

Anno d'oro, ma meno matricole ora c'è paura per l'effetto diesel

MARCO FROJO, MILANO

Anche il 2018 si è chiuso positivamente per l'autonoleggio, che ha così inanellato l'ottavo progresso consecutivo del suo giro d'affari (i dati consolidati non sono ancora disponibili), ma a raffreddare gli entusiasmi c'è un rallentamento della crescita di immatricolazioni. A frenare i progressi è stato soprattutto l'andamento del secondo semestre, su cui hanno pesato non solo fattori strettamente legati al business ma anche di carattere normativo. Nel settembre scorso è infatti entrata in vigore la nuova regolamentazione di omologazione (la normativa Wt-pl), che ha contribuito a determinare un balzo delle vendite fino alla fine di agosto e una successiva riduzione a partire dal mese successivo, anche a causa di un mercato preoccupato dall'andamento dell'economia.

La "demonizzazione" del diesel, come la definisce Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa, l'associazione che rappresenta il settore dei servizi di mobilità, rischia di produrre incertezze nella domanda di auto aziendali (le auto a gasolio sono di gran lunga le più richieste) oltre a non ottenere i risultati sperati sul fronte della tutela dell'ambiente. «I più recenti motori diesel hanno emissioni inferiori a quelli alimentati a benzina e limitarne la diffusione non è la giusta strategia se l'obiettivo è quello di ridurre l'inquinamento – spiega Archiapatti – Anche la più recente

introduzione dell'ecotassa non va nella direzione giusta perché in Italia il problema vero è il circolante e non il nuovo e mettere dei paletti sulle nuove immatricolazioni rallenta il processo di sostituzione delle auto più vecchie e quindi più inquinanti».

A sostegno della propria tesi, il numero uno di Aniasa ricorda che negli ultimi mesi le emissioni sono cresciute, nonostante la quota del diesel sia scesa. «Ormai si è adottato un approccio dogmatico al problema delle emissioni, dimenticando fra le altre cose che le polveri sottili sono prodotte in grandi quantità anche da freni, pneumatici e asfalto. Senza tener conto del fatto che non è ancora stato affrontato seriamente il problema del futuro smaltimento delle batterie delle auto elettriche, che da molti vengono indicate come la soluzione di tutti i mali».

Nei dodici mesi del 2018 il noleggio a lungo termine ha immatricolato 265.000 veicoli con un incremento di poco superiore all'1% rispetto al 2017 e una quota di mercato che è arrivata al 14%. La flotta gestita ha così raggiunto le 890.000 unità, di cui 180.000 veicoli commerciali. I dati sulle immatricolazioni del noleggio a lungo termine confermano come il diesel di ultima generazione sia ancora la soluzione ottimale per le aziende (+12%, per un'incidenza sull'immatricolato che è salita al 75%). Progressi ancora più decisi si sono registrati per i veicoli a basse emissioni: le immatricolazioni di vetture ad alimentazione ibrida sono balzate del 155%, i motori a metano hanno fatto registrare un +112% e le auto elettriche sono state protagoniste di un vero e pro-

prio boom (+320%), con oltre 2.500 veicoli, pari al 50% dell'intero mercato nazionale.

L'altro grande ostacolo allo sviluppo della smart mobility che Aniasa sta cercando di rimuovere da diversi anni è quello di un Codice della strada fermo al 1992. «L'attuale Codice costituisce, ormai, un ostacolo all'innovazione e all'affermarsi di nuovi e più sostenibili modelli di fruizione dei veicoli – spiega Archiapatti – Elaborato oltre 25 anni fa, evidenzia da tempo profili anacronistici e di sostanziale inadeguatezza: nel 1992 circolavano sulle nostre strade 31.000 veicoli a noleggio a lungo o breve termine, oggi abbiamo superato quota 1 milione ed è possibile prendere un'auto in affitto da pochi minuti a 5 anni».

Fra le richieste di Aniasa al governo c'è l'introduzione nel Codice di una definizione di *vehicle sharing* e l'armonizzazione delle regole per la gestione e la fruizione (accesso alle Ztl e alle corsie preferenziali, uniformità della segnaletica stradale, previsioni di stalli dedicati in prossimità dei luoghi di interesse) dei servizi nei diversi Comuni.

