

Gli operatori: insostenibile il peso dello Stato

Il rinvio dell'aumento Iva non allevia le preoccupazioni dei noleggiatori, che denunciano i rincari sui bolli e i ritardi nei pagamenti della Pa

di **Riccardo Celi**

Per le flotte aziendali il rinvio al primo ottobre dell'aumento dell'aliquota Iva dal 21 al 22% è solo un sollievo temporaneo che arriva in cambio dei rincari, presumibilmente definitivi, di altri balzelli come i bolli sugli atti pubblici (+10%) e gli anticipi dell'Ires (ora al 101%) e dell'Irap (al 110%). Sui conti degli operatori pesano anche i ritardi dei pagamenti della pubblica amministrazione, anche perché il recente decreto sblocca-crediti (Dl 35/2013) non ha alcuna influenza sul settore flotte aziendali.

Iva

A meno che l'aumento non venga poi abolito, converrà fare i conti con il suo arrivo e le organizzazioni di categoria degli operatori del settore flotte aziendali sono già al lavoro per calcolarne l'impatto sulle loro attività.

«FLOTTE BLU» NEL MIRINO

L'Aniasa minaccia l'uscita dei suoi aderenti dal settore pubblico se non si troverà una soluzione alle prolungate sofferenze del comparto, che incassa con grave ritardo i canoni

Per esempio, l'Aniasa (che rappresenta le imprese del noleggio ma non trascura di monitorare il mercato nel suo complesso) stima in 140 euro l'incremento medio sul prezzo di listino di ogni vettura nuova acquistata dai privati con l'Iva al 22%, senza contare i rincari di carburanti, polizze assicurative e manutenzione. Per tutti i noleggiatori, invece, essendo i veicoli beni strumentali soggetti a Iva totalmente detraibile, l'eventuale aumento non avrebbe alcuna conseguenza sui conti.

Il discorso sarà diverso per la clientela. Quella del noleggio a breve termine sosterrà, secondo Aniasa, un incremento delle tariffe giornaliere di 0,30-0,50 euro, un valore modesto che i noleggiatori stessi potrebbero assorbire senza effetti sui prezzi al pubblico. Sui canoni del noleggio a lungo termine, invece, si ipotizza un rincaro di 5-6 euro al mese; e non è certo che potrebbe essere sostenuto dai noleggiatori, che l'anno scorso, secondo

Aniasa, avevano rincarato mediamente i canoni solo dello 0,8% a fronte di un tasso d'inflazione al 3%. Tuttavia, considerata la detraibilità italiana sulle auto aziendali, pari al 40%, il rincaro mensile effettivo per i clienti si ridurrebbe a 3-3,6 euro.

A questo aggravio va aggiunto, e da subito, quello dei bolli, passati da 14,62 a 16 euro, che certo non spariranno il primo ottobre e che nella vita di un veicolo a noleggio si pagano tre volte: all'immatricolazione, all'uscita dalla flotta con minivoltura a un commerciante e in fase di rivendita al cliente finale o di radiazione dal Pra. In pratica, se si considerano i circa 256.600 veicoli immatricolati dai noleggiatori nel 2012, è comunque un altro fardello da oltre un milione di euro.

Ritardi nei pagamenti dalla Pa

Più di questi rincari, preoccupa però il ritardo nei pagamenti da parte delle pubbliche amministrazioni. «Ogni giorno - dice Pietro Teofilatto, direttore del settore noleggio a lungo termine di Aniasa - circa 2.500 aziende pubbliche utilizzano 45 mila nostri veicoli per un importo dei canoni prossimo ai 240 milioni di euro l'anno. Le sofferenze nei pagamenti da parte loro, però, hanno toccato nel 2012 i 40 milioni di euro, con ritardi anche di 18 mesi. E c'è un singolo operatore esposto per oltre 15 milioni». Una situazione della quale il presidente di Aniasa, Paolo Ghinolfi, ha recentemente sottolineato l'insostenibilità minacciando, in caso di mancata soluzione al problema, l'uscita dei noleggiatori dal settore pubblico. Una posizione ribadita anche da Teofilatto. «Il noleggio dovrebbe diventare lo strumento base per il monitoraggio e la riduzione dei costi secondo quanto previsto dal Governo con la legge di stabilità 2013, che vieta l'acquisto o il ricorso al leasing finanziario per le autovetture, permesso solo per particolari esigenze dei servizi sociali e sanitari - dice -. Secondo le valutazioni della Corte dei conti e quelle più recenti di Formez PA, se tutti i veicoli censiti nelle flotte blu fossero a noleggio si risparmierebbero a regime circa 300 milioni di euro l'anno. Ma dover sostenere i costi di acquisto e di manutenzione dei veicoli senza percepire i previsti corrispettivi pone ora le aziende del settore in una posizione molto delicata, tale da far ripensare all'utilità del business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'allarme

