

Noleggino, una carta in più

In attesa di tempi migliori si comprano meno camion e furgoni. Pagando un canone si può risparmiare e mettere da parte i problemi burocratici. Come scegliere l'offerta più vantaggiosa tra quelle in commercio

Cresce il mercato del noleggio a lungo termine dei veicoli commerciali e industriali. Per i leggeri i numeri parlano chiaro: la flotta è cresciuta del 5% nel 2008 rispetto al 2007, mentre nello stesso periodo le vendite sono crollate dell'8,7 per cento. Stessa tendenza per gli industriali, dove il Codice della strada pone però lo «storico» vincolo al noleggio di mezzi sopra le 6 tonnellate di massa complessiva, consentito solo tra due imprese iscritte all'Albo degli autotrasportatori. Per questo motivo, si tratta ancora di una realtà piuttosto frammentata, anche se i costruttori di veicoli scaldano i muscoli. Il buon andamento del settore è legato a spese che si rivelano spesso più contenute rispetto all'acquisto di un mezzo nuovo e alla possibilità di conoscere con certezza il costo che dovrà essere sostenuto complessivamente per il proprio veicolo per tutta la durata del noleggio. Questa scelta permette poi di evitare eccessive esposizioni finanziarie nell'immediato, fino a quando la crisi economico-finanziaria in atto non sarà completamente superata. Inoltre, in questo modo le società possono smettere di preoccuparsi di tutti gli aspetti burocratici legati ai propri veicoli, comprese l'assicurazione e le incombenze amministrative.

Commerciali

Costi giù del 12% rispetto all'acquisto

Nel mezzo della crisi economico-finanziaria globale, chi trasporta merci utilizzando mezzi leggeri sembra vedere il noleggio come una sorta di piccola ancora di salvezza. I dati, infatti, indicano che sono sempre di più gli operatori che preferiscono pagare un canone, piuttosto che fare un investimento che avrà bisogno almeno di qualche anno per essere ammortizzato (anche se gli incentivi alla rottamazione potrebbero cambiare la situazione). L'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici (Aniasa) - che conta oltre 30 imprese associate e dichiara di rappresentare, per quanto riguarda i veicoli commerciali, circa il 90% del settore - ha preparato le prime stime su tutto il 2008 (non sono ancora disponibili i risultati definitivi).

La crescita rispetto al 2007 della flotta di furgoni noleggiati a lungo termine dovrebbe arrivare a circa il 5% e le immatricolazioni dovrebbero far registrare un incremento del 4% (+5% nell'ultimo trimestre 2008). L'andamento, quindi, è in controtendenza rispetto alle vendite, che a dicembre sono crollate del 23%, a novembre del 32% e il confronto tra lo scorso anno e il 2007 ha messo a segno un calo dell'8,7 per cento. In termini assoluti, il noleggio di leggeri è in crescita da anni: nel 1998 la flotta non raggiungeva le 30mila unità, mentre alla fine dello scorso anno ha superato quota 125mila.

L'impegno finanziario richiesto è d'importo ridotto e breve durata

I motivi sono da cercare innanzi tutto nei vantaggi economici. "Il noleggio - sostiene Pietro Teofilatto, direttore Aniasa - garantisce un minore esborso rispetto all'acquisto, nell'ordine del 10-12 per cento". Oggi il canone medio mensile è di 650-700 euro e i prezzi sono rimasti quasi invariati dal 2001 a oggi (anche per il 2009 sono previste variazioni limitate). Inoltre, in questo modo l'impegno finanziario dura di meno, dato che l'ammortamento di un mezzo leggero richiede qualche anno. Il noleggio, quindi, rappresenta una soluzione per chi vuole rimandare investimenti impegnativi a quando sarà conclusa la crisi. Un atteggiamento, questo, che può essere letto anche tra i dati Aniasa: sono sempre più frequenti le richieste di prorogare il noleggio dai canonici 36 a 48 mesi (attualmente la durata media è di 42-48 mesi). Inoltre, Teofilatto spiega che in questo modo i clienti riescono a ottenere prezzi più favorevoli, dato che a una durata maggiore del contratto corrispondono un canone più ridotto e servizi aggiuntivi.

