

-11%

Nuove targhe

Forte calo in generale di acquisizioni di nuove automobili da parte di società è stato registrato nei primi cinque mesi del 2012, mentre i contratti stipulati da cittadini e partite Iva si riducono del 23 per cento

Le flotte aziendali si affidano al noleggio

Calo generale di immatricolazioni nei primi mesi dell'anno
Solo il «lungo termine» registra un incremento del 9 per cento

di Pier Luigi del Visco

Il noleggio a lungo termine (Nlt) sta immatricolando più auto dell'anno scorso, in un mercato che invece segna "profondo rosso", perché è una formula più stabile, dove la decisione di cambiare/tenerl'auto ha un impatto economico lieve, anche nullo.

Gli italiani - privati cittadini e partite Iva - stanno acquistando auto nuove a una velocità che è quasi 1/4 più lenta di quella del 2011: -23% di nuove targhe nei primi 5 mesi del 2012. Nello stesso periodo, anche le flotte (società e noleggio, lungo e breve insieme) hanno rallentato, segnando un -11% rispetto al gennaio-maggio del 2011. In altre parole, anche per le imprese il momento non è incoraggiante per cambiare l'auto, ma la battuta d'arresto è meno brusca.

Però le flotte sono un insieme variegato di operatori, che comprende le auto delle imprese, in proprietà, in leasing o in Nlt, e anche le auto immatricolate dal rent-a-car (Rac). Per analizzarle separatamente bisogna fermarsi alle statistiche a fine marzo. A quella data, il Rac aveva immatricolato appena 28.000 auto, il 30% in meno rispetto alle 40.000 dell'anno precedente.

Questa politica, dettata dal previsto calo della domanda di turismo (soprattutto domestico), è segno di tonicità degli operatori, che riescono a modulare tempestivamente uno dei principali e più onerosi fattori della produzione, le auto, in modo da garantire una gestione economico-finanziaria sana, che è quello che sta a cuore a tutti gli stakeholder, dai dipendenti alle banche.

Gli altri segmenti, le società e il Nlt, da gennaio a marzo 2012 avevano registrato appena

il 4% in meno di auto rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. In tale contesto, non sono state rilevate variazioni sul volume delle auto immatricolate come km zero. Scendendo ancor più nei dettagli, scopriamo che mentre le società erano a -10% (gennaio-marzo 2012 verso gennaio-marzo 2011), il Nlt aveva immatricolato il 9% in più di auto. Eppure, operano nella stessa economia, servendo imprese che attraversano come tutti tempi difficili. Alcuni motivi sono tecnici. Il Nlt immatricola alcuni mesi dopo aver rac-

LE CAUSE DEL RALLENTAMENTO

Molte imprese hanno prolungato i contratti in essere per tagliare i costi. Avanzano formule anti-crisi flessibili che assecondano l'esigenza di comprimere le spese di gestione

colto l'ordine, che a sua volta si perfeziona dopo trattative anche lunghe: una parte di questi acquisti risalgono al periodo pre-crisi del 2011. Inoltre, il Nlt nel 2009 e 2010 rinviò il rinnovo di molti contratti in scadenza, per evitare di dover vendere l'usato in un mercato depresso dalla concorrenza delle auto nuove "incentivate": quella tattica ha accumulato un serbatoio di contratti da rinnovare superiore alla media, che ha gonfiato gli acquisti del 2011 e del 1° trimestre 2012.

Ma sarebbe sbagliato non vedere anche una ragione più profonda, legata all'essenza stessa del prodotto Nlt: un canone mensile onnicomprensivo. Il processo d'acquisto è molto meno impegnativo perché, se anche si rinunciava a cambiare l'auto di 4 anni con

una nuova, comunque si continuerebbe a pagare il canone. Mentre si può tranquillamente decidere di sostituire l'auto mantenendo un canone quasi inalterato, magari essendo solo più oculati sugli allestimenti. Non è che questa logica non si applichi alle società che usano il leasing o il finanziamento, visto che si traducono comunque in una rata mensile. Opera solo in misura minore, perché una volta terminato il pagamento si può continuare a tenere il veicolo senza ulteriori costi, mentre la sua sostituzione comporta un nuovo canone o rata.

Sempre più in dettaglio, negli acquisti del Nlt crescono di più i brand premium (+20% rispetto al 2011), tanto che le elaborazioni a valore formulate dal Centro Studi Fleet&Mobility riportano la spesa netta per nuove auto in Nlt nel periodo gennaio-marzo superiore del 12% rispetto a quella del 2011. Tra i premium, Mercedes ha fatto molto bene (+86%), insieme a Bmw (+52%), a scapito di Audi (-23%). Il Gruppo Fiat (incluso Jeep) copre un terzo delle vendite di Nlt e incrementa di 1.000 unità grazie al brand Lancia, mentre i primi tre brand (Fiat, Volkswagen e Ford) fanno il 42% delle vendite. Tra i grandi, va segnalata la crescita in volume superiore al 50% di Ford.

A parte le nuove immatricolazioni, il Nlt registra qualche difficoltà. Secondo l'Aniasa, nel 1° trimestre la flotta gestita ha subito dall'inizio dell'anno una contrazione dell'1%, mentre il giro d'affari è stato in linea con lo stesso periodo del 2011. Tuttavia, dalle elaborazioni fatte da Fleet&Mobility si ricava che nel periodo il canone medio fatturato ai clienti è inferiore dell'1% a quello applicato nel 1° trimestre 2011.