

I CONTI IN TASCA

«Comprare» un'auto: ecco la formula giusta

Sono varie le alternative all'acquisto del veicolo; si può optare per il leasing oppure per il noleggio a lungo termine

Mario Cianflone

■ Nuova Mini Countryman. Non comprarla. Scopri l'offerta Why-Buy. Queste tre frasi sono nella home page del sito Mini e sono il payoff del nuovo spot del brand tedesco. Ma che sta succedendo? Una Casa auto che suggerisce ai suoi potenziali clienti di non comprare l'auto! In realtà, si tratta di una tecnica di comunicazione efficace che consiste nello stimolare, attraverso un'affermazione provocatoria, la curiosità dei riceventi il messaggio al fine di spingerli ad approfondirne il contenuto. E in effetti il contenuto racconta della possibilità per un utente sia privato, sia con partita Iva, di acquisire la vettura senza acquistarla attraverso le formule del leasing e del noleggio. Questo tipo di comunicazione è esplicativo di quello che sta succedendo nel mercato dell'auto in Italia. Il cliente ha realmente la possibilità di scegliere tra diverse opzioni di acquisizione della vettura: può comprarla attraverso un prestito classico o può finanziare solo una quota dell'auto, come pure può optare per il leasing o noleggiarla.

Il finanziamento cosiddetto impropriamente "mezza auto" è una soluzione che prevede di finanziare solo una quota del prezzo dell'auto. In pratica il cliente decide la durata, che può oscillare dai 2 ai 4 anni, versa un anticipo e stabilisce la rata mensile da corrispondere. In sede di contratto viene fissato il valore futuro garantito (che

rappresenta la maxi rata finale). Alla scadenza il cliente ha tre opzioni: restituire l'auto, tenerla saldando il VfG, oppure acquistarne un'altra restituendo quella vecchia e, se il valore di mercato fosse maggiore del VfG, la differenza potrà essere usata come anticipo. Per esempio con il piano finanziario Idea Ford, per la Nuova Ecosport Plus 1.0 Ecoboost 125CV, che ha un prezzo chiavi in mano di € 14.950 (prezzo di listino di € 19.650), con un anticipo di € 3.000, il cliente pagherebbe 36 rate mensili di 147,62 euro e il valore futuro garantito sarebbe di € 9.236.

Tra le formule di acquisizione dell'auto, il noleggio a lungo termine è quella più innovativa. I privati, anche se non possono godere delle detrazioni e deduzioni fiscali previste per le partite Iva, stanno iniziando ad "annusare" questo sistema; Aniasa (l'associazione dei noleggiatori) stima che siano circa 25 mila le vetture circolanti acquisite con questa modalità. Tramite il noleggio a lungo termine il cliente paga un canone mensile per utilizzare l'auto e usufruire di alcuni servizi come il bollo, l'assicurazione, la manutenzione ordinaria e straordinaria, la gestione dei pneumatici, il soccorso stradale e il veicolo sostitutivo. A fine noleggio il cliente restituisce l'auto e se vuole ne noleggia un'altra con un nuovo contratto. La durata varia da 12 a 60 mesi. Negli ultimi anni (ricordiamo che il noleggio nasce come prodotto destinato alle aziende) ci sono state delle evoluzioni del prodotto per andare incontro alle esigenze della clientela privata, soprattutto miranti ad alleggerire il peso del canone e a rendere il prodotto flessibile nel corso della vita contrattuale.

Per esempio un privato con la proposta Be-Free Plus di Leasys (Gruppo Fca) può prendere in noleggio a lungo termine una Tipo 5P 1.4 Pop 95 CV

a 344 euro al mese (Iva inclusa) per 48 mesi e 80 mila Km, senza anticipo. La tariffa include una serie di servizi tra cui la copertura Rca, furto e incendio con penali risarcitorie, la manutenzione ordinaria e straordinaria, la tassa di proprietà, l'assistenza stradale e il servizio di infomobilità. Ma la vera novità consiste nella possibilità di riconsegnare l'auto a partire dal 25° mese senza penalità di restituzione anticipata: contratto flessibile, cliente più libero. Altro prodotto innovativo di noleggio a lungo termine è Ricaricar di Ald Automotive, che prende spunto dal sistema di ricarica delle compagnie telefoniche. In pratica si tratta di un contratto di noleggio a 24/36 mesi con servizi full con possibilità di scelta tra 300/500/800 km. Se si esauriscono i km previsti dall'abbonamento, si possono acquistare Km extra attraverso l'acquisto di ricariche via web.

