

Scenari

Il noleggio puntella il mercato

Le immatricolazioni di Nlt, del rent-a-car e delle società sono arrivate al 39% del totale in volumi e al 41% in valore nei primi 9 mesi

di Pier Luigi del Visco

Il mercato dell'auto fatica a sollevarsi dal fondo toccato lo scorso anno, a causa della domanda dei privati (che includono anche le partite Iva, è bene ricordarlo) che resta sostanzialmente stabile. Però il segmento delle flotte (società e noleggiatori) nei primi nove mesi dell'anno ha acquistato oltre 400mila auto, il 10% in più dello stesso periodo 2013. In termini economici, si parla di 7.756 milioni di euro, quasi 700 sopra il 2013, secondo le valutazioni del centro studi Fleet&Mobility.

Una buona parte della crescita è tecnica, poiché deriva da un accumulo di contratti di noleggio a lungo termine (Nlt) giunti a scadenza e da rinnovare. Non è un segno di ripresa né di tonicità del comparto business, visto che la norma è di rinnovare chiedendo e ottenendo un canone inferiore, magari cambiando modello. Quando addirittura non accade che «su una flotta con un buon numero di contratti da rinnovare se ne perda qualcuno - spiega Alfonso Martinez Cordero, amministratore delegato di LeasePlan Italia - non in favore della concorrenza, ma perché quel cliente ha ridotto l'organico e dun-

que non ha più bisogno di quelle auto».

Ad ogni modo, è un fatto che i privati siano scesi al 61% degli acquisti, che diventa il 59% in termini di valore. Per la prima volta, il peso delle flotte in Italia si avvicina ai livelli degli altri grandi mercati europei. E non perché la tassazione sulle company car sia stata allineata a quella di un Paese "normale", bensì perché la crisi economica e la pressione fiscale sulle famiglie hanno avuto effetti talmente deprimenti da scoraggiare i consumi. Si è così arrivati all'obiettivo di una maggior penetrazione delle flotte perché l'altra fetta della torta (costituita dagli acquisti dei privati) si è ridotta. Le associazioni di categoria, Aniasa e Assilea in testa, non avevano questo in mente durante gli incontri con le istituzioni per sollecitare interventi a favore del settore. Sarà per questo che Massimo Nordio, presidente dell'Unrae, insiste sulla necessità di interventi fiscali a favore delle famiglie.

I noleggiatori, dunque, stanno trainando le immatricolazioni: il rent-a-car, Rac, (71.993 vetture e +9%), ma soprattutto il lungo termine, Nlt (95.362 targhe in sei mesi, +29%). Nel Nlt, nei 6 mesi, la flotta circolante è cresciuta del 5%, a fronte di un giro d'affari stabile rispetto al 2013.

«Nel 2014 stiamo registrando un for-

UN SUCCESSO DAL SAPORE AMARO

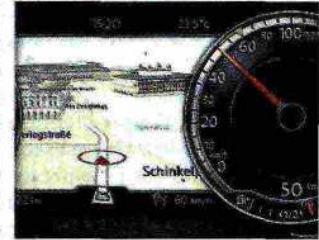
Le auto aziendali sono riuscite ad aumentare il loro peso nel settore non tanto perché ci sia un boom di richieste ma in quanto sono in calo continuo gli acquisti delle famiglie

te aumento dei noleggi rent-to-rent, che stimiamo in oltre 30mila unità - dice Grégoire Chové, Ad di Arval - oltre a una pressione forte dei clienti sulle condizioni economiche e sui canoni, ma anche sul soft saving, ossia sui sistemi per ridurre il consumo di carburante o il numero di incidenti, intervenendo sui comportamenti di guida».

Alla fine dell'anno, i noleggiatori avranno immatricolato circa 260mila vetture, secondo Fleet&Mobility, di cui 90mila del Rac e 170mila del Nlt. Anche sul fronte del leasing si registrano sensibili incrementi. Le operazioni finanziate nel primo semestre, secondo Assilea, sono state oltre 40mila, in crescita del 9% sullo stesso periodo del 2013, mentre il controvalore è stato di 1.214 milioni (+17%), grazie a un valore medio aumentato di circa duemila euro.

