assume la qualifica di vettore contrattuale. Il trasporto, invece, viene eseguito dal *lessor* che nei confronti dei passeggeri assume la qualifica di vettore operativo. Secondo le norme della Convenzione di Montreal del 1999 relative al vettore di fatto, anche nell'ambito di un contratto di *wet lease*, il passeggero ha nei confronti di quest'ultimo (*actual o performing carrier*), e quindi nei confronti del *lessor*, gli stessi poteri e diritti che vanta nei confronti del vettore contrattuale (*lessee*) (artt. 40 e 41 Convenzione di Montreal del 1999 e art. 941 c. nav. che rinvia alle norme comunitarie e internazionali per quel che concerne la responsabilità del vettore).

Proprio per la natura dell'obbligazione principale del *lessor*, il contratto in questione è stato ricompreso nell'ambito del contratto di trasporto di persone<sup>25</sup>.

Volendo individuare le ragioni che hanno spinto le compagnie aeree a ricorrere sempre più frequentemente negli ultimi anni alla forma contrattuale in esame, queste sono di natura prevalentemente economica. In primo luogo, il *lessee* riesce ad aumentare la propria capacità di servizio senza dover aumentare la flotta e allo stesso tempo riuscendo a contenere i costi (soprattutto per quanto riguarda l'equipaggio). Il *lessee*, inoltre, può mantenere la propria capacità riducendo la flotta e beneficiando della conseguente diminuzione di costi. Per quanto riguarda, invece, i vantaggi che il *lessor* potrebbe trarre da un contratto di *wet lease* si ritiene che quest'ultimo possa avere la certezza dell'utilizzazione remunerativa dei propri aeromobili, senza dover compiere un'attività pubblicitaria diretta alla vendita dei biglietti. In altre parole, i vantaggi per le compagnie aeree coinvolte in un *wet lease* possono sintetizzarsi nella possibilità per il *lessee* di far eseguire da un altro vettore (il *lessor*) la prestazione di trasporto della propria clientela mentre quest'ultimo, impegnando l'aeromobile con un unico cliente (il *lessee*), opera in un mercato nel quale non è presente con una rete commerciale.

Il *lessee*, infatti, a differenza del *lessor*, dispone di una rete commerciale nel mercato cui il contratto di *wet lease* si riferisce. Egli, quindi, stipula altrettanti contratti di trasporto con i passeggeri suoi clienti.

La politica commerciale delle compagnie aeree non prevedeva che ai passeggeri fosse comunicato che il volo sarebbe stato operato da un

---

<sup>25</sup> MASUTTI, *Il diritto aeronautico*, cit., 321; ANTONINI, *Corso di diritto dei trasporti*, cit., 173, secondo il quale: «l'evenienza che l'obbligazione principale del *lessor* nei confronti del *lessee* sia quella di trasportare persone, ossia i passeggeri clienti di quest'ultimo, consente di qualificare il contratto in questione come trasporto di persone». Diversamente, TULLIO, *Contratto di noleggio*, cit., 366 ss., secondo il quale nel trasporto di persone non possono mai configurarsi contratti di trasporto stipulati da un terzo non trasportato ciò in quanto «il vettore contraente non può stipulare un contratto di subtrasporto con un altro vettore per il semplice motivo che non può assumere la qualità di (sub)passeggero» per cui «il vettore effettivo non assume gli obblighi di trasferimento e di vigilanza verso il vettore contraente, perché costui non è oggetto di trasferimento».

vettore (*lessor*) diverso da quello contrattuale (*lessee*), il quale, oltretutto, frequentemente offriva standard qualitativi inferiori.

Il nuovo art. 943 c. nav. introduce a carico del vettore contrattuale l'obbligo di informare il passeggero, stabilendo che, in mancanza, quest'ultimo ha diritto di risolvere il contratto, ottenendo il rimborso del biglietto, oltre al risarcimento dei danni.

### 3.4 I contratti di *dry lease* e *wet lease*: aspetti comuni e disciplina comunitaria

Elementi  
comuni al  
*dry* e *wet*  
*lease*

I contratti di *dry lease* e *wet lease* presentano una struttura molto simile: contengono, infatti, generalmente le indicazioni relative alle condizioni dell'aeromobile al momento della consegna, alla modalità ed ai tempi di consegna, alla durata e ai termini della locazione (*dry lease*) e del noleggio (*wet lease*), alle condizioni di utilizzo e disponibilità dell'aeromobile, agli importi dovuti per il canone di noleggio (o locazione) e alle modalità di pagamento, ad eventuali accordi sulla manutenzione dell'aeromobile e a tutte quelle informazioni concernenti l'assicurazione e l'indennità.