Secondo l'associazione delle imprese del noleggio, Aniasa, su un totale di canoni annui di auto blu a noleggio per 240 milioni, le sofferenze ammontano a 40 milioni, con ritardi nei pagamenti fino a 18 mesi (nella foto, il direttore Nlt Pietro Teofilatto)

I tre nodi: tasse, aumenti e auto pubbliche a noleggio



AUMENTO DELL'IVA DAL 21 AL 22%

Noleggio auto a breve termine



Noleggio auto a lungo termine



AUMENTO DEI BOLLI

Aumento da **14,62 euro** a **16 euro** a operazione

Incremento stimato di oltre

1 milione di euro annuo



LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E IL NOLEGGIO



2.500

Le aziende pubbliche che utilizzano auto blu a noleggio



45.000

I veicoli in circolazione a noleggio del pubblico



240 milioni

Il canone annuo complessivo in euro dovuto dalle Pa



40 milioni

L'ammontare delle sofferenze nei pagamenti da parte del pubblico



18 mesi

Le punte nei ritardi nei pagamenti dei canoni da parte della Pa



Rinoleggio come auto usate soluzione per metano e gpl

Ancora numerosi problemi frenano l'offerta delle vetture «pulite» nelle flotte aziendali

di **Riccardo Celi**

Lil metano nelle flotte aziendali, soprattutto se a noleggio, non è mai decollato davvero e i suoi numeri sono ancora inferiori a quelli registrati negli acquisti da parte dei privati. Nel lungo termine (nel noleggio a breve i modelli a gas, di qualsiasi tipo, sono praticamente inesistenti), il metano non è molto popolare per via dei (presunti) costi più elevati della manutenzione ma, soprattutto, per le difficoltà di rivendita dell'usato che però, anche in questo caso, sono tutte da accertare. Su quest'ultimo aspetto, infatti, c'è da tener conto della recente esperienza di una nota società di noleggio a lungo termine che, dopo aver incontrato parecchie difficoltà nel piazzare ai valori residui previsti una partita di Fiat Fiorino e Qubo alimentati a gas naturale in rientro da un'azienda, ha trovato la soluzione ottimale rinunciando alla solita rivendita ai commercianti per ri-noleggiarli come usati ad altre società. Insomma, il classico uovo di Colombo che ha permesso a queste ultime di utilizzare veicoli ancora validi pagando un canone mensile contenuto per via del loro basso valore residuo, e al noleggiatore di abbassarlo ulteriormente grazie al prolungamento dell'affitto dei mezzi che ne ritarderà l'uscita dalla flotta finché tale valore non sarà il più vicino possibile allo zero.

Un altro aspetto che frena la diffusione tra i noleggiatori dei modelli alimentati con il carburante fossile più economico che esista è l'ancora scarsa diffusione degli impianti di distribuzione del metano da autotrazione sul territorio nazionale, soprattutto in autostrada. Non a caso, il metano si diffonde maggiormente, anche nelle flotte, dove gli impianti sono più diffusi, e il discorso vale anche per quelle pubbliche. Lo dimostra il caso di Modena, città che sorge in una regione largamente "meta-

nizzata", la cui flotta comunale vanta la percentuale più alta in Italia (circa il 60%) di veicoli alimentati a gas naturale. La capillarità dei punti di rifornimento, invece, è ancora inadeguata nella maggior parte delle regioni d'Italia e la crescita degli impianti, benché certamente in corso, procede a un ritmo inferiore a quello auspicabile anche per gli elevati investimenti necessari. Insomma, s'è creata una situazione in cui il numero degli impianti non aumenta anche perché le vendite di auto a metano non decollano, e il mercato di queste ultime non decolla veramente anche perché mancano gli impianti. Tra l'altro, se la loro diffusione fosse adeguata, le case automobilistiche potrebbero evitare di offrire modelli con la doppia alimentazione benzina-gas, la cui eliminazione avrebbe benefici effetti sui costi di produzione e, quindi, sui prezzi di vendita delle vetture. Il vero punto di svolta per le auto a metano, anche e soprattutto nelle flotte, potrebbe, però, arrivare dall'esordio sul mercato di modelli più appetibili di quelli oggi in listino. Le auto a gas, infatti, soffrono in genere, e quelle a metano in particolare, di una parte dei retaggi del passato che le volevano "auto dei poveri".