Anche il 2018 si è chiuso positivamente per l'autonoleggio, che ha così inanellato l'ottavo progresso consecutivo. Tuttavia c'è un rallentamento delle new entry: gli operatori adesso devono fare i conti con gli effetti delle nuove normative

I numeri



265.000

LE AUTO

Nei dodici mesi del 2018 il noleggio a lungo termine ha immatricolato 265.000 veicoli con un incremento di poco superiore all'1% rispetto al 2017



Peso: 59%



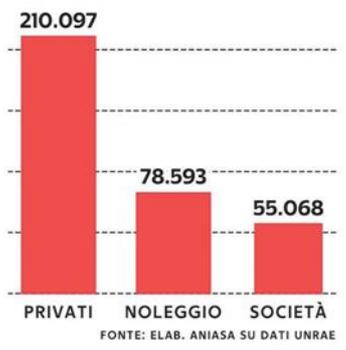
CIRIO FUSCO/ANSA

I numeri



**LE IMMATRICOLAZIONI
DI AUTO IN ITALIA**

DATI GEN-FEB 2019



La questione del diesel rischia di produrre incertezze nel mercato



Peso:59%

Le city car trascinano l'usato

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

Un po' perché i budget sono sempre più ristretti e un po' anche per la riconosciuta qualità della flotta a disposizione. Sta di fatto che l'usato va sempre più prendendo piede nel mercato del noleggio a lungo termine. Secondo le statistiche dell'associazione di settore Aniasa, nei primi nove mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture di questo tipo, con prevalenza di Panda (6.941 in tutto), 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai. Oltre al consolidato canale dei concessionari (che costituiscono i tre-quarti del totale), cresce la quota dei privati che si affidano a questa soluzione (sono arrivati al 7% del totale, mentre la restante parte viene venduta ad aziende o all'estero), che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, che ha rispettato le scadenze dei tagliandi e presente un prezzo ragionevole. Senza dimenticare che, nella maggior parte dei casi, oltre alla normale garanzia per dodici mesi, questi veicoli possono contare su un'estensione fino a 36 mesi assicurata dall'azienda di noleggio.

Secondo quanto rilevato da Aniasa, vi sono due tendenze emergenti dal lato dell'offerta: da una parte informazioni sempre più capillari (anche attraverso canali multimediali e soluzioni interattive) sulla singola vettura in vendita e sulla sua precedente vita azienda-

le, disponibili anche su smartphone o con apposite app; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta. Insomma, vecchie e nuove tecniche di comunicazione che spesso si intersecano per arrivare alle diverse tipologie di clientela.

Un altro "plus" dell'offerta, spiegano da Aniasa, è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su quattro sono city car (14% del totale), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta.

L'esperienza delle aziende conferma questi trend. «A Milano il gruppo ha creato CarNext, il primo store italiano e anche il più grande in Europa – racconta Alberto Viano, ad Leaseplan – Questo ci consente di arrivare direttamente al consumatore con una offerta di veicoli di alta qualità anche sulle vetture non più nuove: si allunga il ciclo di vita delle vetture, dando la possibilità di accedere a mezzi con caratteristiche pari a quelle nuove ad un pubblico più ampio. Inoltre, sono vetture che noi conosciamo per le quali abbiamo seguito tutta la storia e la manutenzione».

Stefano Contini, retail indirect & remarketing sales senior manager, conferma il buon andamento di questo comparto. «Abbiamo registrato un forte interesse da parte della clientela privata per il nostro prodotto Ald2Life, con le principali attrattive costituite dal canone vantaggioso e dalla tranquillità della formula senza pensieri tipica del noleggio a lungo termine».

Quindi bollo, assicurazione, copertura furto, manutenzione, assistenza stradale 24/7, servizio clienti dedicato e la piattaforma web My ALD per la gestione di tutto il contratto, dalla modulistica ai tagliandi assicurativi, dalle denunce alla gestione della manutenzione.

«Lo scorso anno abbiamo reimpresso sul mercato 34mila nostri veicoli ex-noleggio: mezzi con un'anzianità inferiore ai 48 mesi e con percorrenze medie di circa 100mila km, che risultano di grande interesse sia per le aziende che per il canale dei privati – racconta Grégoire Chové, dg Arval Italia – Il web oggi è fondamentale: il 75-80% dei clienti passa da internet per scegliere il veicolo e chiunque svolga attività di remarketing deve tenerne conto. La sfida che ci attende per i prossimi anni è di presidiare al meglio sia il canale tradizionale, sia il canale dell'e-commerce. Proprio per questo abbiamo sottoscritto una partnership con Brumbrum, il primo rivenditore di auto online in Italia, che offre sul proprio sito sia le auto usate delle flotte Arval, sia il prodotto di noleggio a lungo termine».

Il settore va sempre più prendendo piede nel mercato del noleggio a lungo termine grazie a informazioni sempre più capillari



I numeri	
LA TOP TEN DELL'USATO DELLE VETTURE EX NOLEGGIO	
DATI GEN-SET 2018	
FIAT PANDA	6.941
FIAT 500L	4.848
FIAT GRANDE PUNTO	3.504
VW GOLF	3.376
NISSA QASQAI	3.027
FIAT 500	2.654
ALFA ROMEO GIULIETTA	2.267
AUDI A4	2.166
BMW SERIE 3	2.152
AUDI A3	2.127

FONTE: ANIASA

1 Sono le city car le regine incontrastate del mercato del noleggio a lungo termine grazie anche alle tariffe



Peso: 38%

Commerciali non basta un mese più

Il comparto dei veicoli commerciali ha da poco mandato in archivio un anno complicato, segnato da un calo non indifferente delle immatricolazioni. E, nonostante il ritorno del segno positivo a febbraio dopo oltre un anno, nemmeno l'anno in corso sembra in grado di invertire la rotta visto che le stime per il 2019 prevedono una flessione ancora più marcata.

