

BUSINESS.

## Sulle auto in benefit pesa l'effetto Covid

Alla fine del blocco dei licenziamenti è molto probabile l'avvio di robusti piani di ristrutturazione

di Pier Luigi del Viscovo



Nell'annus horribilis anche i canali business sono in profondo rosso. Il noleggio a breve, con 85mila immatricolazioni, viaggia alla metà dello scorso anno. Le flotte, sia in proprietà che in noleggio a lungo termine, hanno immatricolato 258mila macchine, pari al 73% di un anno fa. Per l'Nlt (noleggio a lungo termine) ci sono due fattori. Molte aziende hanno congelato i rinnovi delle auto in scadenza, in attesa di capire quale sarà il reale fabbisogno del dopo-Covid. Da un lato, quando il blocco dei licenziamenti terminerà, è probabile che partiranno dei piani di ristrutturazione. A questa incertezza va aggiunta quella riorganizzazione del lavoro che vedrà un massiccio ricorso allo smart working, con un uso degli uffici meno intensivo e più flessibile. Tutto questo avrà un impatto sulla dotazione di company car. Quando tante scrivanie non saranno assegnate a una persona, ci si chiederà se sia ancora il caso di assegnare un'auto, ovvero non sia opportuno potenziare quelle in sharing.

Dal lato dell'offerta, nessun noleggiatore vuole rinnovare una flotta che avrà una consistenza del 90% rispetto a quella in fatturazione. Pertanto, più tardi è, meglio è. Inoltre le auto a noleggio, come le cause civili, più durano e più rendono in termini di margini. C'era anche la preoccupazione che gli incentivi potessero deprimere i prezzi dei veicoli usati, causando delle perdite nella vendita delle auto a fine contratto. Ma si è sgonfiata quando è stato chiaro che gli incentivi avrebbero fatto il solletico al mercato vero, quello delle auto che la gente compra.

Proprio le auto elettrificate sono in controtendenza rispetto al mercato, in generale e nel canale flotte. Tra auto elettriche e ibride di ogni tipo il noleggio nel suo insieme ha acquistato 48mila vetture, l'85% più dello scorso anno, portando la quota di questi propulsori nel canale al 17%, dal 6% di un anno fa. «Il noleggio conferma, pur in una fase economica di forte criticità, la carica innovativa e il ruolo di volano per la diffusione delle vetture elettrificate nel nostro Paese», commenta Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa. Va messo nel conto che nel noleggio sono comprese sia le immatricolazioni dell'Nlt sia quelle del rent-a-car, che limita la sua offerta a qualche mild-hybrid. Inoltre, le elettriche non sono particolarmente adatte ai clienti dell'Nlt che, dovendo macinare chilometri, hanno bisogno di autonomia e non hanno tempo di cercare la colonnina e ricaricare. Si aggiunga pure che a oggi l'offerta di elettriche è molto concentrata su utilitarie, proprio per la mobilità urbana. Quindi, tutta la crescita è fatta con le ibride e soprattutto con le plug-in, che hanno quadruplicato le immatricolazioni nel noleggio. La spinta è venuta in particolare da clienti privati, che volendo scegliere una ibrida plug-in optano per l'Nlt.

Secondo Alberto Viano, ad di Leaseplan, «nei primi 11 mesi i clienti privati che hanno scelto il noleggio sostenibile di LeasePlan sono quasi il 50%. Il noleggio può essere una soluzione rispetto all'alto investimento che oggi richiede un veicolo elettrico o ibrido. Trasferire alla società di noleggio le incognite e il rischio di un cambiamento tecnologico può essere un volano per rendere concreto anche in Italia il mercato della mobilità sostenibile insieme a un disegno nazionale e organico di infrastrutture e incentivi». Gli fa eco il dg di Arval, Štefan Majtán: «Le immatricolazioni di veicoli elettrici e ibridi a oggi rappresentano poco meno della metà dell'ordinato sul mercato dei consumatori privati. Chi ricorre al noleggio è per lo più residente nei grandi centri urbani, è un guidatore "evoluto", pronto a sperimentare forme di mobilità innovative e sostenibili, rendendolo così particolarmente adatto all'adozione di veicoli elettrici o ibridi plug-in. Per quanto concerne i veicoli full electric, si registrano buoni volumi sulle citycar, che si prestano in modo ottimale proprio a un utilizzo urbano».

Ma in questa partita giocano molto anche le società di noleggio captive che, per aiutare le case a immatricolare quante più elettriche e plug-in possibile, stanno offrendo su questi modelli dei canoni addirittura inferiori alla versione con motore termico corrispondente, evidentemente accollandosi il rischio di valori residui troppo alti. È probabile che stiano aiutando molto anche i noleggiatori indipendenti a tenere i canoni competitivi.