Con un mercato flotte che viaggia intorno al 40%, le Case non si accontentano di servirlo con i loro team commerciali dedicati, che già sono stati potenziati negli ultimi anni. Adesso anche le reti dei concessionari vengono stimolate a prestare più attenzione a questo segmento. Ogni dealer deve adeguare le competenze e la cultura della sua organizzazione per non restare indietro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il ritorno della regina. L'ottava generazione di Volkswagen Passat mira al podio delle flotte aziendali tra i modelli di fascia medio-alta



Costi e tasse sotto controllo

Le associazioni chiedono di rivedere la fiscalità sulle flotte e regole trasparenti

di **Claudia La Via**

Non ci sono dubbi, la crisi economica ha imposto una riduzione della spesa e un ripensamento di molti processi e attività aziendali, inclusa la gestione della mobilità. Per questo motivo il criterio principale che ha guidato le scelte dei fleet manager negli ultimi anni è stato la governance dei costi.

Per ottenerla, però, non basta concentrarsi sull'ottimizzazione del listino prezzi o sugli sconti nel compilare la car list: occorre lavorare sul Total cost of ownership (Tco) senza trascurare alcuna voce.

«Non vanno sottovalutati neppure i costi nascosti, come i rischi connessi all'incidentalità stradale», spiega Giovanni Tortorici, purchasing manager Barilla e presidente Aiaga, associazione italiana acquirenti e gestori auto aziendali. Spesso infatti i possibili sinistri non vengono conteggiati in anticipo nel Tco, ma diventano poi una voce pesante: secondo uno studio condotto dalla società di analisi industriale europea EurotaxGlass's, possono tradursi infatti nel 13% del costo totale della flotta. Una delle voci più importanti, comunque, resta il consumo di carburante: un costo che pesa in media per il 25% sul Tco (in una forchetta compresa tra il 13% e il 38%, in base all'uso). «Su una flotta con valore medio di circa 2,5 milioni di euro il carburante da solo può arrivare a valere fino a 1,2 milioni all'anno», dice il presidente di Aiaga, aggiungendo che lo stile di guida del driver ha impatto relativo: sulla somma pesa l'elevato prezzo al litro, tra i più alti d'Europa a causa delle accise.

Chi si occupa di flotte sa che oltre ai costi fissi, nel noleggio a lungo termine bisogna tenere presente anche il valore residuo del veicolo, ossia il suo valore di mercato al termine del periodo di leasing. «Il deprezzamento può incidere da solo sul costo complessivo della

vita aziendale di una vettura anche per il 50%», conferma Pietro Teofilatto, direttore sezione noleggio a lungo termine di Aniasa (l'associazione nazionale industria dell'auto-noleggio e servizi automobilistici). Secondo Teofilatto, però, riducendo i tempi del noleggio e l'usura dei veicoli aziendali il valore residuo potrebbe trarne beneficio. «Già una durata media di noleggio di 36 mesi con 30mila chilometri sarebbe uno standard auspicabile, ma purtroppo, nella maggior parte dei casi, una contratto Nlt oggi dura 43 mesi».

La soluzione perfetta per abbattere i costi dunque non c'è. Però, a guardare bene, sono tante le voci che possono essere ritoccate. «Per esempio le assicurazioni che da sole fanno il 10-12% del Tco», sottolinea Tortorici secondo il quale non c'è stato freno all'aumento dei premi delle compagnie assicurative, che molti hanno subito con proposte di modifiche di contratto tradottesi in un aumento del canone o in un allungamento del periodo di noleggio. «Per questa ragione le assicurazioni andrebbero scorporate dal noleggio e le opzioni contrattuali andrebbero negoziate a priori», spiega il manager Barilla. Al peso delle polizze si aggiunge anche la zavorra dei costi variabili, sempre presenti in un contratto di noleggio: franchigie, superamento degli pneumatici inclusi nel canone, esuberi chilometrici, costi di rientro e penali contrattuali. «Tutti balzelli che però possono essere gestiti», sottolinea Tortorici, secondo cui sarebbe bene mantenere le franchigie nel canone, così da non farlo lievitare troppo e, al tempo stesso, responsabilizzare l'utilizzatore, addebitandogliele direttamente in caso di sinistro passivo.

Gli operatori Nlt continuano a chiedere la defiscalizzazione dell'auto, ma un recente rapporto Ocse ha mostrato un altro lato della medaglia: le auto aziendali inquinano troppo, quindi sarebbe bene ridurre i benefici fiscali di cui godono in numerosi Paesi. Al di là dell'affondo, però, una defiscalizzazione to-

tale sembra difficile in un Paese in eterna spending review e ricerca di fondi. Magari il comparto potrebbe insistere di più su incentivi per una autentica svolta verde del parco auto aziendale, così da riuscire a raggiungere davvero gli obiettivi europei per l'abbattimento della CO2.