Le difficoltà del settore non sono una novità recente, visto che negli ultimi otto anni solo nel biennio 2016-2017 le immatricolazioni annuali hanno avvicinato o sfondato quota 200mila unità. E basta incrociare i dati e le stime del ministero dei Trasporti (Mit), dell'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici (Aniasa) e dell'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri (Unrae) per rendersi conto dell'affanno del segmento commerciale. Nel 2018 sono stati infatti immatricolati circa 182mila veicoli,

con un calo del 6,5% rispetto alle 194mila unità del 2017. In questo quadro generale l'unico comparto che ha tenuto botta è il noleggio che, rileva Aniasa, ha registrato un calo inferiore al punto percentuale. E che con oltre 52mila unità vale quasi il 30% del mercato totale. Flessioni decisamente più marcate invece per gli altri due segmenti principali, ossia le società (48% di quota mercato) e i privati (22%), entrambi in calo di quasi nove punti percentuali.

Tendenze contrastanti hanno animato pure il fronte delle alimentazioni. Da un lato, la flessione a doppia cifra della componente ibrida (che vale comunque appena lo 0,2% delle immatricolazioni) e il calo dell'8% registrato dal diesel, che resta però il re del settore (92% di quota mercato). Dall'altro, la forte crescita degli autocarri a benzina (+47%) e l'aumento superiore al 20% tanto per i veicoli a metano quanto per quelli elettrici. Contrasto anche in tema di carrozzeria, con gli incrementi di cassoni e auto-

caravan che hanno fatto da contraltare alla contrazione dei furgoni. La sofferenza del mercato, che ha risentito di vari fattori (dalla rimodulazione del super ammortamento all'incertezza macroeconomica), sembra tra l'altro destinata a peggiorare nel corso di quest'anno.

Secondo le stime elaborate dall'Unrae, il mercato dei veicoli commerciali dovrebbe infatti chiudere il 2019 a quota 168mila immatricolazioni, registrando un calo di 14mila unità e aggravando quindi ulteriormente la flessione in atto. — a.fr.

Focus

IL REBUS ECOLOGICO

Tendenze contrastanti hanno animato il fronte delle alimentazioni. Da un lato, la flessione a doppia cifra della componente ibrida (che vale comunque appena lo 0,2% delle immatricolazioni) e il calo dell'8% registrato dal diesel, che resta però il re del settore (92% di quota mercato). Dall'altro, la forte crescita degli autocarri a benzina (+47%)



Peso: 17%

Vince la formula low cost gli aeroporti sbancano

ANDREA FROLLÀ, MILANO

Oltre 665 milioni di euro di ricavi generati da più di 2 milioni e 870mila noleggi, per un totale di 18 milioni di giorni di guida. L'effetto traino del segmento low cost, e più in generale dei piani strategici degli operatori. E l'accelerazione degli investimenti sulla fruibilità dei servizi da parte di alcuni aeroporti, da Roma a Napoli passando per Bologna.

Sono questi alcuni dei trend che stanno facendo del noleggio a breve termine negli scali aeroportuali un asset sempre più strategico della mobilità turistica e aziendale del nostro Paese. A certificarlo è l'ultimo monitoraggio del comparto realizzato dall'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici (Aniasa), da cui emerge una certa vivacità dettata tanto dalla crescita della domanda quanto dall'ampliamento dell'offerta. Nei primi nove mesi dello scorso anno, rileva Aniasa, il mercato del noleggio a breve termine presso gli aeroporti ha fatto registrare il segno più su diversi fronti. Rispetto allo stesso periodo del 2017, sono infatti aumentati i ricavi del comparto (da 659 a 666 milioni di euro), il numero di noleggi (da 2,71 a 2,87 milioni), i giorni di noleggio (18,4 milioni, oltre 900mila in più). E in media ogni giorno quasi 11mila passeggeri si sono rivolti ai desk sparsi negli aeropor-

ti, avanzando circa 440 richieste all'ora.

Il settore si sta inoltre dimostrando particolarmente in grado di intercettare le esigenze di mobilità dei viaggiatori. Lo dimostra il fatto che in tutti i principali hub aeroportuali del Paese, ad eccezione di Milano Linate, il numero di noleggi sia cresciuto più rapidamente del numero di passeggeri. Oltre ad aver intercettato i nuovi flussi, gli operatori sono dunque riusciti a conquistare nuovi clienti anche nei flussi consolidati. Preoccupa invece la contrazione dei prezzi medi per giorno (da 37,7 a 36,2 euro) e per noleggio (da 243 a 231). «C'è una spinta verso il basso delle tariffe giornaliere che si traduce in minore efficienza e in una ulteriore compressione dei margini», mette in guardia Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa. Un trend, rileva l'associazione, dettato anche dalla concorrenza delle compagnie low cost. E che andrà tenuto sotto osservazione, se non altro perché il segmento aeroportuale pesa per il 70% sul giro d'affari totale del noleggio.

