

Il mercato. Noleggiatori e aziende sono attratti dalle auto elettriche e dai modelli plug-in, con batteria ricaricabile e motore termico

Il noleggio a lungo termine mette nel mirino le vetture ibride

Pier Luigi del Visco

Nel mese degli incentivi il mercato si è un po' ripreso e anche il noleggio a lungo termine ha segnato +5%. I nove mesi però risentono molto della crisi, con -30% di immatricolazioni, che sarà probabilmente la cifra dell'anno. Con meno 29 e meno 47% a settembre e nei nove mesi, le aziende che acquistano direttamente fanno ancora peggio del lungo termine. In parte perché molte di esse, al posto di una policy che impone di cambiare l'auto, hanno un padrone con ben altro a cui pensare. Ma questo è anche l'anno delle ibride, favorite dall'offerta dei costruttori e dagli incentivi. Il mercato preferisce quelle senza spina, offerte da anni e nelle fasce delle city-car e delle utilitarie. Noleggiatori e aziende in genere invece sono attratti, in proporzione, molto più dalle auto solo elettriche e da quelle plug-in, con batteria ricaricabile e motore termico insieme. Sono macchine di fascia medio-alta, con un significato ben preciso per chi le guida e dunque ideali per manager che possono scegliere e accedere a una spesa importante. Molti costruttori hanno messo nei saloni in questi mesi le versioni

plug-in di modelli di successo. Questa offerta, sostenuta da incentivi robusti, ha portato nei 9 mesi gli acquisti del mercato e dei noleggiatori a tre volte e mezzo il livello di un anno fa. Considerando che dentro il noleggio c'è anche il rent-a-car, che invece resta fedele al motore termico, possiamo concludere che i clienti del Noleggio di lungo termine (Nlt) stiano andando su queste auto ben oltre la media del mercato.

Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan afferma che le ibride in generale e le elettriche pesano per un quarto sulle scelte dei clienti e a Milano si arriva quasi a un terzo. Per dare una grandezza a queste considerazioni, diciamo che il noleggio da gennaio a settembre ha una quota generale delle immatricolazioni del 23%. Ora, mentre sulle ibride senza spina sta al 16%, sulle plug-in sale al 28 e sulle elettriche al 35%.

Tornando al meno 30% di acquisti, è opportuno chiarire che il settore non se la sta passando male, almeno per ora, sebbene gli incassi dai clienti comincino a diventare difficili e il quadro economico generale per il 2021 sia ovviamente fosco. Ma nei primi sei mesi di quest'anno il fatturato del noleggio a lungo termine, dunque con dentro tutto il

lock-down che ha steso molte industrie incluso il rent-a-car, ha registrato un incremento del 3% rispetto ai primi sei mesi del 2019. Un'anomalia spiegabile col fatto che un contratto di noleggio continua a generare fatture mensili, anche durante la chiusura del Paese, e con altri motivi più tecnici.

Innanzitutto, la flotta era già aumentata del 4% nel secondo semestre 2019 e poi ancora quest'anno, nei primi due mesi e alla riapertura con gli ordini in portafoglio. Certo, tra marzo e maggio sono mancate la raccolta di nuovi ordini e, soprattutto, la sostituzione di auto in scadenza con modelli nuovi.

La flessione del canone medio rispetto al 2019, intorno al 6% da fonte Aniasa, è spiegabile anche con questa mancanza di veicoli nuovi in ricambio di quelli di quattro anni fa. Il fenomeno, iniziato come una forzatura durante la chiusura, ha preso poi una piega più strutturale. Le aziende si sono trovate di fronte a uno scenario economico che definire incerto è un eufemismo e, ancor più stringente, non sanno ancora oggi quanti quadri e dirigenti saranno in organico il prossimo anno, tra prolungamento dello smart working e licenziamenti.

In questo contesto, estendere di



Peso: 40%

qualche mese i contratti esistenti della flotta pare la decisione più saggia. I noleggiatori dal canto loro sono sempre felici di prolungare la fatturazione di veicoli scaduti, sia perché il margine in quei mesi extra schizza in alto e sia perché sanno che su cento in scadenza potrebbero vedersene rinnovare 80 o 90 se va bene. Oltre a ciò, in estate sono arrivati gli incentivi, che per un noleggiatore significano una cosa sola: le auto usate che dovrà vendere avranno un prezzo troppo vicino al nuovo.

Stavolta la questione è controversa, anche perché gli incentivi sono concentrati sulle auto piccole e hanno risorse ridicole, già esaurite a inizio settembre. Un sondaggio fatto da AgitaLab tra addetti ai lavori ha fatto emergere che, per uno che ritiene che i prezzi dell'usato resteranno inalterati, ce n'è un altro che invece prevede una flessione tra il 5 e il 10%. Però, perché andare a vedere se i clienti sono contenti di prolungare?