Nell'immaginario collettivo, insomma, il gas naturale è spesso ancora associato a ingombranti "bomboloni", bagagliai ridotti, cattivi odori allo scarico e prestazioni meno brillanti rispetto a quelle consentite dai motori a benzina. Ma proprio la crisi dell'auto, causata anche dal caro-carburanti che a sua volta aumenta i costi del possesso di un veicolo, sta spingendo i costruttori a proporre alimentazioni più economiche (e anche più pulite), e l'arrivo di modelli come la Golf VII e di altre proposte nei segmenti "premium" potrebbe svecchiare l'immagine dell'eco-carburante e costituire un buon volano per il mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



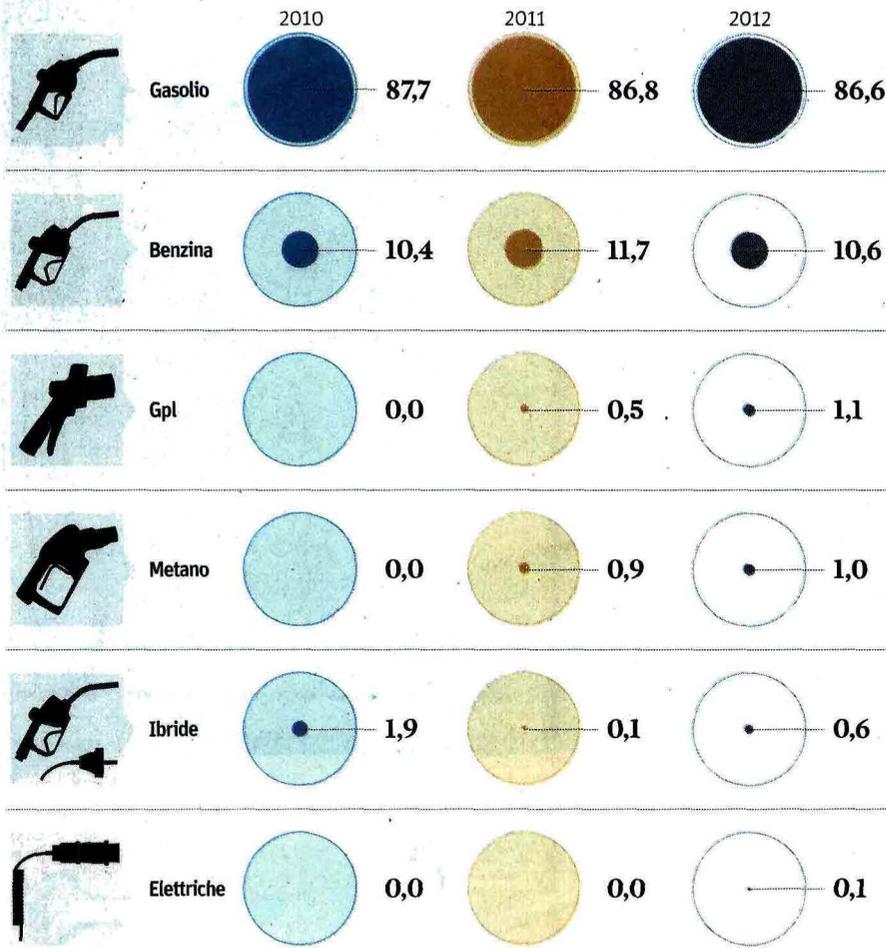
Il rebus della rete di impianti

Il metano si diffonde maggiormente, anche nelle flotte, dove gli impianti sono più diffusi, e il discorso vale anche per quelle pubbliche. Lo dimostra il caso di Modena, la cui flotta comunale vanta la percentuale più alta in Italia (circa il 60%)

