

# DALLA PARTE DELL'AUTO

Basta misure estemporanee: servono politiche economiche e fiscali di prospettiva e ampio respiro. Ecco le **richieste al legislatore** dei presidenti di Aniasa, Assilea e Unrae

di Mario Rossi



Una "non misura" attesa, la fine del superammortamento, ma sulla quale non è persa l'ultima speranza. Anche nella prospettiva dello svecchiamento del parco circolante in chiave ecologica. Un obiettivo, quello del taglio del 30% delle emissioni delle nuove auto entro il 2030, che l'Unione Europea sta imponendo alle Case, ma che, secondo gli addetti ai lavori, non può non coinvolgere il mercato nel suo complesso, visto che il problema non è tanto la riduzione di anidride carbonica e gas inquinanti nei veicoli di prossima produzione, quanto quella delle macchine già in circolazione. Quattroruote ha incontrato i tre principali "stakeholder" nel settore dell'auto aziendale: Andrea Cardinali, presidente dell'Aniasa, l'Associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici; Michele Crisci, numero uno dell'Unrae, l'Unione nazionale dei rappresentanti di auto estere; ed Enrico Duranti, leader dell'Assilea, l'Associazione italiana leasing. Tre punti di vista, ma una visione comune, con sfumature diverse sugli

strumenti da utilizzare per centrare l'obiettivo dello svecchiamento del circolante. A cui il superammortamento, nel suo piccolo, un contributo, secondo i tre presidenti, lo ha dato. E può ancora darlo.

## PRESSING IN ATTO

«Il fatto che le aziende

acquistino auto nuove più performanti e meno inquinanti», spiega Duranti, «contribuisce a svecchiare tutto il circolante grazie all'effetto trascinarsi che ha sul mercato dell'usato». Sulla stessa lunghezza d'onda Crisci, secondo il quale «una rotazione costante, graduale e cadenzata nel corso degli anni come quella che, per esempio, il superammortamento può dare, consente di avere in circolazione auto più aggiornate dal punto di vista delle emissioni e della sicurezza. Tutte le misure che s'inseriscono in questa prospettiva sono auspicabili, non è soltanto una questione di produzione industriale, ma di ambiente e sicurezza». «E comunque», avverte Cardinali, «non è detta l'ultima parola. Con le altre associazioni della ► ► filiera stiamo cercando di sensibilizzare il legislatore». «A tutti i componenti della commissione Bilancio», rivela Crisci, «abbiamo rappresentato il bisogno di mantenere tonico il settore dell'auto aziendale per il contributo che dà al rinnovo del parco circolante, anche con l'immissione nel canale dell'usato di vetture "fresche", con benefici sull'ambiente e sulla sicurezza». «Oltretutto», sottolinea Cardinali, «i dati dimostrano che l'operazione ha comportato un beneficio netto per l'erario: c'è stato un ritorno sull'investimento del 300%. Su 100 euro sgravati ne sono tornati indietro 300, al netto dello sgravio».

## ANTICIPAZIONE DELLA DOMANDA

Senza considerare che la scomparsa - attesa -

del superammortamento sta orientando il mercato ad anticipare gli acquisti per sfruttarne la coda. «Ci sarà un cumulo di ordini impressionante tra novembre e dicembre», pronostica Crisci. «Queste macchine saranno poi targate nel 2018 e, quindi, da gennaio ad aprile si registrerà un picco d'immatricolazioni, a cui seguirà un naturale calo nei mesi successivi. I due fenomeni, comunque, si compenseranno: prevediamo un anno sostanzialmente in linea con il 2017». Una previsione che vede d'accordo sia Cardinali sia Duranti. «Non è azzardata l'ipotesi di un enorme polmone di ordini negli ultimi due mesi del 2017 con consegna in quelli successivi», conferma il numero uno dell'associazione delle società di noleggio, secondo il quale «l'eventuale fine del superammortamento avrà un impatto negativo sul 2018 nell'ordine delle decine di migliaia di veicoli in relazione allo scenario alternativo, quindi non in misura incrementale o decrementale rispetto allo status quo, ma alla situazione che potremmo avere se la misura venisse prorogata». «Complessivamente», taglia corto Duranti, «il mercato dell'auto non cambierà molto. La dinamica nel canale dei privati è tale che un eventuale, piccolo, rallentamento



nel settore delle imprese sarà compensato dai "normali" consumatori».