Nella top ten degli aeroporti che muovono il mercato dei noleggi a breve termine dominano Milano Malpensa (spinta soprattutto dal boom del traffico internazionale), Roma Fiumicino e Catania. Solo in questi tre scali è stata infatti sfondata la soglia dei 200mila noleggi, con una forbice che oscilla dai 292mila di Malpensa ai 236mila di Catania. E con Fiumicino (273mila noleggi) che è uno degli aeroporti che si è distinto maggiormente per gli investimenti sulla fruibilità

dello scalo, insieme a Napoli e Bologna. Da notare la performance del trio composto da Olbia (+40%), Palermo (+22%) e Venezia (+15%), superiore a quella del trio di testa in termini di aumento percentuale. Insomma, risultati positivi praticamente ovunque. Che naturalmente hanno beneficiato dei piani di rafforzamento delle flotte e dei servizi in aeroporto perseguiti dagli operatori di noleggio nel corso degli ultimi tempi.

In quest'ultimo contesto rientra il progetto "Piazze d'Italia", lanciato da Hertz due anni fa nello scalo di Fiumicino e replicato a Malpensa. Un'iniziativa di ridisegno dei punti vendita, ispirato al concetto di piazza come luogo di incontro, sosta, scoperta, partenza e arrivo, con cui la compagnia punta a rafforzare l'attrattiva del proprio brand. «Crediamo molto in questo progetto e siamo convinti che ci permetta di identificare i nostri punti noleggio con i valori del nostro marchio», spiega Massimiliano Archiapatti, amministratore delegato di Hertz Italia. Sugli aeroporti stanno puntando naturalmente anche Avis, Europcar, Locauto e altri operatori, inclusi quelli meno inseriti nei grandi network internazionali. È il caso di B-Rent, che ha da poco piazzato i propri desk nell'aeroporto di Firenze. E che punta a fare altrettanto entro l'estate a Catania e Cagliari con l'obiettivo di intercettare in tempo i grandi flussi turistici delle Isole.

Oltre 665 milioni di euro di ricavi grazie anche all'accelerazione degli investimenti: gli scali diventano un asset sempre più strategico



Peso: 47%

I numeri		
IL MERCATO DEL NOLEGGIO A BREVE TERMINE		
VAR. % I SEM. 2018-I SEM. 2017		
FATTURATO	■	+1%
NUMERO DI NOLEGGI	■	+6%
GIORNI DI NOLEGGIO	■	+5,2%
DURATA NOLEGGIO (GIORNI)	■	-1%
PREZZO PER GIORNO	■	-4%
PREZZO PER NOLEGGIO	■	4,7%

FONTE: ANIASA

Il settore del noleggio auto all'interno degli scali conosce un vero boom



Peso:47%

Mobilità elettrica e sicurezza a Roma il Fleet Motor Day

Oggi tutte le car policy delle aziende sono focalizzate su tre aspetti: ambiente, sicurezza e costi. Si va verso le alimentazioni alternative, partendo dall'ibrido e avendo come obiettivo finale l'elettrico». Riassume così i trend che stanno interessando il mondo delle flotte Gianfranco Martorelli, di recente confermato alla presidenza di Top Thousand, l'Osservatorio sulla mobilità aziendale composto da fleet e mobility manager di grandi aziende nazionali e multinazionali attive in Italia. Per il presidente lo scenario che va delineandosi vedrà parchi auto più green, funzionali e sicuri.

«La diminuzione dell'impatto ambientale deriverà dall'ottimizzazione di motorizzazioni tradizionali quali il diesel, per le alte percorrenze e le cilindrata più basse, e dell'ibrido elettrico/benzina per le basse percorrenze e le vetture destinate a un utilizzo urbano o di alta cilindrata, di solito assegnate al top management». Sicuramente, secondo Martorelli, aumenteranno in flotta le «vetture ad alimentazione full electric». Anche se l'ecotassa (che prevede una maggiorazione di prezzo fino a 2.500 euro per chi continua a scegliere auto con alte emissioni di CO2, ndr) decisa dall'Esecutivo ha portato «un'aria di incertezza nel mercato e gli stessi utilizzatori con contratti in scadenza spesso chiedono una proroga, per capire meglio gli sviluppi».

Altrettanto centrale in futuro per Martorelli sa-

rà il tema della sicurezza. Su questo fronte, la telematica (ossia l'uso della black box a bordo che consente di determinare in tempo reale numerosi parametri: dalla posizione del veicolo alla misurazione dei consumi, fino alla tracciatura di eventuali crash) «può dare una mano anche sui costi attraverso la sharing mobility che rappresenta una preziosa opportunità per ottimizzare la gestione del parco auto aziendale».