I NUMERI

23%

Noleggio/1
La quota del noleggio nel mercato auto

28%

Noleggio/2
La quota del noleggio nel segmento ibride plug-in

35%

Noleggio/3
La quota del noleggio nel segmento full electric

Sono macchine di fascia medio-alta, con un significato ben preciso per chi le guida e dunque ideali per manager

Faranno carriera.
In alto il nuovo suv-coupé Audi Q5 Sportback offerto con powertrain elettrificati
Al centro, il primo suv elettrico di Bmw battezzato iX3. Offre oltre 450 km di autonomia.
Arriverà nei prossimi mesi.
Qui a lato la jepp Compass 4Xe, variante ibrida plug-in che viaggia a emissioni zero per circa 50 chilometri



Peso:40%

Adempimenti. Un decreto del Mef emanato a fine settembre consente alle società di noleggio di effettuare il versamento cumulativo per i veicoli utilizzati dai clienti

Bollo auto, verso una soluzione il rebus pagamento

Gennaro Speranza

Il 2020 sarà ricordato senza dubbio come un anno di svolta epocale per il noleggio a lungo termine. Oltre a dover fronteggiare una crisi economica che non ha precedenti, il comparto è stato interessato dalla questione del bollo auto per i veicoli acquisiti con la formula del noleggio a lungo termine, un tema che negli ultimi mesi ha fatto molto discutere per via del trasferimento della responsabilità del pagamento. Chi deve pagare adesso il bollo? Il noleggiatore o il cliente? Cerchiamo di fare ordine, ripercorrendo le tappe di questa complessa vicenda iniziata molti anni fa e che è stata all'origine di molti contenziosi tra operatori e clienti e con l'Erario.

Dallo scorso 1° gennaio c'è stato un rivoluzionario cambio di normativa: è entrata in vigore infatti una norma del decreto fiscale collegato alla legge di stabilità che sposta l'obbligo del pagamento della tassa automobilistica: non più in capo al proprietario del veicolo (ovvero l'impresa di noleggio, che da sempre la versava alla Regione nella quale si trovava la propria sede), ma all'utilizzatore, ovvero al cliente, in

base alla sua Regione di residenza. «Si tratta di una norma - come aveva tuonato forte Aniasa (l'associazione di categoria che riunisce sotto l'egida di Confindustria le società di autonoleggio) al momento dell'uscita del decreto - che non solo è in netta controtendenza con i nuovi scenari di mobilità, ma rischia anche di compromettere i vantaggi economici che la formula del noleggio a lungo termine con i suoi servizi flessibili e "all inclusive" garantisce da anni all'intero sistema economico. Questa novità - sostiene Aniasa - vale per quasi 150mila clienti, tra cui 85mila aziende, 3.200 pubbliche amministrazioni e 60mila privati, che utilizzano oltre 1 milione di veicoli a noleggio e risiedono in 20 Regioni con specifiche regolamentazioni in merito. Si tratta di un assurdo passo indietro che ci riporta a trenta anni fa e che equivale all'esatto contrario del concetto di smart mobility».

Fin da subito Aniasa ha dunque evidenziato al Governo che la norma, prescrivendo il pagamento del bollo verso la Regione di residenza dell'utilizzatore del veicolo, avrebbe generato forti disagi e maggiori costi special-

mente alle imprese e alle Pubbliche amministrazioni clienti, che non sarebbero state in grado di provvedere agilmente al pagamento del bollo.

L'allarme lanciato da Aniasa ha ottenuto qualche risultato. Il Governo infatti, sebbene non abbia modificato il decreto, ha deciso di rinviare la questione prorogando di alcuni mesi l'attuazione della nuova norma (nel frattempo è pure scoppiata l'emergenza Covid che ha rallentato e rinviato molte attività dell'Erario). Il pagamento del bollo auto per i veicoli a noleggio a lungo termine è stato così rimandato in un primo momento fino al 31 luglio; successivamente la scadenza è stata prorogata al 31 ottobre.

«Il posticipo richiesto da Aniasa a fine ottobre - dichiara Pietro Teofilatto, Direttore Area Fisco e Economia di Aniasa - è stato necessario per definire insieme ai ministeri dell'Economia e dei Trasporti, all'AcI e alle Regioni la migliore regolamentazione possibile. Alla fine non ci saranno problemi per la clientela del noleggio: alla firma del contratto si potrà delegare le imprese di noleggio a pagare il bollo

nella propria Regione di residenza. Le società di Nlt continueranno quindi a offrire servizi di mobilità quanto più onnicomprensivi per evitare inconvenienti agli utilizzatori».

