

Superammortamento, PMI, partite Iva e privati Breve viaggio alle radici del fenomeno NLT

Il noleggio a lungo termine (NLT) ha comprato nei primi dieci mesi dell'anno più macchine di quante ne aveva acquistate nell'intero 2015. Grazie, si dirà, questo è l'anno della ripresa del mercato, in cui c'è il rimbalzo (iniziato già l'anno scorso, in verità) del biennio terribile 2013/2014. Vero, solo che in quegli anni bui il NLT non aveva fatto mancare i suoi acquisti. Nel 2011 la sua quota sul totale del mercato era poco sopra l'8%; nel 2013 era già sopra il 10%, mentre lo scorso anno ha superato il 12%. Quest'anno, continuando di questo passo, potrebbe facilmente sfiorare il 13% - complice la corsa prevedibile a immatricolare che si scatenerà in queste settimane, per beneficiare al massimo del super-ammortamento, che da gennaio sarà dimezzato, passando dal 140 al 120%. In effetti, non è un mistero che la scelta di escludere dal beneficio fiscale le vetture aziendali acquistate e assegnate in uso promiscuo ai dipendenti e quelle di professionisti e ditte individuali (queste ultime da sole valevano nel 2015 oltre il 10% del mercato) abbia favorito il NLT.

Infatti, per gli operatori del noleggio tutte le auto sono strumentali, anche se poi il cliente le assegna in uso promiscuo. È quanto ha confermato Andrea Cardinali, vice presidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori: "I noleggiatori stanno utilizzando il beneficio fiscale del super-ammortamento anche a vantaggio dei clienti, ciascuno in base alle proprie politiche, e questo proseguirà fino alla fine dell'anno, anche con un'accelerazione, visto che da gennaio il vantaggio sarà dimezzato dal 140 al 120%". Ma a parte la congiuntura favorevole del super-ammortamento, prosegue Cardinali, "il NLT cresce come il mercato perché sta espandendo la base di clientela". Dunque, come indicato

dai numeri, non si tratta di un recupero di volumi che erano stati accantonati negli anni scorsi, ma di una vera e propria penetrazione, come già da tempo stiamo sostenendo, in una nuova fascia di clientela, le PMI e i professionisti con Partita Iva, a cui dopo seguiranno i privati, con i quali sono già in corso le prove generali.

Un'indagine recente, il Corporate Vehicle Observatory di Arval, multinazionale del NLT, ci consente di dare un'occhiata da vicino alle caratteristiche delle piccole e medie imprese italiane, dal punto di vista delle auto e dei veicoli commerciali che utilizzano. Il primo dato è proprio il numero di veicoli che usano: circa la metà di esse possiede un solo veicolo, mentre una su quattro ne possiede due e il restante quarto si distribuisce tra tre e cinque veicoli in flotta.

Flotte, rotazione dimezzata

Stringendo il focus sulle sole automobili, emerge che una su tre non ne possiede (usando evidentemente solo furgoni) e una su tre possiede una sola auto, mentre il restante terzo ha una consistenza di due o tre auto al massimo.

Per i furgoni, solo un'azienda su cinque dichiara di non possederne, mentre la metà ne ha solo uno e un altro quinto del campione ne possiede due.

Il dato più inatteso però riguarda la ripartizione degli acquisti, tra veicoli nuovi e usati. Un'auto su tre e un furgone su tre vengono acquistati usati dalle aziende. Ancora più interessante, le medesime percentuali si riscontrano anche nei principali Paesi dove è stata condotta l'indagine, Francia, UK, Paesi Bassi e Spagna.

Infine, ed è probabilmente il dato più significativo, gli anni di tenuta in flotta dei

