

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Bella e possibile: l'auto in affitto piace ai privati

Non solo aziende e partite Iva: crescono gli italiani che scelgono la formula del costo fisso e dei pacchetti «all inclusive» senza immobilizzare capitali

Con l'avvento del Covid stanno cambiando gli scenari non solo del mercato dell'auto ma anche dell'«affitto» temporaneo dei veicoli. Sul noleggio a lungo termine nel giro di un solo anno il «peso» che hanno le varie tipologie di clienti che scelgono questa modalità di utilizzo dell'automobile è mutato. Il predominio delle aziende, che al momento conta 80mila unità, e dei liberi professionisti e delle partite Iva, che seguono con 70mila, non è più così schiacciante. A tallonare queste categorie ora ci sono i privati, senza partita Iva: sono oltre 65mila coloro che nel 2020 si sono affidati a questa alternativa all'acquisto, sebbene non possano godere dei vantaggi fiscali a cui invece accedono ditte e partite Iva.

Per la pubblica amministrazione i numeri sono inferiori: 2.900 unità. A sostenerlo è l'istantanea che emerge dall'analisi effettuata da Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità. Ma perché sempre più privati si stanno convertendo a questa formula? A decretarne il successo sono il costo fisso, i pacchetti «all inclu-

sive», la flessibilità dell'offerta. A parità di modello e percorrenza, l'associazione stima una convenienza media del 15% rispetto alla proprietà, senza contare altri vantaggi, quali il mancato immobilizzo del capitale per l'acquisto, il tempo risparmiato per la «burocrazia» dell'auto e le complicazioni legate alla vendita dell'usato.

Per certe tipologie di automobilisti la soluzione del noleggio a lungo termine può offrire particolari vantaggi: secondo Aniasa, infatti, la formula mostra in pieno la propria efficacia ed economicità con coloro che, anche se non hanno partita Iva, percorrono ogni anno tra i 10mila e i 25mila chilometri. Se le percorrenze annue sono inferiori potrebbero risultare convenienti anche altre soluzioni come il car sharing, per si muove quasi sempre in città, e il noleggio a breve termine per gli spostamenti nei fine settimana.

Il cliente-tipo privato del noleggio a lungo termine è più giovane e informato rispetto a quanti scelgono la proprietà. È un utente più «green» e pronto anche a passa-

re ad una vettura elettrica. Perché si opta per questa scelta? I principali motivi sono per il lavoro che si svolge o per pendolarismo o per sostituire la seconda auto in famiglia. L'approfondita indagine condotta da Aniasa ha calcolato anche il prezzo medio delle vetture a noleggio: si parte dai 240 euro al mese (Iva compresa) per una city-car, mentre si spendono circa 300 euro per una monovolume o un Suv compatto. «La crisi economica, le limitazioni alla mobilità, la diffidenza verso l'uso dei mezzi pubblici e, non ultimo, l'ampio ricorso allo smart working», evidenzia Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa, «stanno decisamente contribuendo a ridefinire le esigenze di mobilità di privati e aziende. L'auto continua a restare strumento strategico per i pur limitati spostamenti legati al lavoro e al tempo libero. Il noleggio, spinto anche dai vantaggi economici, oltre che gestionali, insiti nella formula, è una realtà oggi sempre più presente nei costumi degli italiani, soprattutto delle nuove generazioni». (em.zan.)



Il noleggio a lungo termine è una formula interessante anche per chi non ha agevolazioni fiscali: il costo fisso è un bel vantaggio