

Company car alla volata finale

Il superammortamento in modifica a fine 2016 cambia le dinamiche del comparto auto, creando asimmetrie

di **Pier Luigi del Viscovo**

Le flotte - intese come auto intestate a società e noleggi - stanno contribuendo all'ottimo risultato dell'anno per il comparto auto, generando oltre metà della crescita rispetto al 2015: 2,2 miliardi di euro di acquisti in più, secondo il Centro Studi Fleet&Mobility.

Nei 10 mesi il mercato auto complessivamente ha immatricolato per oltre 30 miliardi, 4,4 più dello stesso periodo dell'anno precedente, +17%. Con quasi 6 miliardi (1,2 più del 2015), il canale società segna l'incremento maggiore, +26%. Il noleggio, che vale fino a ottobre oltre 6,4 miliardi, segna una crescita del 18%, pari a un miliardo più del 2015. Il segmento maggiore, quello dei privati (che include però anche le Partite Iva), rappresenta il 58% della spesa degli italiani, per un controvalore di 17,6 miliardi di euro, in crescita del 14% sul 2015, circa 2,2 miliardi.

L'incremento del canale società è attribuibile all'incentivo del super-ammortamento. Fino alla fine dell'anno l'effetto potrebbe essere addirittura maggiore, grazie a quelle auto che andrebbero comunque presto acquistate (o prese in leasing) e che non sono però classificabili come beni strumentali, per le quali la Legge di Stabilità 2017 non prevede il prolungamento dell'incentivo, riservato solo ai beni strumentali - creando una disparità di trattamento rispetto al noleggio. Intendiamoci, è indiscutibile che per i noleggiatori le vetture siano essenziali al perseguimento dell'oggetto sociale, che è appunto di darle in locazione, e che dunque gli venga riconosciuto il beneficio. Il punto che fa riflettere è che, quando un'azienda prende un'auto per uso non strumentale, in acquisto, leasing o noleggio, non accede al super-ammortamento, non trattandosi di un investimento produttivo. Però, nel caso del noleggio potrebbe ricevere comunque un beneficio, seppur indirettamente. Infatti, nel momento in cui la so-

cietà di noleggio accede a un ammortamento maggiorato al 140%, questa sopporta un costo indubbiamente inferiore, che può consentire un canone di locazione più aggressivo. Dunque, nella realtà, quel medesimo bene, che svolge la medesima funzione non strumentale, arriva in fondo alla filiera con un peso fiscale diverso.

Tornando al 2016, la crescita del canale noleggio ha cause diverse. Il lungo termine (Nlt) - che in 10 mesi ha già comprato più macchine dell'intero 2015 - prosegue un percorso che da anni sta dando frutti, ossia acquisire nuovi clienti tra le piccole imprese e i professionisti, il cosiddetto segmento delle Pmi e partite Iva. Si tratta di clienti che guidano un'auto acquistata o in leasing, presa da un concessionario, e che al momento di sostituirla preferiscono sottoscrivere un contratto di noleggio, spesso proposto dallo stesso concessionario. All'inizio dell'anno sembrava che la migrazione dovesse essere contenuta proprio dal vantaggio fiscale del super-ammortamento (e sicuramente è accaduto) ma poi alcuni noleggiatori, non tutti, hanno deciso di «utilizzare il beneficio fiscale del super-ammortamento anche a vantaggio dei clienti, ciascuno in base alle proprie politiche», come spiega Andrea Cardinali, vicepresidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori. Sarà interessante vedere se nel 2017 continueranno a scegliere la strategia del minor prezzo oppure orienteranno le risorse verso l'incremento della qualità del servizio, posto che in natura le due cose non si tengono.

Però, dietro i numeri del 2016 c'è dell'altro. Per cominciare, acquistano sempre più macchine non destinate ciascuna a un solo contratto di Nlt, ma utilizzate come flotta disponibile. Ad esempio, LeasePlan le utilizza per il suo prodotto FlexiPlan, destinato a clienti che chiedono un noleggio anche di un solo mese. Recentemente, è arrivata la risposta di Arval, chiamata



Peso: 18%

Mid-Term, che parte appunto da un mese e arriva fino a 24. Entrambi i servizi si basano su auto già in flotta, che dunque generano acquisti aggiuntivi. Anche Leasys ha il suo, Be Free, che però parte da 12 mesi.

Discorso diverso per le auto acquistate dal rent-a-car. Immatricolare il 19% in più del 2015 non trova alcuna giustificazione nell'incremento di domanda di noleggi, che pure c'è stato ma non di queste dimensioni, e oltretutto un po' bilanciato da sensibili miglioramenti nel tasso di utilizzo delle macchine, mai così alto nella storia. Ascoltando gli operatori, si scopre che molti hanno accelerato la rotazione delle vetture in flotta, scendendo spesso sotto i 6 mesi. Per alcuni una scelta autonoma, per altri anche una risposta a offerte allettanti dei costruttori, come ci ha confermato il presidente di Aniasa, Fabri-

zio Ruggiero: «C'è una forte crescita di immatricolazioni con la clausola del buy-back (riacquisto delle Case a fine periodo, ndr) indotta dalla pressione dei costruttori, che ovviamente porta a un'accelerazione nella rotazione delle vetture». Infine, i km zero: nei 10 mesi, le stime di InterAutoNews riportano un incremento di oltre 43 mila targhe (il 40% della crescita registrata da società e noleggi), che entro un paio di mesi finiscono ai privati. Ma questa è un'altra storia.

+26%

Le immatricolazioni delle imprese

Nei 10 mesi il mercato auto ha immatricolato per oltre 30 miliardi, 4,4 più dello stesso periodo dell'anno precedente, +17%. Con quasi 6 miliardi (1,2 più del 2015), il canale società segna l'incremento maggiore: +26%

IL RECORD

I veicoli intestati a società e noleggi stanno contribuendo all'ottimo risultato dell'anno motoristico, generando oltre metà della crescita rispetto al 2015: 2,2 miliardi di acquisti in più



Peso: 18%