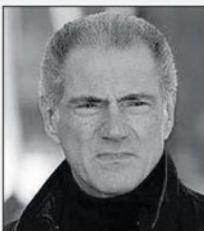
L'Osservatorio patrocinerà, insieme ad Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici di Confindustria), il Fleet Motor Day, evento annuale promosso da Sumo Publishing dedicato al mondo della mobilità aziendale, in programma venerdì 12 aprile presso l'autodromo di Vallelunga (Roma). La manifestazione, giunta alla sua quinta edizione, sarà incentrata su mobilità elettrica e sicurezza e, tra le novità, vedrà nuovi test Adas (Advanced Driver Assistance Systems) e la possibilità di effettuare prove su strada delle vetture elettriche. - s.d.p.

I numeri

2.500

EURO

L'ecotassa prevede una maggiorazione fino a 2.500 euro per chi continua a scegliere auto con alte emissioni



Gianfranco Martorelli
presidente
Top Thousand



Peso: 17%

Rate su misura, il noleggio per tutti

SIBILLA DI PALMA, MILANO

L'avanzata della sharing economy, che favorisce una cultura orientata al passaggio dalla proprietà all'utilizzo dei beni; la comodità legata al non doversi occupare delle incombenze legate alla manutenzione dell'auto; la possibilità di risparmio grazie a pacchetti che, a fronte di un canone mensile fisso, includono tutti i principali servizi di gestione della vettura.

Sono alcuni dei fattori che stanno spingendo l'utilizzo del noleggio a lungo termine anche tra i privati. «I privati stanno cominciando a rinunciare all'acquisto dell'auto avvicinandosi gradualmente alle nuove forme di condivisione» sottolinea Pietro Teofilatto, direttore della sezione noleggio a lungo termine Aniasa. Oggi «sono già circa 40mila gli automobilisti che stanno preferendo alla proprietà la formula del noleggio tutto incluso, con un costo fisso e predeterminato». Il profilo del cliente-tipo è un uomo, «mediamente più giovane, più informato e benestante rispetto ai privati che scelgono la proprietà, oltre che dotato di un'attitudine green, "pronto anche all'alimentazione elettrica". Un appeal del settore che si deve anche ai costi

inferiori, stima Teofilatto, in media del 15-20% rispetto alla proprietà a parità di modello e percorrenza.

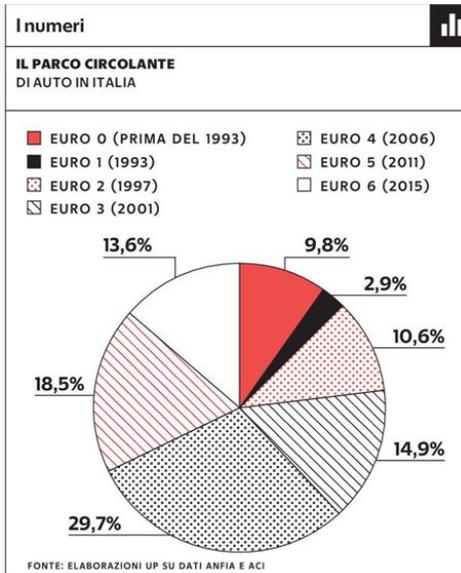
Tra le aziende che hanno lanciato offerte dedicate in questo segmento c'è Leasys. Ad esempio, con la formula Be Free che non prevede anticipi da versare e presenta un canone mensile fisso comprensivo dei principali servizi assicurativi di assistenza e infomobilità. Il prodotto è disponibile anche nella versione arricchita Be Free Plus che include maggiori tutele, un pacchetto all inclusive e un servizio di manutenzione ordinaria e straordinaria, oltre alle coperture furto e incendio e riparazione danni. Mentre la formula Noleggio Chiaro consente di acquistare l'auto a fine noleggio alle condizioni definite alla stipulazione del contratto.

L'obiettivo è «massimizzare l'accessibilità al prodotto di noleggio» spiega Alberto Grippo, ceo della società, e rispondere «alla crescente richiesta di *peace of mind* dell'utenza privata, sempre più informata e consapevole delle proprie scelte». Si rivolge a questa fascia di mercato con prodotti dedicati anche Arval Italia. «I clienti stanno avvicinandosi sempre di più a questa soluzione perché consente di avere l'auto più adatta alle proprie esigenze, con un canone fisso mensile che include tutti i principali servizi di gestione, ma anche di ricorrere a una mobilità più sostenibile» spie-

ga Dario Casiraghi, direttore generale Sme Solutions di Arval Italia. La società offre una formula che, a fronte di un canone fisso mensile, include servizi che vanno dall'Rca alla copertura furto & incendio, dalla manutenzione ordinaria e straordinaria fino all'assistenza e al soccorso stradale 24 ore su 24. Inoltre, è possibile «scegliere se versare un anticipo, abbattendo così il canone, o decidere per l'opzione ad anticipo zero».