**UN PIANO SULLE EMISSIONI**

Da cui, evidentemente, non si potrà comunque prescindere, se si vorrà incidere in modo efficace su emissioni e sicurezza. «Il problema», rimarca Crisci ricordando gli obiettivi europei, «non sono le macchine che arriveranno, bensì i milioni di vetture attuali. Se è vero che se ne immatricolano 2 milioni all'anno, ipotizzando che altrettante siano radiate, e non è così, ci vorranno 18 anni per sostituire l'intero circolante, cioè per trovarci in una situazione radicalmente diversa. E invece ci vuole un piano che, proprio nell'interesse dell'ambiente, consenta a tutti di accedere alle nuove tecnologie. Non si capisce perché si possano avere vantaggi fiscali se si sostituiscono le finestre, ma non se si cambia l'auto, anche solo limitatamente all'interesse sui finanziamenti. Per quanto riguarda ►

► le elettriche, invece, bisogna prioritariamente dotarsi di infrastrutture. Quando si mettono incentivi o quando si vuole indirizzare il mercato in una direzione,

le condizioni al contorno devono andare di pari passo».

«Una misura fiscale nei confronti delle auto elettriche e ibride» è ciò che chiede anche Duranti. Da modulare, però, in funzione del target. «Il privato preferisce l'incentivo, all'azienda può piacere più il superammortamento. Ma il vero problema è l'infrastruttura. Finché avremo pochi box rispetto alle unità abitative e nessuna colonnina nei parcheggi stradali e aziendali, un eventuale incentivo all'elettrico a che cosa serve? È invece necessaria una pianificazione complessiva».

«Il tema dell'elettrificazione della mobilità è reale e concreto», concorda Cardinali, «ma dovrebbe passare prioritariamente dal trasporto pubblico. Capisco che possa sembrare una provocazione, perché il settore pubblico ha problemi che tutti ben conosciamo, però il circolo virtuoso dovrebbe partire da lì. È inaccettabile che i mezzi del Tpl, con un'età media di 12 anni, siano il primo inquinatore delle aree urbane. La prima frontiera elettrica è urbana e pubblica». Di tutt'altro avviso, Duranti: «Credo che lo

spostamento verso l'elettrico potrà avvenire più sul privato che sulle aziende. L'eventuale incentivo che dovesse essere concesso, se mai lo sarà, a mio avviso coinvolgerebbe di più i consumatori. Anche perché generalmente le auto aziendali fanno più chilometri e quindi sono meno adatte all'alimentazione elettrica. Oltretutto in Italia il privato è molto sensibile a politiche di sostegno di questo tipo». Voci discordanti, infine, sulla fiscalità sull'auto aziendale. Da una parte l'Aniasa e l'Unrae, in sintonia nel chiedere al legislatore la conferma strutturale del superammortamento; dall'altra, l'Assilea, secondo cui sarebbe invece preferibile una politica più centrata sulle alimentazioni alternative.

**APPELLO AL GOVERNO**

«Se potessi», conclude Cardinali, «opterei per il superammortamento, ma soltanto perché è una misura facilmente comprensibile al legislatore. Il fatto è che qualunque settore industriale basato in Italia che utilizzi una flotta di veicoli ha un gap fiscale rispetto agli altri Paesi europei.

Si è trattato di una specie di palliativo, una sorta di compensazione "morale". Ma sarei disposto a rinunciarvi se l'Italia si allineasse all'imposizione fiscale di Regno Unito, Francia, Spagna e Germania. In quel caso non vi sarebbe bisogno di alcuno sgravio». Crisci si spinge oltre: «Chiediamo al legislatore che il superammortamento 2017 diventi strutturale, ma anche un ritorno della deducibilità al 40%, com'è stato fino al 2012, con soglia riparametrata all'indice dei prezzi al consumo. Che ci sta a fare l'Istat? Su questi punti non cediamo», conclude il presidente Unrae, «perché la distanza che separa l'Italia dall'Europa è enorme». «Più che interventi a pioggia e una riproposizione del superammortamento», si smarca invece Duranti, «si potrebbe essere più selettivi andando nella direzione dell'elettrico e dell'ibrido». ◀

*"Il superammortamento ha comportato un ritorno del 300% per l'erario"*

*"La rotazione fisiologica non basta: serve un piano che consenta a tutti di accedere alle nuove tecnologie"*