La predominanza del gasolio nelle flotte italiane

Tipo di alimentazione

Dati in percentuale sulle vetture in flotta



Fonte: rapporto Aniasa 2012

MOTORI
A benzina e diesel

Rinoleggio come auto usate
soluzione per metano e gpl

NUOVA disciplina Le influenze sugli utenti

Motoring a Lungo Termine Leasing
in lungo e in largo, mondo per mondo

OFFERTE per il cliente
che desidera una
soluzione a lungo termine

LEASING

Per battere la crisi ora si affittano anche le elettriche e le moto

Mosse inedite per conquistare quote di mercato tra i privati
Le case automobilistiche rispondono con nuovi contratti di leasing

di **Nicola Giardino**

Non si sa se sarà la volta buona, dopo una quindicina d'anni di tentativi sostanzialmente vani. Quel che è certo è che in Italia non si era mai visto un programma di noleggio a lungo termine per i privati in cui si offrono anche moto. Mentre le case automobilistiche puntano anch'esse sul noleggio a persone fisiche con formule di leasing che lo "mimano", per attirare clienti falcidiati dalla crisi. Il noleggio moto è stato annunciato nei giorni scorsi da Ald (gruppo Société Générale: «Per due anni - dice l'ad Andrea Badolati - abbiamo analizzato il mercato rigorosamente. Lo abbiamo segmentato, studiato singoli gusti, bisogni e tendenze con una dovizia di dati tanto convincenti da in-

quattro ruote) e «Car to Car» che completano le novità. La prima vuol attirare i privati con usato da smaltire: Ald lo ritira alla quotazione Quattroruote e lo rivende tramite le sue strutture di remarketing. La seconda mira invece ad agevolare i clienti che, trascorsi due anni dalla sottoscrizione del contratto (a prescindere dalla sua durata), ha bisogno di un diverso tipo di auto; il tutto senza penali, col solo adeguamento tariffario (anche in diminuzione, se si sceglie un modello più economico). Segno che la crisi dell'auto tocca anche il noleggio. Dopo un 2011 sostanzialmente positivo, dai primi mesi del 2012 sono apparsi segnali di rallentamento, anche se ben lontani da quelli dei concessionari. Con una quota del 37% sulle immatricolazioni totali, il noleggio a lungo termine nel 2012 ha sostanzialmente limitato i danni, incrementando lievemente la flotta ma con un calo d'immatricolazioni del 10 per cento. Il Rapporto annuale Aniasa (l'associazione degli operatori) evidenzia che nel 2012 le aziende con flotta da 1 a 20 veicoli (sono le piccole aziende, su cui si fonda l'economia italiana) sono scese dal 93,9% del 2010 all'88 per cento. A compensare la perdita non è bastato nello stesso periodo il raddoppio dal 6 al 12% delle aziende con flotta di oltre 20 veicoli. La durata media dei contratti, stabilizzata a 44 mesi: molti contratti classici da 36 mesi sono prorogati e quelli nuovi si fanno a 48.

Le case auto fanno ora offerte di leasing a 24 o 36 mesi con anticipo e opzione di acquisto finale (maxi rata) che sono in fondo una forma di noleggio semplificato, alla maniera degli americani che adottano un modello meno ricco di servizi e con la formula contrattuale

open end sul valore residuo: alla scadenza del noleggio il ricavo della vendita è più alto, ne beneficia il cliente, altrimenti sarà quest'ultimo che dovrà risarcire il noleggiatore per la differenza. L'iniziativa delle case, a giudizio degli addetti del settore non disturba il noleggio a lungo termine così come praticato in Italia, con la cura di tutti gli aspetti economici, pratici e burocratici. Sebbene il noleggio non sia ancora in grado di sedurre in massa gli automobilisti, il suo potenziale di sviluppo è considerevole. Secondo un'indagine Findomestic, circa un terzo degli intervistati ha dichiarato di essere interessato alle diverse formule di noleggio (i numeri sono qui a sinistra). Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia, ritiene che dalle grandi aziende alle piccole e medie imprese, dai titolari di partite Iva ai liberi professionisti tutti i segmenti di mercato sono ormai strategici e non vanno trascurati, nonostante le varie categorie di clienti sono notevoli le differenze di conoscenza di servizio da considerare con cura e attenzione: «Va da sé che il segmento "small business", anche se equivale al momento solo il 5% del noleggio a lungo termine, è un settore ad alto potenziale di sviluppo con un bacino di 4 milioni di unità produttive». Non a caso la divisione Arval a disposizione di questo mercato conta più di 80 collaboratori per la cura di un parco di 27 mila auto su un totale di 130 mila veicoli gestiti dalla società francese in Italia. A fare la differenza sulla qualità del noleggio non è solo il costo del canone mensile, ma anche la qualità del servizio di back office, come messo in evidenza anche da Ald che con la sua flotta complessiva di 100 mila auto controlla con LeasePlan, Leasys e Arval (con la maggiore quota) circa tre quarti del mercato.