Il regola-  
mento CE  
1008/2008

Il ricorso sempre più frequente delle compagnie aeree ai contratti di utilizzazione di *dry lease* e *wet lease* nel corso degli ultimi anni, ha indotto il legislatore comunitario a introdurre delle nuove disposizioni comuni volte a disciplinare il fenomeno. Si è giunti così al **regolamento CE 1008/2008** che riconosce espressamente all'art. 13 la possibilità per i vettori di stipulare le predette forme contrattuali<sup>26</sup>.

Innanzitutto, il regolamento definisce il *dry lease*<sup>27</sup> e il *wet lease*<sup>28</sup> rispettivamente come contratti tra imprese in virtù dei quali l'impiego dell'aeromobile avviene in accordo alle specifiche del COA del locatario nel primo caso e del locatore nel secondo (art. 2, parr. 24 e 25).

In particolare l'art. 13, 2° co., del citato regolamento prevede che entrambi i contratti in oggetto siano soggetti «ad approvazione preventiva» conformemente al diritto comunitario o nazionale applicabile in materia di sicurezza. Al successivo 3° comma è stata riconosciuta espressamente la possibilità per un vettore di stipulare contratti di *wet lease* con un'altra impresa per aeromobili immatricolati in un Paese terzo. Anche in questo caso è richiesta l'approvazione preventiva per l'esercizio dell'aeromobile

<sup>26</sup> Ai sensi dell'art. 13, 1° co., reg. CE 1008/2008 «[...] un vettore aereo comunitario può avere a propria disposizione uno o più aeromobili utilizzati in base ad un contratto di *dry lease* o di *wet lease*. I vettori aerei comunitari possono liberamente impiegare aeromobili immatricolati nella Comunità in base a contratti di *wet lease*, salvo quando ciò comporti rischi per la sicurezza. La Commissione deve garantire che l'attuazione di tale disposizione sia ragionevole, proporzionata e fondata su considerazioni legate alla sicurezza».

<sup>27</sup> L'art. 2, n. 24, del reg. CE 1008/2008 definisce il *dry lease* come «un contratto tra imprese in virtù del quale l'impiego dell'aeromobile avviene in accordo alle specifiche del COA del locatario».

<sup>28</sup> Secondo l'art. 2, n. 25, del reg. CE 1008/2008 il *wet lease* è «un contratto tra vettori aerei in virtù del quale l'impiego dell'aeromobile avviene in accordo alle specifiche del COA del locatore».

dall'autorità competente per il rilascio delle licenze. In questa seconda ipotesi l'approvazione è subordinata ad alcune condizioni e presupposti<sup>29</sup>.

In ogni caso, l'Autorità competente può rifiutare di concedere l'autorizzazione in mancanza di reciprocità in materia di contratti di *wet lease* tra lo Stato membro interessato o la Comunità e lo Stato terzo in cui l'aereo oggetto del contratto è immatricolato.

Il legislatore comunitario, pur riconoscendo alle compagnie aeree la possibilità di stipulare le suddette forme contrattuali atipiche, ha anche considerato l'esigenza di garantire parametri di sicurezza e ragioni di ordine sociale tanto da porre dei limiti. Così, l'autorizzazione alla stipulazione di un contratto come quello di *wet lease*, riferito ad aeromobili immatricolati in uno Stato terzo, è subordinata al fatto che l'impiego di tali aeromobili sia limitato nel tempo e il vettore aereo deve essere in grado di dimostrare che sono state rispettate tutte le norme di sicurezza previste dal proprio Stato ed equivalenti a quelle prescritte dal diritto comunitario o nazionale. Il vettore deve, altresì, dimostrare che tale contratto è necessario per far fronte ad esigenze eccezionali oppure ad esigenze stagionali che non sarebbero state soddisfatte con l'impiego di un aeromobile immatricolato in uno Stato membro oppure ancora per superare difficoltà operative che, anche in questo caso, non potrebbero essere ragionevolmente soddisfatte mediante l'impiego di un aeromobile comunitario (art. 13, par. 3).