“C'è un gap fiscale inaccettabile: rinuncierei al 140% soltanto se l'Italia si allineasse all'imposizione di Francia, Germania, Spagna o Regno Unito”

Andrea Cardinali - Presidente Aniasa



“Più che interventi a pioggia servirebbero agevolazioni selettive nella prospettiva dell'auto elettrica e ibrida”

Enrico Duranti - Presidente Assilea



“Il superammortamento non basta: bisogna tornare al 40% di deducibilità dei costi, con soglia riparametrata all'indice Istat”

Michele Crisci - Presidente Unrae

“Al privato piace l'incentivo, all'azienda il beneficio fiscale. Resta il problema dell'infrastruttura”



Enrico Duranti Presidente Assilea

Gianluca De Candia Direttore generale Assilea



Andrea Cardinali Presidente Aniasa





**TEMPI LUNGI**  
**SOSTITUENDO**  
**2 MILIONI DI AUTO OGNI**  
**12 MESI, SERVIRANNO 18**  
**ANNI PER SVECCHIARE**  
**IL PARCO**  
**CIRCOLANTE**

**Case estere**  
Da sinistra, Michele Crisci  
e Romano Valente,  
rispettivamente  
presidente  
e direttore  
generale  
dell'Unrae



# SECONDA VITA per l'Nlt

Ecco l'usato che tutti cercano:  
anzianità ridotta, percorrenza  
certificata e modelli alla moda.  
Nella maggior parte dei casi  
finisce ai commercianti. Ma ora  
nel mirino ci sono **pure i privati**

di Salvatore Saladino

**N**el 2017 i noleggiatori a lungo termine immetteranno sul mercato dell'usato oltre 180 mila veicoli, di cui circa 150 mila con meno di quattro anni d'età e con prezzi di rivendita medi che oscillano nella fascia più apprezzata dagli acquirenti di auto di seconda mano: da 7 a 15 mila euro. Si tratta di vetture perfettamente ricondizionate, con una storia manutentiva certificata e, soprattutto, omologate secondo normative antinquinamento più recenti (molte le Euro 6, moltissime le Euro 5). Insomma: l'ex noleggio è una delle più interessanti fonti di approvvigionamento di veicoli usati. Anche perché si tratta in larga misura di auto molto richieste dal mercato: la locazione a lungo termine lascia al cliente la possibilità di affittare il modello che preferisce. Dunque, nelle flotte dei noleggiatori si trovano con facilità Suv, crossover e

ibride, ossia proprio quella tipologia di vetture che fa gola a molti, ma che il mercato dell'usato offre con una certa parsimonia. Così, chi cerca

veicoli di questo genere, con un'anzianità relativamente ridotta, farebbe bene a privilegiare il canale ex Nlt, visto che in concessionaria l'usato fresco è ormai quasi esclusivamente composto da chilometri zero (che sono usate soltanto sulla carta di circolazione) e da qualche rara dimostrativa, mentre le transazioni tra privati di solito riguardano veicoli ben più anziani (8,8 anni è la media ufficiale, con chilometraggi reali molto elevati).

L'unica alternativa è rivolgersi all'usato ex noleggio a breve termine, che però è costituito da macchine con età inferiore a un anno (il defleeting dalle società di rent a car avviene in genere fra gli otto e i dieci mesi). Macchine che, a causa dell'abbondanza di chilometri zero sul nostro mercato, non sempre hanno un prezzo che ne giustifichi l'acquisto. Senza contare che le auto provenienti dal Nbt hanno alle spalle una vita breve, ma intensa: in pochi mesi sono state guidate da centinaia di automobilisti, che probabilmente non hanno prestato la massima cura nel loro utilizzo. L'acquirente "tipo" delle vetture di seconda mano, invece, le cerca

non troppo anziane, con un chilometraggio "giusto" e che per almeno qualche anno non riservino brutte sorprese. L'identikit corrisponde proprio alla tipologia di usato che arriva dal Nlt. Peccato, però, che di questi 200 mila veicoli, soltanto una quota modesta (il 9%, secondo le statistiche ufficiali dell'Aniasa, ► l'Associazione delle imprese di autonoleggio e servizi automobilistici, relative al primo semestre di quest'anno) giunga tra le mani degli acquirenti finali privati senza ulteriori intermediari. Il fatto è che una parte molto consistente dell'usato ex noleggio, come si può vedere nel grafico a pagina 73, continua a essere smaltito attraverso canali professionali (vedere i riquadri in basso). Nei primi nove mesi del 2017, il 75% dell'usato ex Nlt è transitato direttamente nelle mani dei commercianti, il 15% ha preso la strada dei mercati esteri, l'1% è stato acquistato da aziende estranee al commercio e, appunto, solo il 9% da privati. Eppure, come ben sanno gli