Giovanni Giulitti, general manager di Ald Automotive Italia, evidenzia come «il numero di clienti privati che sceglie formule di mobilità legate ai servizi sta vivendo una crescita sempre maggiore negli ultimi anni». Tanto che circa il 40% dei nuovi contratti sottoscritti dalla società «provengono da clienti individuali o da piccole imprese». Tra le formule nate per soddisfare le esigenze dei privati spicca Ricaricar «una soluzione di mobilità totalmente pay per drive». Ald 2Life è invece un prodotto di noleggio a lungo termine di auto usate. «L'obiettivo è garantire agli utenti prezzi ancor più accessibili, mettendo a disposizione veicoli usati ma in perfette condizioni». Con un pacchetto tutto compreso: dalla tassa di proprietà all'assicurazione, fino al soccorso stradale 24 ore su 24 e al servizio clienti dedicato.

I privati stanno cominciando a rinunciare all'acquisto dell'auto avvicinandosi gradualmente alle nuove forme di condivisione. Le società offrono soluzioni differenziate e senza anticipi



Il presente documento è ad uso esclusivo del committente.

Sono sempre più numerose e varie le offerte da parte delle compagnie





Alberto Grippo
ceo Leasys



Giovanni Giullitti
general manager
Ald Automotive
Italia



Dario Casiraghi,
dg Sme
Solutions Arval
Italia



STEPHANE ROUSSEL/ALAMY



Peso:60%

È l'ora del noleggio su misura (anche per i piccoli)

Reduce dall'ottavo anno di crescita consecutiva, il «renting» punta ora su un'offerta ancora più flessibile con servizi anche di medio termine per le micro imprese e i privati. Il fatturato? Nel 2018 è stato da record: 8 miliardi

di **Andrea Salvadori**

In Italia ogni giorno sono più di un milione le persone che utilizzano i servizi del noleggio a lungo e breve termine e del car sharing. Nel giro di pochi anni la locazione si è affermata come una delle soluzioni di mobilità più diffuse tra le aziende e ha ora iniziato a fare adepti anche tra i cittadini.

Anche nel 2019, anno che vedrà il comparto automotive chiudere ancora con un calo delle immatricolazioni dopo la performance negativa del 2018, il renting dovrebbe, se non aumentare, perlomeno mantenere il numero degli acquisti, tra automobili e veicoli commerciali, dello scorso anno. Secondo le previsioni di Aniasa, l'associazione di Confindustria che rappresenta il settore dei servizi di mobilità, «di certo tante aziende quest'anno tenderanno a rinnovare i contatti di noleggio già in essere, posticipando il ricambio delle flotte quando la situazione economica sarà meno incerta — spiega Pietro Teofilatto, direttore sezione noleggio a lungo termine di Aniasa —. Non rallenterà invece l'incremento del numero dei privati che opteranno per il noleggio dell'auto, sfruttando le tante offerte che le case automobilistiche propongono e pubblicizzano a suon di spot. A fine anno questi contratti potrebbero così superare le 40 mila unità contro le 30 mila dello scorso anno».

Ottimismo

L'ottimismo regna anche tra gli operatori del breve termine, che proprio in queste settimane stanno mettendo a punto le flotte in vista dei ponti di aprile e inizio maggio,

considerando che i flussi turistici dall'estero sono infatti attesi ancora in aumento nel 2019.

Se negli anni della Grande crisi il noleggio delle auto e dei veicoli commerciali ha rappresentato l'ancora di salvezza per un mercato alle prese con il crollo verticale della domanda dei privati, oggi si conferma sempre più centrale nelle strategie delle case costruttrici. Lo scorso anno il fatturato delle società di noleggio ha raggiunto complessivamente un risultato record di circa 8 miliardi di euro, di cui 1,5 miliardi garantiti dalla rivendita dei veicoli usati. Guardando alla fine del 2019, secondo le prime stime di Aniasa, le immatricolazioni potrebbero raggiungere le 480 mila unità, in leggera crescita rispetto alle 475 mila del 2018 (di cui circa 40 mila veicoli commerciali). Considerando solo le autovetture, lo scorso anno gli operatori del noleggio hanno acquistato 435.128 veicoli, in aumento dello 0,4% rispetto al 2017 e con una quota di mercato che è passata dal 21,8% al 22,6%. Il lungo termine, con 265.276 vetture acquistate, è cresciuto dell'1,2% mentre il breve termine, con poco meno di 129.000 immatricolazioni, è risultato in calo del 7%.