Impossibile dire quali sia la modalità di acquisizione più conveniente in maniera assoluta per i privati e per le partite Iva tra il finanziamento, il leasing e il noleggio. Sarebbe come confrontare mele con pere, troppe variabili differenti e troppe opzioni di servizi, di durate, di chilometri, di franchigie. A livello di benefici fiscali (diretti solo alle partite Iva e non ai privati) poi le varie tipologie in linea di massima si equivalgono, perché il legislatore ha optato per una sorta di equiparazione per non avvantaggiare nessun formula, eccezion fatta per alcuni provvedimenti non strutturali come il superammortamento.



Peso: 58%

Le alternative in breve

Le condizioni previste dai vari contratti

COSA PREVEDE	A CHI CONVIENE
Noleggio a lungo termine	
<p>Il cliente paga un canone mensile per utilizzare l'auto e usufruire di alcuni servizi come il bollo, l'assicurazione, la manutenzione ordinaria e straordinaria, la gestione dei pneumatici, il soccorso stradale e il veicolo sostitutivo. A fine noleggio restituisce l'auto e se vuole ne noleggia un'altra con un nuovo contratto. La durata varia da 12 a 60 mesi.</p>	A chi usa l'auto per esigenze lavorative
	A chi preferisce costi certi e pianificati
	A chi cerca un servizio completo di gestione dell'auto
	A chi, con l'acquisto, pagherebbe costi assicurativi elevati
	A chi non desidera possedere l'auto
<p>Finanziamento</p> <p>Il cliente decide quanta parte del prezzo d'acquisto dell'auto pagare in contanti e quanta tramite un finanziamento. L'auto è di proprietà del cliente</p>	A chi non vuole pensare alla svalutazione e gestire l'usato
	A chi vuole cambiare l'auto ogni 3/4 anni
	A chi è legato all'idea di "possedere" l'auto
<p>Finanziamento "mezza auto"</p> <p>Il cliente decide la durata (dai 2 ai 4 anni) versa un anticipo e fissa la rata mensile. Si stabilisce il valore futuro garantito (che rappresenta la maxi rata finale). Alla scadenza il cliente ha 3 opzioni: può restituire l'auto, tenerla saldando il Vfg, acquistare un altro veicolo restituendo quello vecchio e, se il valore di mercato fosse maggiore del Vfg, la differenza si usa come anticipo.</p>	A chi preferisce non delegare a terzi la gestione della propria vettura.
	A chi ha dei costi di gestione, soprattutto assicurativi, non alti.
	A chi decide di possedere l'auto oltre i 5 anni e non si preoccupa della svalutazione.
<p>Leasing</p> <p>La società di leasing cede l'auto al cliente a fronte di un anticipo e al pagamento di un canone mensile. Finito il leasing, si può riscattare la proprietà del veicolo pagando una rata finale o restituire l'auto.</p>	A chi vuole avere un'auto nuova ogni due/quattro anni
	A chi cerca sempre il nuovo modello.
	A chi ha un rapporto di fiducia con il concessionario.
	A chi è indeciso se tenere o cambiare l'auto dopo 2 anni e quindi rimanda la scelta.
<p>Full leasing</p> <p>Comprende nella rata la copertura di alcune spese tra cui l'assicurazione, la manutenzione ordinaria e la tassa di proprietà.</p>	A chi vuole una rata mensile bassa.
	Ai liberi professionisti e alle partite IVA che utilizzano l'auto per esigenze lavorative.
	A chi cambia l'auto ogni 4 anni.
	A chi percorre molti chilometri.
	A chi non vuole avere l'auto in proprietà.
	A chi ha opta per un prodotto più evoluto che comprende servizi aggiuntivi finanziati nella rata.



Peso: 58%