### 3.5 Gli *aircraft interchange agreements*

La conclusione degli *aircraft interchange agreements*

Una fattispecie negoziale che presenta alcuni elementi assimilabili a quelli propri della locazione e del *leasing* è offerta, infine, dagli *aircraft interchange agreements*.

La pratica degli *aircraft interchange agreements* si è diffusa negli Stati Uniti e consente ad una compagnia di navigazione aerea di utilizzare un proprio aeromobile su una linea servita da un'altra compagnia.

<sup>29</sup> Ai sensi dell'art. 13, 3° co., reg. CE 1008/2008 «[...]L'autorità competente può concedere l'approvazione se: a) il vettore comunitario dimostra in modo convincente all'autorità competente che sono rispettate tutte le norme di sicurezza equivalenti a quelle prescritte nel diritto comunitario o nazionale; e b) una delle seguenti condizioni è soddisfatta:

i) il vettore aereo comunitario giustifica tale contratto di utilizzazione con esigenze eccezionali, nel qual caso può essere concessa un'approvazione per un periodo massimo di sette mesi che può essere prorogata una volta per un ulteriore periodo fino ad un massimo di sette mesi;

ii) il vettore aereo comunitario dimostra che il contratto di utilizzazione è necessario per soddisfare esigenze di capacità stagionali, che non possono essere ragionevolmente soddisfatte attraverso un contratto di utilizzazione di un aeromobile immatricolato nella Comunità, nel qual caso l'approvazione può essere prorogata;

iii) il vettore aereo comunitario dimostra che il contratto di utilizzazione è necessario per superare difficoltà operative e non è possibile o ragionevole un contratto di utilizzazione di un aeromobile immatricolato nella Comunità, nel qual caso l'approvazione è limitata alla durata strettamente necessaria per il superamento delle difficoltà».

Tale contratto viene concluso quando una compagnia aerea non può eseguire il volo dal luogo di partenza a quello di destinazione, poiché essa (in ragione di eventuali accordi internazionali di traffico aereo) non lo opera. Il volo, così, viene eseguito da due compagnie con un solo aeromobile. Con la stipulazione di tale contratto le compagnie coprono il viaggio per intero, ognuna servendo la tratta di propria competenza<sup>30</sup>.

L'aeromobile, infatti, viene consegnato da una compagnia ad un'altra, nel punto intermedio in cui le linee di volo delle due contraenti si intersecano e dove la seconda compagnia sostituisce il precedente equipaggio con il proprio, eseguendo il volo secondo i propri piani.

L'evenienza che la seconda compagnia operi secondo i propri criteri standard, fornendo ai passeggeri il trattamento in uso nei propri aeromobili, può creare problemi in merito alla tutela del passeggero, il quale, si trova ad essere trasportato da una compagnia aerea diversa da quella prefigurata senza che questi abbia assunto alcuna decisione al riguardo.

Il contratto in questione è riconducibile a una locazione, con la quale l'esercente, che esegue la prima parte del viaggio lungo la linea da lui servita, trasferisce il godimento temporaneo dell'aeromobile ad un altro esercente, che lo utilizza per il completamento del viaggio. Anche in questo accordo viene pattuito un corrispettivo, costituito da un canone (*rental*), determinato in base ai periodi di volo ed al tipo di aeromobile utilizzato. La spese, come quella per il carburante, vengono ripartite tra le due compagnie applicando apposite misurazioni.

La compagnia conduttrice, entrando nella disponibilità dell'aeromobile, provvede a munirlo di un equipaggio posto alle proprie dipendenze. L'impresa, inoltre, acquisisce la qualità di esercente e, di conseguenza, assume nei confronti dei terzi le responsabilità riconnesse a tale qualifica.

La compagnia locatrice diviene, quindi, responsabile nei confronti dei passeggeri, in virtù del contratto di trasporto stipulato con gli stessi per l'intero viaggio mentre la compagnia conduttrice, che in concreto effettua la seconda porzione del volo, assume nei riguardi dei medesimi la qualifica e i conseguenti obblighi del vettore di fatto, ai sensi della Convenzione di Montreal del 1999.

---

<sup>30</sup> LEFEBVRE D'OVIDIO, PESCATORE, TULLIO, *Manuale*, 2011, cit., 295; KEAN, *Interchange of aircraft*, in ID. (a cura di), *Essays in air law*, The Hague, 1982, 111.