«Rinnovo e ampliamento delle flotte per le aziende, nuova clientela nell'area delle microimprese, dei professionisti e dei privati. Sono questi i punti fermi della strategia delle società del noleggio a lungo termine. Reduce dall'ottavo anno di crescita consecutiva, il segmento conta oggi su un'offerta ancora più flessibile con servizi anche di medio termine», prosegue Teofilatto. Nel corso del 2018 è tra l'altro cresciuto il numero di immatricolazioni effettuate dai concessionari, «un mondo che sta comprendendo la valenza del noleggio, anche come strumento di sostegno nella fidelizzazione della clientela. Nel 2018 questo canale ha

immatricolato infatti quasi 35 mila veicoli ad uso locazione».

Nonostante un rallentamento delle immatricolazioni, il settore del noleggio continuerà anche quest'anno a contribuire al *turn over* del parco circolante in Italia, tra i più vetusti in Europa, garantendo così l'immissione sulle strade del Paese di veicoli meno inquinanti. «Al diesel spetta sì ancora più del 70% dell'immatricolato del renting, in leggero calo rispetto al 2017, ma si tratta di tutte di vetture Euro6 che, secondo uno studio recentemente pubblicato dall'Unione Petrolifera sono in grado, grazie all'evoluzione tecnologica dei motori, di ridurre le emissioni di particolato fine a valori trascurabili», spiega Teofilatto. La benzina lascia invece sul campo il 10% di acquisti e vede scendere la sua quota al 22,3%. A guadagnare sono le motorizzazioni alternative, dall'ibrido (+105%) al Gpl (+65%), dal metano (+35,7%) all'elettrico (+270%). Queste tendenze sono ancora più marcate nel mondo del noleggio a lungo termine: i diesel risultano in crescita del 12% con un'incidenza sull'immatricolato che sale al 75% mentre, tra i veicoli a basse emissioni, l'incremento degli acquisti di vetture ad alimentazione ibrida è del 155%, a metano del 112% ed elettrica addirittura del 320% con oltre 2.500 veicoli, pari al 50% dell'intero mercato nazionale. I numeri assoluti però restano bassi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

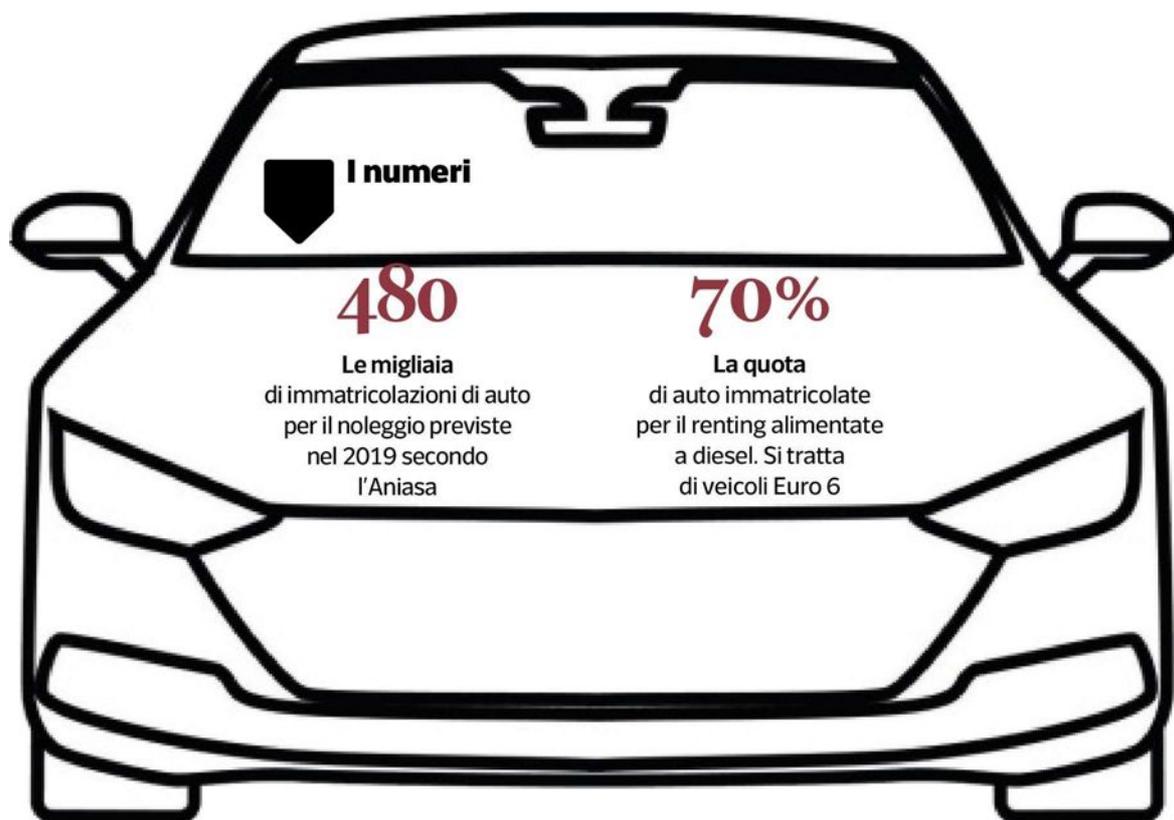


Visione

Pietro Teofilatto è direttore della sezione del noleggio a lungo termine per Aniasa, che rappresenta le imprese di noleggio, car sharing e servizi alla mobilità