FLESSIBILITÀ

Ald lancia anche la possibilità di cambiare tipo di vettura senza penali dopo due anni dalla stipula del contratto. Arval impiega 80 collaboratori per seguire solo lo small business

durci ad aprire anche alle due ruote».

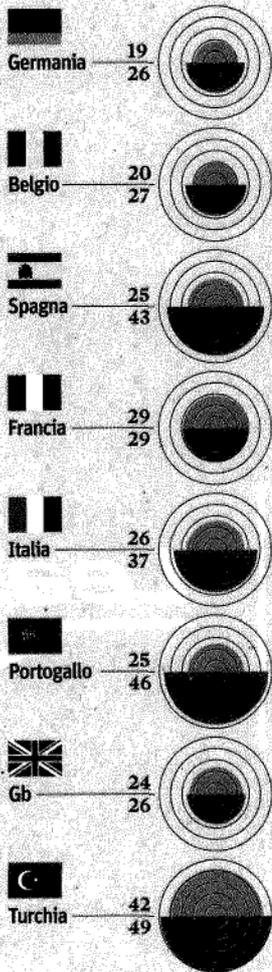
Il programma comprende pure le auto elettriche (per loro il noleggio è uno dei pochi modi per conquistare pubblico), nei limiti della gamma disponibile. Queste novità fanno parte della nuova strategia Ald, assieme alle innovative clausole «Permuta dell'usato» (due e

Il confronto

Più interesse nei mercati meno avanzati

Quota di automobilisti privati che si dichiarano interessati alla formula:

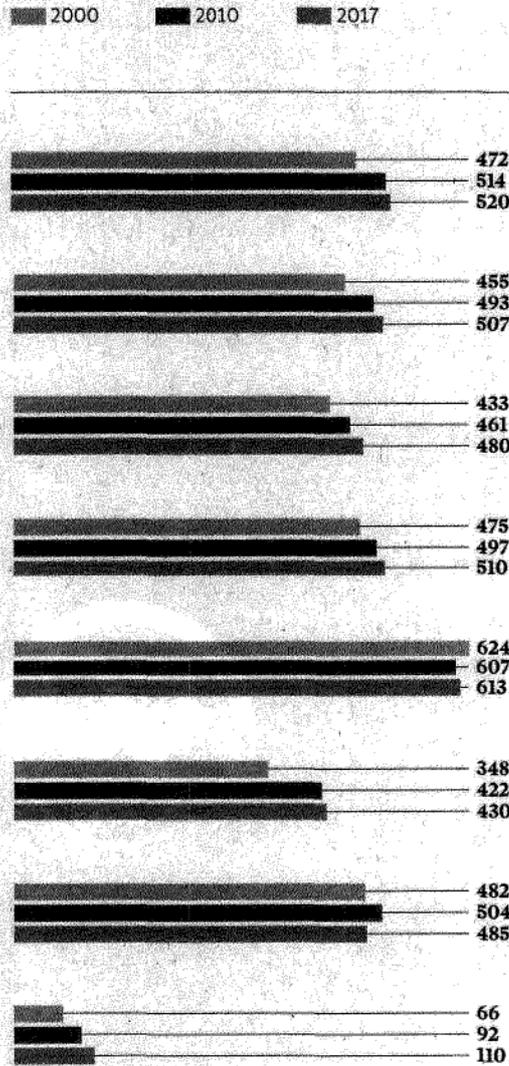
- noleggio a lungo termine (Nlt)
- noleggio con opzione di acquisto leasing (Noa)



In Italia densità ancora alta

Veicoli privati circolanti per 1.000 abitanti

Anni:



Fonte: Bipe-Osservatorio Findomestic