Ci sono poi altri modi per tagliare sul prezzo, che è legato essenzialmente al tipo di veicolo di cui si ha bisogno, alla durata del contratto, al chilometraggio e ai servizi. Tra questi ultimi, la voce più importante è l'assicurazione. Bisogna

stabilire il massimale, valutare quali coperture comprendere, accordarsi sull'importo della franchigia (che può essere azzerata a fronte di un premio più alto). In ogni caso, il direttore Aniasa assicura che di norma si riesce a spuntare qualche sconto sull'assicurazione, in media del 12%, rispetto a quanto si riuscirebbe a ottenere come privati, grazie alla maggiore forza contrattuale di una società di autonoleggio. Altri servizi offerti sono quelli che garantiscono un veicolo sostitutivo in caso di bisogno, la manutenzione, l'allestimento personalizzato del mezzo, il cambio pneumatici e la gestione delle multe. Il tutto, nell'ottica di garantire al cliente di non dover più pensare agli aspetti burocratici legati al veicolo e di sapere con certezza quali saranno i costi che dovrà sostenere per tutta la durata del contratto.

Per quanto riguarda il chilometraggio, che va scelto alla sottoscrizione del contratto e che in media è di circa 35mila chilometri l'anno, bisogna fare molta attenzione. Quasi sempre, infatti, è previsto il pagamento di una quota aggiuntiva per ogni chilometro in più percorso. L'unica via d'uscita per evitare di pagare cifre anche molto elevate in una situazione del genere, è cercare di ottenere un'integrazione del contratto per rivedere il numero di chilometri pattuito inizialmente.

Per riuscire a raggiungere importanti risparmi in portafoglio, poi, può essere utile sapere che diverse imprese offrono l'opportunità del "ri-noleggio". È possibile, cioè, prendere un veicolo che è già stato utilizzato da un altro cliente, invece di richiederne uno nuovo, come avviene di norma. In questo modo, lo sconto che si può ottenere è di circa il 15 per cento. Per quanto riguarda la durata del contratto, infine, anche se in circa il 95% dei casi si prende un furgone per un periodo lungo (dai 12 mesi in su), è possibile anche accordarsi per un tempo molto più breve. Nel caso in cui il mezzo di proprietà dovesse essere guasto, oppure per richieste improvvise di lavori aggiuntivi straordinari, esiste la possibilità di noleggiare un veicolo commerciale anche solo per un giorno, una settimana, un mese o qualche mese. Naturalmente, come detto, queste soluzioni sono più costose rispetto ai contratti a lungo termine. ■

Industriali

Il limite delle 6 ton non è più un ostacolo

Segnali giungono da diverse fonti: anche nel nostro Paese sta crescendo la domanda di noleggio a lungo termine di veicoli industriali pesanti. In teoria, tale domanda non dovrebbe esistere, perché l'articolo 84 del Codice della strada consente l'affitto senza conducente solamente per i veicoli con massa complessiva non superiore alle sei tonnellate. Ma lo stesso articolo concede anche la possibilità del noleggio di automezzi senza limiti di massa tra due imprese iscritte all'Albo degli autotrasportatori. E tale spiraglio è usato dalle società specializzate in noleggio e dalle concessionarie di veicoli industriali - che hanno acquisito l'iscrizione all'Albo - per offrire ai "colleghi" autotrasportatori automezzi di tutti i tipi. È un'attività che finora risulta ancora frammentaria, svolta prevalentemente da realtà locali, ma presto potrebbero muoversi anche gli stessi produttori di veicoli industriali.

Come Mercedes-Benz, che è attiva in Europa attraverso la sua controllata Charterway, fino ad ora dedicate prevalentemente ai veicoli leggeri, ma che sta pianificando l'espansione anche al segmento superiore. "Nei nove Paesi europei dove operiamo - afferma Luca Secondini, amministratore delegato di Charterway Italia - su cento veicoli pesanti immatricolati, 17 sono forniti a noleggio a lungo termine. È un mercato in crescita, che l'attuale crisi economica favorirà ulteriormente". Secondo le nostre previsioni - prosegue poi l'amministratore delegato - entro il 2011 tale percentuale toccherà il 26 per cento".

Come spiegato per i veicoli leggeri, il noleggio può diventare vincente in un momento di crisi perché garantisce un costo mensile prestabilito ed immutabile nel corso del contratto e perché il noleggiatore si occupa di tutte le incombenze relative al veicolo, comprese quelle assicurative ed amministrative. Ma, in tempi di stretta finanziaria, gli autotrasportatori sperano anche di trovare nella conces-

