

Guidare a lungo termine Il noleggio non per tutti

LUCA MAZZA
MILANO

La formula è datata, ma non per questo motivo è automatico che sia in via di estinzione. Anzi, in tempi in cui tutto ciò che gravita attorno al pianeta auto sembra avere una particolare forza attrattiva sul mercato (basti vedere la crescita costante del numero di immatricolazioni di nuovi veicoli o il successo del car sharing a Milano), anche il noleggio a lungo termine non fa eccezione. Quest'alternativa all'acquisto, tradizionalmente utilizzata dalle aziende per le proprie flotte, sta vivendo una fase di ripresa dopo gli anni cupi della Grande Crisi.

Dal report semestrale sullo stato di salute del comparto condotto da Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici di Confindustria) emerge chiaramente il ritorno al benessere. Le immatricolazioni per il noleggio a lungo termine, nei primi sei mesi del 2015, sono state 116.546. Dunque un numero decisamente in salita se si considera che, nello stesso periodo dello scorso anno, ci si era fermati a quota 96.059. La crescita è data soprattutto dall'aumento delle attività di noleggio di auto aziendali, riferiscono gli autori dell'indagine. Molte grandi imprese, infatti, dopo mesi di rinvii dovuti al ciclo economico negativo, ai primi spifferi di ripresa hanno deciso di rinnovare il proprio parco auto. L'ingresso del lungo termine nel bacino dei privati, invece, è ancora un fenomeno molto limitato. I contratti di Nlt (noleggio a lungo termine) stipulati da persone fisiche prive di partita Iva tra gennaio e giugno si limitano a 8mila in tutto. Po-

che briciole dell'intera torta, nulla di più. Tuttavia gli esperti del settore sono convinti ci siano buoni margini di sviluppo nei prossimi anni. E la stessa Aniasa promette di monitorare attentamente l'andamento sui privati in un arco temporale più ampio di un semestre.

Rispondere alla domanda generica "il noleggio a lungo termine conviene o no?" resta comunque un'impresa. Dipende da tante, troppe variabili. A partire da un fattore chiave: il numero di chilometri che si percorrono. In linea di massima, però, optare per il noleggio dà la certezza di non avere preoccupazioni sulle tante vicissitudini legate alla gestione del veicolo. Si pensi alla sostituzione delle gomme, al passaggio a quelle invernali, al soccorso e all'assistenza stradale. Altro vantaggio innegabile risiede nella possibilità di dedurre le spese sul piano fiscale (per chi può). Tutto il pacchetto di benefici, ovviamente, ha un prezzo: quello di un canone mensile che non può essere basso visto che include pure assicurazione, bollo e qualunque spesa straordinaria per l'auto. A conti fatti, quindi, resta da pagare solo il carburante. C'è da dire, infine, che la proprietà resta in capo alla società di noleggio, a meno che non si decida di pagare una maxi-rata finale al termine dell'affitto della vettura.

La locazione parte da una durata minima di 24 mesi e può arrivare solitamente a un massimo di 5 anni. A breve questa formula potrebbe ricalibrarsi con proposte innovative e con la discesa in campo di nuovi operatori. Perché se finora in questa specifica area dell'automotive hanno operato principalmente i gruppi stranieri, ultimamente

pare interessare sempre di più anche a realtà nazionali medio-piccole. Lo dimostra il caso di Sifà, acronimo di Società italiana flotte aziendali, che ha sede a Reggio Emilia e capitale al 100% italiano, con una significativa quota del 35% detenuta da Bper (Banca popolare dell'Emilia Romagna).

Il business plan è ambizioso: 25mila vetture circolanti da qui a cinque anni. Lo slogan è: un prodotto di altissima qualità a un prezzo competitivo. Come tradurre le buone intenzioni in pratica prova a spiegarlo l'amministratore delegato di Sifà, Paolo Ghinolfi: «Stiamo sottoscrivendo accordi con le reti ufficiali delle principali case costruttrici per ottenere sconti e trattamenti economici privilegiati, in modo da garantire ai nostri clienti la certezza assoluta che i veicoli siano trattati unicamente da personale qualificato e che a bordo vengano installati ricambi originali». Si punta a fornire una risposta immediata ai bisogni di chi noleggia: «Perché troppo spesso oggi si tende a trascurare le necessità del cliente una volta che è entrato in possesso dell'auto. E sul mercato quasi sempre non c'è traccia della "vita" di una macchina che viene dal Nlt». I 1.200 sportelli di Bper sparsi su tutto il territorio nazionale potranno fungere, almeno inizialmente, da punti vendita del Nlt. «I volumi si fanno con le aziende, ma puntiamo ad accrescere anche la percentuale di privati, perché il nostro vuole essere un servizio e non solo un business», chiarisce Ghinolfi. Sfida difficilissima da vincere, non c'è dubbio. Ma per Sifà si può fare.

La tendenza

Cresce il sistema alternativo all'acquisto diretto, ancora problematico per i privati. Il debutto di Sifà, Gruppo italiano tra molti stranieri



Peso: 27%