La quadra, in effetti, sembra essere stata finalmente trovata con un decreto ministeriale del Mef emanato a fine settembre, di concerto con il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, che consente alle società di noleggio di effettuare il pagamento cumulativo dei bolli auto sui veicoli dei loro clienti. «L'intenso confronto con le istituzioni è stato molto utile», commenta Teofilatto. «Da parte della Conferenza Stato-Regioni sono emersi segnali di semplificazione degli adempimenti su tutto il territorio nazionale, non è escluso un bollo unico per il noleggio. Questa sarebbe una buona cosa per tutti: regioni, aziende e clientela del noleggio. Ad ogni modo continueremo a presidiare la questione. Aniasa ha già confermato al Mef il nostro forte interesse alla costituzione di un Tavolo permanente di verifica dell'andamento del sistema».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Aniasa: il confronto con le istituzioni è stato molto utile, continueremo a presidiare la questione



Peso: 19%

Costi occulti. Il settore bersagliato da un fenomeno in crescita

Veicoli e componenti rubati, una danno di oltre 40 milioni

Claudia La Via

Auto a noleggio e furti: un fenomeno in continua crescita che rischia di mettere in ginocchio un intero settore. Nell'ultimo anno solo per il noleggio a breve termine sono stati 1.800 i furgoni e le auto sottratti (in media 5 ogni giorno) a cui si aggiungono i veicoli del noleggio a lungo termine e del car sharing, per un totale di oltre 6 mila vetture rubate ogni anno alle società di noleggio. A dirlo sono gli ultimi dati elaborati da Aniasa, l'Associazione di settore dei servizi di mobilità. «Nel caso del lungo termine i dati spesso vengono registrati più tardi a causa dei tempi tecnici necessari, ma il rapporto col breve termine è impietoso: per ogni vettura rubata nel breve, ne vengono sottratte tre nel lungo termine», spiega Giuseppe Benincasa, direttore generale di Aniasa, sottolineando come il danno economico per gli operatori superi i 40 milioni di euro. Uno scenario che non riguarda solo la sottra-

zione del veicolo, ma anche i danni associati ai furti parziali, sempre più spesso legati ai sistemi di telematica. «Solo per i navigatori di bordo, nel lungo termine abbiamo registrato danni per 22 milioni di euro in tre anni», sottolinea Benincasa.

Ma se la telematica è un "incentivo" al furto, può diventare anche un prezioso alleato per prevenire o favorire il ritrovamento delle vetture in tempi brevi. Una recente innovazione in ambito sicurezza è quella di LoJack Italia, società specializzata in soluzioni telematiche per l'automotive e nel recupero dei veicoli rubati, che ha lanciato sul mercato LoJack Premium Touch. Si tratta di un servizio rivolto anche alle flotte aziendali che abbina la radiofrequenza - che non è schermabile e quindi capace di rilevare i veicoli anche in container e parcheggi sotterranei - alla telematica. Se applicato all'interno del parco auto permette di trasformare tutte le vetture della flotta in "antenne" in grado di rilevare vetture rubate perché segnala alla centrale operativa la

presenza nelle vicinanze di veicoli.

Le società di noleggio intanto cercano di correre ai ripari anche sul fronte assicurativo, per tutelare le vetture e il cliente stesso. «L'obiettivo è combinare la salvaguardia della mobilità del driver con le necessità di intervento. Alla notizia del furto, si attivano due processi paralleli: da una parte la consegna della vettura sostitutiva, dall'altra il processo di recupero attraverso centrali operative specializzate», spiega Filippo Dilaghi (Arval Italia) sottolineando come l'installazione dei sistemi di geolocalizzazione a bordo di tutti i veicoli Arval abbia contribuito in modo significativo a mitigare il danno economico, anche se la probabilità di non ritrovare il veicolo rimane alta.

Secondo una rilevazione sulla propria flotta, LeasePlan sottolinea che le piccole e medie imprese sono a rischio furti molto più delle grandi aziende, così come lo sono i veicoli con maggiore anzianità, che possono essere demoliti per recuperare componenti da rivendere sul merca-

to nero. «Dietro ogni ritrovamento di una vettura rubata c'è il forte rischio di un danno occulto non rilevato che si traduce in un costo che grava sul Total cost of ownership del veicolo stesso: per questo le auto a noleggio recuperate devono essere analizzate in tutte le loro parti da officine autorizzate e competenti prima di essere reimmesse nel circuito del noleggio», conclude Benincasa.

È RIPRODUZIONE RISERVATA

22 milioni

I navigatori

In tre anni i soli furti di navigatori hanno causato danni per oltre 22 milioni



Peso: 12%