Peso: 320-65%,321-70%,322-89%

addetti ai lavori, la rivendita dell'usato è un canale importante e redditizio, che i noleggiatori in passato hanno messo in secondo piano a favore del core business, ma che ora, invece, è finalmente e giustamente considerato il passaggio fondamentale per ottenere la famosa quadratura del cerchio.

**SCOMMESSA SUL FUTURO**

Il remarketing è una delle fasi più delicate dell'intero business del noleggio a lungo termine: prevedere con precisione e in anticipo quale sarà il valore di un'auto al momento della rivendita non è facile, ma è un'attività che i noleggiatori svolgono con grande attenzione.

Su questa "scommessa" si basa una fetta consistente del margine di profitto del core business. Assieme a questo, i noleggiatori sanno bene che l'usato può contribuire in maniera molto positiva anche alla crescita dell'immagine aziendale e alla reputazione del loro marchio. E, soprattutto, che il business della rivendita diretta può migliorare il loro margine di contribuzione. Tant'è che molti di essi hanno creato veri e propri brand dell'usato che iniziano a svilupparsi e a diventare noti anche al grande pubblico: ALD Car Market, Usato LeasePlan (fino allo scorso anno il marchio era CarNext), Usato Arval (oltre alla partnership con l'operatore specializzato

Ariel Car), Leasys Clickar sono soltanto alcuni esempi. Ma torniamo ai numeri: dei 200 mila veicoli che quest'anno usciranno dalle flotte dei noleggiatori a lungo termine (circa 20 mila dei quali saranno veicoli commerciali), almeno 60 mila avranno un'età inferiore ai due anni e percorrenze complessive variabili tra i 30 e i 50 mila chilometri. E in larga misura saranno Euro 6. Questa tipologia di vetture consente un risparmio sul prezzo di listino del nuovo di circa il 40%. Citycar e utilitarie costituiscono oltre un terzo delle proposte commerciali dirette dei noleggiatori, le compatte (la categoria della Fiat Tipo

e della Volkswagen Golf, per intenderci) rappresentano una quota analoga, mentre una su quattro è la quota di medie-superiori e grandi. Il diesel, come da sempre avviene nelle flotte, costituisce l'80% del parco in vendita. La presenza delle ibride è ancora bassa (meno di un'auto su cento), ma sicuramente superiore alla media del mercato di seconda mano nel suo complesso. **Q**

**IL MEGLIO DEL NOLEGGIO A LUNGO**

Circa un terzo delle 180 mila macchine dismesse nel 2017 dalle società di NLT è costituito da un usato di alta qualità. Vediamo quali sono le caratteristiche principali di questa nicchia di mercato.

<b>Numero di veicoli</b>	<b>60.000</b>
<b>Età</b>	<b>minore di 2 anni</b>
<b>Percorrenza</b>	<b>30.000-50.000 km</b>
<b>Classe di emissione</b>	<b>Euro 6</b>
<b>Prezzo (rispetto al listino)</b>	<b>-40%</b>
<b>Composizione</b>	
citycar e utilitarie	33%
compatte	33%
medie-superiori e grandi	25%
altro	9%
<b>Alimentazione</b>	
gasolio	80%
benzina	19%
ibride	1%

*Massimo 4 anni di età, meno di 100.000 km, accessori qualificanti: è l'occasione più ambita dal cliente privato*

**L'USATO ARVAL SI CHIAMA ARIEL CAR**

Arval ha sempre avuto un modello di gestione dell'usato a sé stante: negozi di vendita con marchio proprio, una partnership storica, consolidata e di grandi volumi con la società di distribuzione dell'usato Ariel Car e, naturalmente, l'utilizzo delle piattaforme di aste online. In un prossimo futuro la società controllata da BNP Paribas dovrebbe crescere nel BtoC. Lo farà con un progetto che dovrebbe portare una ventata di novità nel settore.

