



 **AUTO NOLEGGIO**

# Non è tutto oro.

**SALVATORE SALADINO\***

La crisi del diesel, l'immatricolazione di veicoli non di ultima generazione e l'ecotassa: tanti i fattori che fanno diminuire i valori residui delle vetture e crescere i canoni per aziende e privati.

■ Il noleggio è il nuovo punto di riferimento della mobilità degli automobilisti italiani, sia in ambito business che nelle esigenze dei privati. La flotta a noleggio, secondo i dati emersi dall'ultimo rapporto Aniasa (l'associazione che raccoglie gli operatori del noleggio e dei servizi di mobilità, car sharing incluso) ha ormai superato il milione di veicoli (i dati nel dettaglio nell'articolo delle pagine precedenti) ed è ormai da considerare in Italia una realtà consolidata.

Il noleggio sembra anche la risposta per chi non sa quale alimentazione scegliere, da quando la demonizzazione del diesel ha ridotto la propensione all'acquisto di questo tipo di alimentazione, nel timore di

vedersi bloccare la circolazione e trovarsi per le mani un'auto invendibile al momento della sostituzione.

## Le regole del mercato

Questa formula come panacea per tutti i mali che affliggono la mobilità? No, non è così, purtroppo. Anche i noleggiatori devono sottostare alle regole che governano il mercato dell'automobile, con conseguenze dirette sulle tasche degli automobilisti. È un chiaro esempio l'aumento dei canoni di noleggio che alcuni operatori applicano in questo 2019, che ha avuto, come immediata conseguenza, una battuta d'arresto nella crescita dei contratti, dopo anni di aumenti

dei volumi a due cifre percentuali. Se fino al 2018 i player più aggressivi del mercato puntavano sull'aumento della flotta piuttosto che sulla marginalità, da quest'anno i canoni risultano meno competitivi del passato, nell'ottica di assorbire meglio il prevedibile impatto economico negativo quando le centinaia di migliaia di automobili a gasolio oggi presenti nel loro parco dovranno essere rivendute. Le flotte dei noleggiatori a lungo termine sono ancora per oltre il 70% diesel, mentre la media delle nuove immatricolazioni ora non supera il 44%. Poiché il business del noleggio si basa fondamentalmente sulla "scommessa" su quale sarà il valore residuo del veicolo, i noleggiatori stanno correndo ai ripari,



con l'aumento dei canoni dei nuovi contratti, riducendo fortemente la rete periferica dei venditori (i broker) e in alcuni casi addirittura effettuando tagli al personale.

### Dal breve al lungo

Il noleggio, sia a breve termine sia a lungo termine, è anche uno dei canali "paracadute" utilizzati dai costruttori: nel 2018 le due soluzioni hanno immatricolato moltissimi veicoli rispondenti a normative antinquinamento Euro 6B in procinto di diventare obsoleti (rispetto alle nuove Euro 6D-Temp), in gran parte alimentati a gasolio. Il canale è poi diventato anche uno dei canali di smaltimento

delle "km zero": il cliente ottiene il vantaggio della pronta consegna, ma in cambio deve "accontentarsi" di un'auto non esattamente configurata su misura.

Anche il provvedimento del governo in termini di emissioni ha visto i noleggiatori in prima linea nell'immatricolazione di grandi volumi di veicoli da oltre 160 grammi per chilometro di CO<sub>2</sub> (quelle soggette alla cosiddetta ecotassa): secondo l'analisi che Dataforce ha realizzato in esclusiva per l'Automobile, nel primo quadrimestre di quest'anno le immatricolazioni a noleggio a lungo termine di automobili con emissioni superiori a questo limite sono schizzate verso l'alto dell'83,8%. Un

risultato che non è soltanto un effetto delle immatricolazioni dei mesi precedenti all'entrata in vigore della nuova tassa (1 marzo) perché anche ad aprile la tendenza all'incremento è stata netta: +71,4%. In questo fenomeno si intravede l'intervento delle Case che hanno concesso ai noleggiatori sconti superiori al passato su questi veicoli, spingendo così le loro immatricolazioni. E se è vero che gli operatori del settore possono ammortizzare meglio l'impatto dell'ecotassa, distribuendo il costo nel lungo periodo di locazione (da 36 a 48 mesi), il vantaggio per il cliente è tutto da verificare.

• Country manager di Dataforce Italia.