

## Il noleggio a lungo termine dell'auto conviene ai privati?

Il possesso dell'auto a tutti i costi è stato definitivamente messo in discussione anche al di fuori delle necessità aziendali.



E' ormai noto, infatti, che anche i privati hanno cominciato a rinunciare all'acquisto per le loro necessità di spostamento, avvicinandosi gradualmente alle nuove forme di condivisione disponibili: dal car sharing a Bla Bla Car, fino al noleggio a medio e a lungo termine. Potremmo dire, forse meglio, dal possesso di una o più auto alla gestione delle proprie esigenze di mobilità. Aniasa stima che sono già circa 40mila gli automobilisti che stanno preferendo alla proprietà la formula del noleggio "tutto incluso", con un costo fisso predeterminato. Tradotto in numeri, un italiano su quattro conosce i servizi di noleggio a lungo termine e il 40 per cento di questi si dichiara pronto a sperimentarli, complici anche le numerose offerte sia delle società specializzate, sia degli stessi costruttori, ormai in competizione diretta coi noleggiatori verso il cliente finale. Soluzioni che, in realtà, spesso mascherano ancora forme di finanziamento tout court, nemmeno troppo comprensibili, comunque sempre più apprezzate dall'utenza privata.

### L'identikit del cliente medio

Il profilo del cliente-tipo del noleggio è un uomo (52%), mediamente più giovane, bene informato e benestante rispetto ai privati che scelgono la proprietà; un utente "green oriented", già pronto anche all'alimentazione elettrica. Si noleggia principalmente per motivi di lavoro o di pendolarismo e per sostituire la seconda auto in famiglia; ma cresce l'interesse per gustarsi le auto di segmento medio, quando si percorrono almeno 25mila chilometri all'anno. Se si fanno meno di 8-10mila chilometri, potrebbe essere conveniente valutare altre soluzioni di mobilità condivisa: in un contesto cittadino il car sharing offre una valida alternativa, così come il noleggio a breve termine nei fine settimana.

### L'analisi delle convenienze

Posto che anche le aziende si sono viste assottigliare negli anni i vantaggi fiscali, un tempo rilevanti nel peso della scelta, occorre fare analisi più approfondite per trovare le reali convenienze per

entrambe i target. Sui grandi numeri, le aziende beneficiano di risparmi meno immediati da cogliere ma più evidenti per chi è abituato all'analisi costi-benefici: gli oneri del personale addetto alla gestione amministrativa e tecnica, ad esempio. Se l'auto si riduce però a una, massimo due, ammettiamolo, non è così gravoso ricordarsi di pagare bollo e assicurazione; e nemmeno portare la macchina dal proprio meccanico di fiducia una o due volte all'anno può essere francamente annoverato tra le motivazioni che possono rivoluzionare le abitudini. Perché allora gli operatori puntano anche verso i privati con queste motivazioni poco sostenibili, anziché evidenziarne altre più interessanti. Ad esempio, perché non puntare sui vantaggi ottenibili in termini di valore aggiunto potendo cambiare l'auto ogni due anni? Anche il privato che noleggia una sola auto potrebbe apprezzare la disponibilità di tecnologia sempre aggiornata, i vantaggi dell'auto connessa, il full optional, il poter guidare macchine sicure e sempre più affidabili, con motorizzazioni sempre in linea con le norme e che permettono una piena disponibilità in ogni occasione. Puntando sui vantaggi si potrebbe fare una comunicazione meno incentrata sui costi dei canoni, perché il cliente reso consapevole dei vantaggi potrebbe essere normalmente portato a pagare qualcosa in più. In ogni caso, analizzando i costi, quanto si paga annualmente per un noleggio a lungo termine, così da paragonare l'esborso a ciò che si pagherebbe per mantenere un'auto di proprietà?