**LEASEPLAN ASTE E OUTLET**

LeasePlan da oltre dieci anni gestisce la rivendita dell'usato in maniera strutturata attraverso il brand CarNext, che è stato per lungo tempo una divisione autonoma all'interno dell'azienda. Oggi il sistema ha cambiato nome in Usato LeasePlan (per valorizzare la corporate identity). Anche per LeasePlan la commercializzazione avviene in larga parte attraverso le aste online (un metodo che accorcia sensibilmente le tempistiche di smaltimento), basate sulla piattaforma Cri (Car remarketing international), che consente di gestire tutte le attività e i processi di vendita, dalle quotazioni alla valorizzazione degli stock, dalle ispezioni alle perizie, fino ai trasporti e alla logistica. Sul versante dei clienti privati, Usato LeasePlan dispone di un numero verde specifico, campagne promozionali dedicate e un nuovo outlet di vendita a Parco Leonardo, nei pressi dell'aeroporto di Roma Fiumicino.

**LEASYS PUNTA SU CLICKAR E NEGOZI**

Il brand dell'usato di Leasys, prima società di noleggio a lungo termine in Italia nel periodo compreso tra il 2012 e il 2016, è Clickar, nato come portale di aste online e poi cresciuto anche nella commercializzazione "fisica". Clickar.biz è un portale BtoB utilizzato anche da altri grandi nomi del noleggio, in particolare alcune primarie rent a car. Per dare un'idea del volume delle transazioni, basti pensare che i commercianti registrati su Clickar.biz sono 15 mila. Uno dei vantaggi per gli operatori che acquistano è che possono avvalersi dei servizi finanziari erogati da FCA Bank, la società che controlla Leasys. Attualmente, Leasys dispone anche di un network di una ventina di negozi brandizzati per la vendita ai privati del suo usato. I Clickar Point sono stati recentemente rinnovati con un layout di struttura più moderno. Ma la quota maggiore delle vendite, naturalmente, è indirizzata ai dealer della rete FCA.



**ALD AUTOMOTIVE  
PASSA DA THE HURRY!**

Lo sviluppo del business dell'usato da parte dei noleggiatori segue due direttrici fondamentali: l'e-commerce e network di vendita specializzati, spesso in partnership con dealer più strutturati. È il caso, per esempio, di ALD Automotive, che sul web ha sostenuto la nascita del canale The Hurry!, che funziona benissimo nella vendita del noleggio a lungo termine, ma che si sta rivelando ancora più efficace nella distribuzione dell'usato ex noleggio (con prezzi che fanno riferimento alle quotazioni di Quattroruote scontate fino al 30%). La partnership con alcuni dealer, invece, si sta rivelando fondamentale nella vendita "fisica". Si chiamano ALD district o Mobility store e sono punti vendita brandizzati ALD che propongono usato ex noleggio ricondizionato e garantito. Il sistema ALD usato si completa con la piattaforma di e-commerce dedicata ai commercianti (e marginalmente ai privati) ALDcarmarket, un sistema di aste online in cui le vetture sono proposte per lotti oppure singolarmente. Anche le ultime novità organizzative di ALD Automotive hanno un impatto sul remarketing: infatti, i Base ALD, nuovi punti di vendita che rappresenteranno la punta di diamante dell'azienda, commercializzano anche le vetture di seconda mano.

**Occasioni giovani**

Circa 150 mila veicoli ex noleggio immessi sul mercato dell'usato nel 2017 hanno meno di quattro anni. I prezzi medi di rivendita sono compresi tra 7 e 15 mila euro. Tutti appartengono alle classi di emissione Euro 5 ed Euro 6

**NUMERI  
200 MILA VEICOLI  
EX NOLEGGIO IMMESSI  
SUL MERCATO DELL'USATO  
NEL 2017 (180 MILA  
AUTO E 20 MILA  
COMMERCIALI  
LEGGERI)**

**75%**

**Chi le acquista**

Tre macchine su quattro, tra quelle che escono dalle flotte, sono comprate da commercianti. Meno di una su dieci è acquistata direttamente dai privati

**ALTERNATIVA  
NBT**

Per mettere le mani su vetture appetibili con anzianità e percorrenze inferiori bisogna rivolgersi soprattutto all'ex rent a car. Si tratta di auto con meno di 12 mesi, ma dai prezzi medi poco inferiori alle chilometri zero e alle vetture nuove oggetto di campagne promozionali specifiche