ANNI DI TENUTA IN FLOTTA DI AUTO E LCV NUOVI

2011	Italia	SME*
Automobili	5,4	5,1
LCV	4,1	5,1

2016	Italia	SME*
Automobili	7,6	6,6
LCV	9,3	7,8

QUOTA ACQUISTI AUTO E LCV PER NUOVO E USATO

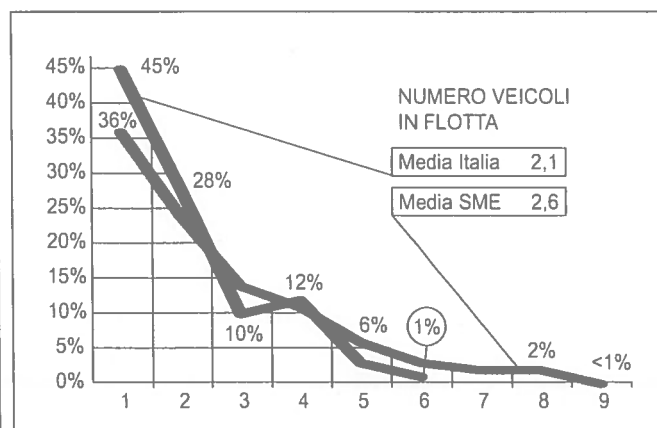
NUOVO	Italia	SME*
Automobili	62%	65%
LCV	66%	64%
Totale	65%	64%

USATO	Italia	SME*
Automobili	38%	35%
LCV	34%	36%
Totale	35%	36%

*SME comprende Italia, Gran Bretagna, Spagna, Francia e Paesi Bassi
Fonte: Corporate Vehicle Observatory Arval 2016

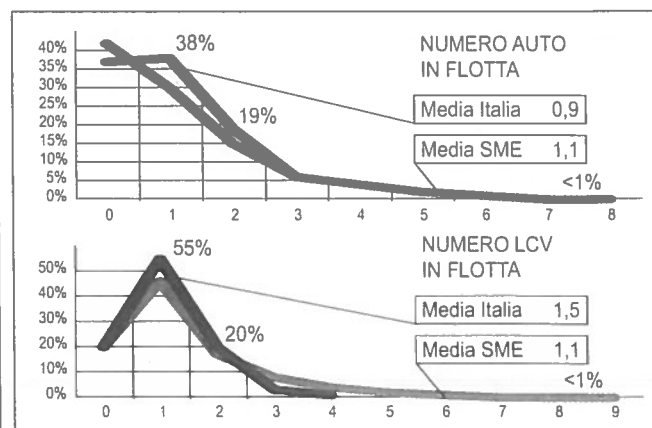
veicoli (quelli acquistati nuovi), con un raffronto molto opportuno con i valori del 2011. Cinque anni fa, le PMI italiane tenevano le auto poco più di 5 anni, come le loro cugine europee. Nel 2016, le italiane dichiarano di tenere le macchine per 7,6 anni, un anno di più che negli altri Paesi. Per i furgoni il periodo è cresciuto ancora di più. Se nel 2011 le aziende italiane li tenevano per 4 anni, uno meno delle stesse PMI in Europa, quest'anno la fotografia appare ribaltata: le aziende di Paesi Bassi, UK, Spagna e Francia tengono i veicoli commerciali in media per quasi 8 anni e le italiane superano i 9. Nel complesso, la rotazione si è quasi dimezzata. Effetto della crisi, si direbbe. Però potrebbe anche trattarsi di una scelta aziendale originata dalla miglior tenuta dei prodotti, magari scoperta si grazie alla crisi. I mercati sono in ripresa, dunque lo sapremo presto.

Distribuzione aziende per veicoli in flotta



Fonte: Corporate Vehicle Observatory Arval 2016

Distribuzione aziende per auto e Lcv in flotta



Fonte: Corporate Vehicle Observatory Arval 2016

I vasi comunicanti delle immatricolazioni: privati in flessione, ma c'è il boom di Rent-a-Car e Km0...