Peso:58%



Peso:58%

Le richieste di Aniasa: dal super ammortamento, all'Iva al Codice della strada Economia in frenata, serve una spinta (fiscale)

Interventi per l'alleggerimento della pressione fiscale e l'adeguamento del Codice della Strada alle nuove forme di mobilità. Sono queste le due campagne per le quali Aniasa si è attivata da tempo presso le istituzioni italiane, governo e Parlamento *in primis*. La prima data a cui l'ente presieduto da Massimiliano Archiapatti guarda con speranza è il primo aprile. Entro quel giorno il governo italiano avrà infatti la possibilità di chiedere all'Unione europea l'ennesima proroga triennale del regime di detraibilità dell'Iva limitata al 40%, e non al 100% come previsto dalla normativa comunitaria. «Considerando che i limiti di deducibilità dei costi dell'auto aziendale sono fermi dal 1997 e che rimangono dunque penalizzanti per le aziende italiane rispetto a quanto avviene nel resto d'Europa, il nostro auspicio è che il governo, a differenza degli ultimi esecutivi, non decida di mantenere lo status

quo permettendo così alle imprese italiane di competere, almeno sul fronte delle detraibilità dei costi, con le stesse regole cui sono sottoposte le aziende degli altri Paesi».

In una situazione caratterizzata da una nuova frenata dell'economia, il settore dell'auto aziendale non potrà tra l'altro contare da quest'anno sul superammortamento sui beni strumentali, «un provvedimento che ha accelerato negli scorsi anni l'incremento delle immatricolazioni da parte delle società e degli operatori del noleggio, permettendo oltretutto all'Erario di aumentare le entrate».

In Parlamento è in discussione l'introduzione di un nuovo superammortamento ma al momento pare che l'auto aziendale ne sarà esclusa. «Una decisione inconcepibile, se si pensa al ruolo trainante che il noleggio svolge oggi nel mercato dell'auto, sia per il mondo delle imprese sia

per il rinnovamento di un parco circolante tra i più vecchi in Europa».

In Parlamento è quindi in discussione la revisione del Codice della Strada. «Un testo ormai di oltre 25 anni fa e dunque in parte anacronistico, se si pensa che nel 1992 circolavano sulle strade italiane 31 mila veicoli a noleggio a lungo o breve termine contro l'attuale quota di un milione». Il nuovo Codice, dunque, «deve introdurre una definizione di *vehicle sharing* e armonizzare le regole per la gestione e la fruizione del servizio nei diversi comuni con l'obiettivo di introdurre una cornice legislativa unica per tutto il territorio nazionale, oltre a eliminare il divieto ai taxi e ai servizi di noleggio con conducente di affittare il proprio veicolo».

A. Sal.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I nodi

Massimiliano Archiapatti è il presidente di Aniasa.

È anche direttore generale

e amministratore delegato di Hertz Italia



Peso:21%

La tendenza

E i privati salgono a bordo delle ex auto aziendali

Sempre più privati acquistano ex vetture aziendali, già usate per il noleggio a lungo termine. Nei primi nove mesi del 2018 ne sono state vendute oltre 120 mila: Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai le auto più gettonate.

Oltre al consolidato canale dei concessionari, anche i privati scelgono dunque di affidarsi a questa soluzione perché si rivela conveniente. Si mantiene la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro a prezzi competitivi: età media tre anni, diesel o benzina, tagliando correttamente eseguito e mantenuto con officine autorizzate.

Sono queste le principali tendenze in atto nel mercato delle auto registrate da Aniasa, l'Associazione nazionale

industria autonoleggio e servizi automobilistici che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificata da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio a lungo termine siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori).

Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti. Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi nove mesi dello scorso anno, il 7% del totale.

Si tratta, come accennato, di vetture giovani: il 44% ha meno di tre anni di

vita e in pochi casi si superano i quattro. Un altro vantaggio è la varietà dei modelli disponibili: più di tre vetture vendute su quattro sono city car (14%), utilitarie (25%) o auto di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta.

Ma aumentano anche le monovolume e crossover che toccano, rispettivamente, il 13% e 12% del totale. Cifre significative, anche se berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con il 62%.

Ba. Mill.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

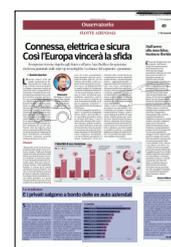
La classifica

Le auto usate, ex noleggio, più vendute nei primi nove mesi del 2018



Fonte: Aniasa

Pparra



Peso:21%