

L'acquisto perde appeal, avanza il noleggio a lungo termine

di **Mario Cianflone**

L'acquisto dell'automobile è il secondo investimento più importante dopo la casa. Qualcosa però sta cambiando. Se da una parte il chilometraggio medio si è ridotto perché gli italiani scelgono sempre più treni ad alta velocità o aerei *low cost* per andare in vacanza, bisogna prepararsi ad un mutamento radicale nelle formule di acquisizione della vettura.

L'auto sta perdendo il suo ruolo di status symbol, in particolar modo nelle giovani generazioni, e per questo motivo i costruttori sono al lavoro per offrire soluzioni alternative al tradizionale acquisto.

Al riguardo è significativo lo spot Mini: «Nuova Countryman. Non comprarla. Scopri l'offerta Why-Buy». Queste tre frasi sono nella *homepage* 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 anche nel mercato dell'auto in Italia.

Come cambia il mercato

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» (Valore futuro garantito), 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 Eco-boost 125CV, che ha un prezzo chiavi in mano di 15.750 euro (prezzo di



listino di 19.900 euro), con un anticipo di 3.000 euro, il cliente pagherebbe 36 rate mensili di 169,14 euro e il valore futuro garantito sarebbe di 9.353 euro.

Noleggiora lungo termine

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 25mila 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 un 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.

Le soluzioni dei vari marchi

Tra le proposte più innovative e de-

stinare ad essere imitate troviamo l'abbonamento «Care by Volvo» proposto per la prima volta con l'arrivo del suv compatto XC40. Avere un'automobile sarà quindi semplice tanto quanto avere un cellulare, basterà pagare un canone mensile facile da negoziare e valido a livello nazionale, cui si aggiunge la possibilità di avere una vettura nuova ogni 24 mesi. Dopo aver fatto l'ordine online, i clienti «Care by Volvo» potranno ritirare la vettura senza doversi preoccupare dei tipici costi aggiuntivi legati all'acquisto quali accenti, assicurazione, imposte, commissioni di servizio e differenze legate all'area geografica o all'età del cliente. Inoltre, a seconda della disponibilità nel Paese di acquisto, «Care by Volvo» includerà anche una serie di servizi digitali con ritiro e riconsegna della vettura come, ad esempio, il rifornimento di carburante, il lavaggio, il prelievo dell'auto per assistenza tecnica e il recapito alla vettura degli acquisti fatti online. I possessori di una XC40 saranno anche i primi clienti Volvo a poter condividere la propria auto con amici e familiari attraverso una nuova tecnologia a chiave digitale: tramite un'applicazione dedicata si potranno abilitare le persone desiderate all'utilizzo dell'auto. Dopo il suv compatto l'offerta si estenderà progressivamente all'intera gamma e in futuro la durata temporale varierà.

Nuove formule di noleggio arrivano anche nel settore delle supercar, come nel caso di Porsche. Il pro-



gramma Flex Drive mette a disposizione due vetture in uso esclusivo (ma non utilizzabili contemporaneamente) e completamente configurabili a partire da circa 4900 euro Iva inclusa scegliendo Macan e 718.

Passando al Gruppo Fca, per esempio un privato con la proposta «Be-Free Plus» di Leasys può prendere in noleggio a lungo termine una Tipo 5P 1.4 Pop 95 CV a 264 euro al mese (Iva inclusa) per 48 mesi e 80mila 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 chilometri. Se si esauriscono i chilometri previsti dall'abbonamento, si possono acquistare chilometri extra attraverso l'acquisto di ricariche via web. Continuando con le novità arriva il noleggio a lungo termine di vetture usate, ovvero esemplari già utilizzati in precedenza da un'utiliz-

zatore con contratto di noleggio a lungo termine. Dopo un ripristino generale in officina, la vettura viene nuovamente proposta sul mercato con un canone di noleggio più basso.

Confronto difficile

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. Al livello di benefici fiscali (diretti soltanto 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 nessuna delle varie formule, eccezion fatta per alcuni provvedimenti non strutturali come a esempio il superammortamento (l'incentivo fiscale introdotto già dalla manovra del 2016 e prorogato anche quest'anno che prevede una supervalutazione del 130% - non più del 140% - sugli investimenti in macchinari acquistati dalle aziende ma con l'esclusione dal 2018 dei veicoli).





**TRA LE RIGHE
DEL SOLE**

**È cambiato
il contratto di
noleggio?**

*Negli ultimi anni si
studiano canoni più
leggeri e soluzioni
più flessibili*

130%
L'incentivo

L'ammortamento
«super» dal 2018
non più utilizzabile
per i veicoli



Peso:40-66%,41-73%,42-65%