A parità di modello e di percorrenza, Aniasa stima una convenienza del 15-20% a vantaggio del noleggio rispetto alla proprietà, senza contare i benefici di non versare subito il costo per l'acquisto e, precisano, del tempo risparmiato per la "burocrazia dell'auto", cioè bollo, assicurazione, manutenzione, eventuali multe o incidenti; come detto, questi aspetti, per noi che ci occupiamo di noleggio, ci lasciano sempre un po' perplessi perché appaiono delle evidenti forzature dette a un privato. Tra le ragioni, aggiunge l'associazione, anche le complicazioni e le illusioni della vendita dell'usato, senza specificare bene quali ma immaginiamo si riferiscano ai vantaggi del valore residuo gestiti in anticipo. Su questo aspetto, che contiene vantaggi reali, gli operatori potrebbero comunicare meglio ad esempio quanto possa essere complicato per un privato gestire la vendita profittevole dell'usato, senza poter dare le garanzie che vengono chieste oggi in merito a manutenzione e chilometraggio. E' qui che si potrebbero manifestare perdite economiche a favore del noleggio.

Difficile comunque, ammettono, fornire cifre precise sui costi generali del noleggio, dato che occorre farsi sempre i conti in proprio e valutare i vantaggi volta per volta, quando non persona per persona. Inoltre, visitando i siti dei diversi operatori del settore non è sempre possibile ottenere un preventivo chiaro e trasparente sulla vettura che si vuole prendere a noleggio, sui servizi inclusi e di interesse per un privato, sull'immediatezza delle formule adottate. Se poi ci aggiungiamo le franchigie e le assicurazioni, il paragone rischia di non poter essere nemmeno fatto. A mio parere, la differenza oggi la fa invece il valore ottenuto, specie se comunicato bene; non i magheggi sul prezzo. Perché allora non provare a comunicare meglio su questo, anziché forzare la mano su questioni poco sostenibili come bollo e assicurazione inclusi? La disponibilità di una tecnologia sempre aggiornata e il poter godere di un ricambio rapido dell'auto, che regala la libertà di scegliere modelli sempre rinnovati e in linea con le normative sui carburanti, sono benefici che il cliente di solito è disposto a pagare consapevolmente; quindi io non insisterei sui vantaggi finanziari, ma sul maggior valore ottenuto. E magari sulla trasparenza e sulla gestione della relazione, due aspetti ancora non evidenti e su cui, ad esempio, le società di car sharing si stanno giocando buona parte della clientela. Sentire un'azienda realmente presente e non sfuggente; poter apprezzare un noleggiatore che, a differenza di molti altri, evita di fare giochetti a fine contratto addebitando le

normali usure come piccoli danni, facendo leva su clausole troppo vessatorie (lo fanno con le aziende che noleggiavano grandi numeri, figuriamoci se non ci proverebbero con il privato che non ha un gran potere di “negoziazione”). Questi sono aspetti su cui si possono muovere grandi numeri al di fuori delle partite Iva: clienti che hanno solo bisogno di trovare qualcuno dall’altro capo del filo quando serve e sono disposti a pagare qualcosa in più per questo. Purtroppo, da quel che vedo, chi offre noleggio a lungo termine non ci è ancora arrivato e preferisce parlare ai privati con lo stesso linguaggio che utilizza parlando a un’azienda che noleggia 50 o 100 auto. Bah.

Tornando e chiudendo sui costi, per una citycar si possono spendere anche poco meno di 200 euro al mese, Iva compresa; per una monovolume meno di 300. Bisogna comunque considerare la possibilità di un piccolo anticipo, la percorrenza media, la durata dei contratti, che vanno generalmente da 36 a 48 mesi. E poi fare bene i conti con le proprie tasche. E con la propria percezione di ciò che ci procura un vantaggio.

### **Possesso veicolo in proprietà o noleggio per 36 mesi (IVA 22% inclusa)**

Acquisto	
costo veicolo (*)	15.000
gestione veicolo (**)	4.000
- valore usato (***)	6.400
costo totale (36 mesi)	12.600
costo mese	350

(\*) comprensivo optional casa, sconto del 10%, immatricolazione, perdita interessi, messa su strada

(\*\*) comprensivo di tassa annuale, Rc, manutenzione ordinaria, soccorso stradale

(\*\*\*) realizzo dopo 36 mesi

Fonte: [Aniasa](#)

Noleggio	
canone	7.500
anticipo	1.500
costo totale (36 mesi)	9.000
costo mese	250