

PORTE CHIUSE ALLE FLOTTE

I costruttori scelgono di **PRIVILEGIARE LE CONSEGNE AI PRIVATI**, escludendo alcuni modelli dagli ordini delle aziende. Che così sono costrette a rivoluzionare car policy e car list

Alberto Vita

Si susseguono le segnalazioni, da parte di fleet manager e piccoli noleggiatori, di comunicazioni inviate dalle Case di "chiusura temporanea dell'ordinabilità" per alcuni modelli o versioni di veicoli in gamma, tra cui, in particolare, quelli elettrici e ibridi plug-in. Indirizzate, però, soltanto a un segmento di clientela: il mondo aziendale. Che, notoriamente, sta cercando di elettrificare la propria flotta con percentuali di adozione di mezzi alla spina maggiore rispetto alla media del mercato. Nelle stesse comunicazioni si legge anche di tempi di consegna biblici per altri modelli o versioni. Tempi (stimati) che vanno dai sei mesi, quando va bene, all'anno. Insomma, il timore di cui parlò Massimiliano Archiapatti nella sua ultima uscita da presidente Aniasa, lo scorso 15 dicembre, riportato anche sullo scorso numero di Fleet&Business, sembra proprio realizzarsi: "Le politiche commerciali dei costruttori privilegiano i consumatori privati. Una scelta certamente legittima, ma che colpisce sia il ciclo primario sia quello secondario, ovvero l'usato di qualità. I noleggiatori, sia a breve sia a lungo termine, cercano prodotto e, se questo non viene trovato sui classici canali, si dovranno rivolgere a nuovi fornitori. Quelli che vengono dall'Oriente in particolare. Alle Case", sottolineava Archiapatti, "chiediamo maggiore lungimiranza e non soltanto strategie a breve termine". I fleet manager delle aziende, soprattutto

quelli che hanno tanti contratti in scadenza quest'anno e che, magari, avevano già visto uno o più periodi di allungamento durante la pandemia, si trovano quindi nelle condizioni di rivoluzionare le proprie car policy e car list, a volte anche tornando indietro rispetto alle recenti scelte prese sulle nuove alimentazioni – su cui, guarda caso, spingevano proprio i costruttori – e sull'adozione degli Adas, anticipando inoltre gli ordini anche di più di 12 mesi. Ricalcolando praticamente tutti i giorni i Tco (Total cost of ownership) di ogni mezzo in lista, visti i listini in crescita, gli sconti delle Case sempre più vicini allo zero

(vedere l'analisi di Arval Consulting a pag. 50) e l'impennata dei prezzi di carburanti ed energia, che impattano in modo progressivamente maggiore sul costo della mobilità di uomini e merci. Sulla tempesta tecnologica (alimentazioni più connettività) che sta interessando il settore auto sono piombate prima la pandemia e ora la guerra in Ucraina. E i fleet manager, per fronteggiarla, si trovano sempre più armati di sole pagaie... ||



IL BOOM DELLE QUOTAZIONI SI DEVE ALLA SCARSITÀ DI AUTO NUOVE

"CON L'ESPLOSIONE DELLA PANDEMIA, alla fine del febbraio 2020, c'è stato il blocco del turismo e, quindi, un crollo verticale dei volumi dei noleggi a breve termine", spiega Massimiliano Archiapatti, amministratore delegato e direttore generale di Hertz Italia. "Ciò ha indotto gli operatori ad annullare o a procrastinare le immissioni di nuovi veicoli in flotta. In molti casi le aziende sono state costrette a dismettere anticipatamente parte delle flotte per riallinearne le dimensioni alle sopraggiunte necessità e per cercare di mantenere l'equilibrio economico e finanziario". Archiapatti non fa numeri, ma l'ultimo rapporto Aniasa mostra chiaramente l'impatto che la pandemia ha avuto sul rent-a-car: le immatricolazioni a breve termine sono scese dalle oltre 87 mila del 2019 alle 36 mila del 2020, il 59% in meno, ossia un "buco" di 51 mila veicoli. "Buco" che, evidentemente, si è poi trasferito sul mercato dell'usato fresco, molto richiesto dalle reti delle Case e da ampie fasce di consumatori. "Tutti gli operatori", aggiunge Archiapatti, "erano convinti che, dopo la fase acuta della pandemia, si potesse inflottare velocemente, ma non è andata così. Da quasi un anno, ormai, il mercato soffre di una grave carenza di prodotto. La conseguenza di questo fenomeno, inatteso e inedito, è che si tende a tenere il più possibile le auto in flotta. Le uscite vengono ritardate, ma paradossalmente il valore residuo sale perché la domanda supera l'offerta. L'inflazione che ora caratterizza il mercato dell'usato è generata dalla scarsità di prodotto nuovo". Ed è impossibile, in questa fase, fare previsioni. "Nel 2022 restano troppi fattori d'incertezza, siamo ancora alle prese con la variante Omicron e la guerra in Ucraina ha completamente cambiato lo scenario. Impossibile immaginare di tornare a breve ai livelli d'immatricolazioni e, quindi, di remarketing pre-pandemia".

MASSIMILIANO ARCHIAPATTI
Amministratore delegato e direttore generale di Hertz Italia



CARROZZERIE

36 mesi/45.000 km

Se, invece delle alimentazioni, si analizza il mercato in base alle carrozzerie, il quadro del valore residuo percentuale a 36 mesi dall'immatricolazione - che emerge dai dati di Quattroruote Professional Analisi di mercato - vede prevalere nettamente Suv e fuoristrada, che dopo tre anni valgono, in media, il 59,2%.