La notizia più importante del mercato auto di ottobre è senz'altro la flessione del 4% delle immatricolazioni a privati, generalmente indicati come "le famiglie", anche se c'è dentro un po' d'altro: professionisti e altri soggetti che operano con una Partita Iva, tanto per dirne una. Ma va bene, è la parte polverizzata della clientela, che decide se acquistare o meno in base a fattori sia razionali sia emotivi, comunque al di fuori di regole standard. Questi signori (e signore, sempre di più) hanno immatricolato 88.500 auto, mentre nello stesso mese dell'anno scorso erano state oltre 92.000. Non è una grande differenza, si tratta di 3.700 unità (teniamo però a mente il numero), ma ha segnato un'inversione di tendenza rispetto a una moda di crescita che durava da tanto. La seconda notizia, non così rilevante in termini di volumi, ma per altri versi invece sì, è stato il boom di acquisti da parte degli operatori del Rent-a-Car: +123% rispetto a ottobre 2015. Detto in altri termini, per ogni 4 auto comprate a ottobre dell'anno scorso, quest'anno ne hanno acquistate 9. Il noleggio a breve termine sta andando bene, pur con crescita a un solo digit, ma questa è pur sempre bassa stagione. È il periodo dell'anno in cui la flotta, dopo aver raggiunto il suo picco nei mesi estivi, si riduce, non aumenta, perché la domanda proveniente dal turismo leisure, ossia del tempo libero, viene meno. Non c'è all'orizzonte un flusso di arrivi abnorme per il Natale, tantomeno gli ultimi colpi di un Giubileo che non abbiamo visto nemmeno nei mesi belli. Sì, ci sono delle sagre carine in giro, ma niente di più. Resta la domanda legata al turismo d'affari e la richiesta degli operatori del noleggio a lungo termine. Quindi, è il tempo in cui le auto si vendono, non si comprano. Invece, si chiude il mese e scopri, il giorno dopo, che hanno immatricolato 6.200 vet-

ture, contro le 2.800 dello stesso mese del 2015: 3.400 unità in più. Somigliano molto a quelle 3.700 che mancano al canale privati, ma si tratta quasi certamente di una coincidenza. Si sa, con i numeri è un attimo a fare dietrologia. Certo però che da qualche parte queste auto finiranno, poiché sarebbe sorprendente che gli operatori gravassero di asset lo Stato Patrimoniale a fine anno. Ma se gli acquisti aumentano e la flotta no, l'unica spiegazione è quella fornita dallo stesso presidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, Fabrizio Ruggiero: "C'è una forte crescita di immatricolazioni con

RUGGIERO (ANIASA)

Registriamo una forte crescita di immatricolazioni con la clausola del buy-back, indotta dalla pressione dei Costruttori, che accelera la rotazione delle vetture

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". Rotazione significa che macchine con pochi mesi e pochi chilometri vengono vendute come usato fresco. Quella somiglianza si accentua, vero? Infine, c'è un'altra notizia interessante, che si riferisce però non a ottobre ma a settembre, per ovvi motivi di elaborazione dei dati. In quel mese, si stima siano stati fatti 15.000 Km0, più del doppio rispetto al settembre 2015. Ora, una volta targati, quanto tempo avranno impiegato quei veicoli a finire nelle mani dei clienti? Un mese? Due mesi? Non importa, tanto il concetto è ab-

MERCATO AUTO: VOLUME E VALORE			
VOLUMI (unità)	10 mesi 2016	10 mesi 2015	Diff. %
Privati	964.905	845.854	14,07
Noleggio	324.899	275.487	17,94
Società	278.149	220.229	26,30
Totale	1.567.953	1.341.570	16,87

VALORE (unità)	10 mesi 2016	10 mesi 2015	Diff. %
Privati	17.617	15.444	14,07
Noleggio	6.425	5.448	17,93
Società	5.973	4.729	26,31
Totale	30.015	25.621	17,15

Fonte: Centro Studi Fleet & Mobility su dati Unrae

bastanza chiaro. Se al cliente fai trovare una bella offerta di Km0, che devi vendere prima che scadano come il latte, come puoi poi meravigliarti che non acquistino tante auto nuove quanto lo scorso anno? Infatti, guardando al dato consolidato dei primi 9 mesi, se sommiamo i Km0 alle immatricolazioni a privati (ché tanto sempre a loro vanno a finire), viene fuori che questo segmento di clientela non ha fatto +16% (pari a 120mila auto), bensì +19% (160mila auto). In conclusione, è vero che le famiglie stanno progressivamente esaurendo quella spinta a cambiare l'auto che era stata soffocata negli anni bui. È anche vero che questo rimbalzo è stato fortemente spinto nei primi mesi dell'anno da offerte strepitose (e costose) della filiera. Ma è altrettanto vero che se poi si aumentano le immissioni in altri canali, che nel giro di due/tre mesi vanno a fare concorrenza alle macchine nuove, bisogna almeno essere prudenti prima di asserire che la festa sia finita.

L'autore

Pier Luigi Del Viscovo, LUISS Guido Carli, docente di Sistemi di Distribuzione e Vendita.