«Finora gli ecoincentivi per le imprese erano legati al vincolo della rottamazione di un'auto con più di dieci anni di vita: un criterio quasi inapplicabile vista la durata media di vita di una vettura aziendale», spiega Teofilatto, che apprezza alcuni tentativi del Governo di correggere il tiro. Ma per ora non se ne fa nulla: il Ddl di stabilità (salvo emendamenti in Parlamento) azzererà gli stanziamenti per il 2015.

Anche il disegno di legge sul Pacchetto auto in discussione (si veda l'altro articolo in questo Rapporto) «intende rivedere per fortuna la fiscalità sull'auto per cittadini e aziende», dice Teofilatto. Sul tavolo c'è la revisione del bollo auto sulla base delle reali emissioni del veicolo in circolazione e il suo progressivo superamento per chi acquista un'auto green. «Inoltre per i veicoli verdi aziendali si potrebbe far salire al 40% il livello di deducibilità», sottolinea Teofilatto. Insomma, le tasse possono essere applicate in maniera più intelligente e mirata.

Intanto le aziende studiano nuove vie come il corporate car sharing, pur con i suoi limiti (non è pensato per sostituire le flotte, ma per fornire un'alternativa alle attuali soluzioni utilizzate dai dipendenti per gli spostamenti lavorativi quotidiani). «Prima però bisognerebbe crescere nell'ambito della mobilità integrata - sottolinea Tortorici - Per tenere sotto controllo il Tco bisogna soprattutto ragionare in maniera globale seguendo le contrattualistiche internazionali, ma agire poi con un occhio locale, tenendo cioè conto delle specifiche esigenze dell'area per la quale si richiede un parco auto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ESBORSI A SORPRESA

Il Total cost of ownership (Tco), su cui si decidono gli investimenti, spesso non prende in considerazione spese «occulte» come gli incidenti e gli aumenti assicurativi e del gasolio





Pietro Teofilatto (Aniasa)

Il comparto spera che vada avanti nell'iter parlamentare il Piano auto che prevede l'innalzamento al 40% della deducibilità delle vetture green



Giovanni Tortorici (Aiaga)

Sottovalutata la zavorra dei costi variabili nei contratti di noleggio: franchigie, penali esuberanti chilometrici, costi di rientro. Tutti balzelli da gestire con attenzione

FLOTTE AZIENDALI

Politiche per lo sviluppo

Il green piace (solo in teoria)

Allo studio misure per favorire le auto ecologiche ma gli incentivi non decollano

di **Sara Visconti**

Per ora, si ricomincia dal progetto di legge 2397. Dopo lo stralcio dalle bozze iniziali del Ddl di stabilità di tutte le norme che avrebbero potuto rendere meno penalizzante il fisco sull'auto, le speranze del settore tornano sul Pdl 2397, presentato alla Camera da Daniele Capezzone, che sinora è riuscito a farlo approvare solo dalla commissione Finanze (da lui presieduta). Ci sono i primi segni di un'inversione di tendenza rispetto agli inasprimenti a senso unico imposti da decenni. Ma la situazione è ancora molto fluida e gli esperti non si sbilanciano sugli effetti del Pdl 2397.

Per esempio, dal testo era stata eliminato l'articolo 2 che doveva abolire l'Ipt (Imposta provinciale di trascrizione per immatricolazioni e passaggi di proprietà), confluito nelle prime bozze ufficiose del Ddl di stabilità. Perso questo "treno" (salvo emendamenti durante la discussione parlamentare del Ddl, preannunciati anche dallo stesso Capezzone), la cancellazione dell'Ipt potrebbe tornare nel Pdl, accompagnando l'esenzione dalla tassa di possesso per tre anni dall'immatricolazione (cinque per le auto green, cioè a gas, elettrica o ibrida) e, per quelle aziendali con tali alimentazioni, anche la deducibilità fiscale portata dal 20 al 40% se non emettono più di 120 g/km di CO₂. Quest'ultima misura è gradita alle società di noleggio, che da anni invocano un regime fiscale sui veicoli aziendali più vicino ai maggiori mercati europei, do-

ve si deduce e detrae il 100% (sulla deducibilità, Francia e Gran Bretagna hanno anch'esse un tetto).

Resta però da capire se davvero basterà questo per convincere gli operatori ad aumentare la quota di vetture green in flotta, rimasta molto bassa nonostante i pubblici riconoscimenti delle loro virtù. Per ora nessuno si sbilancia. Tra gli ostacoli c'è il fatto che tra gli utilizzatori di company car (intesa anche come benefit) i modelli a gas non sono molto ambiti. Secondo alcune società di noleggio, inoltre, sono più alti i costi di manutenzione e le difficoltà di rivendita. Ciò fa salire il loro canone rispetto a quello delle corrispondenti auto a benzina o a gasolio, quindi allontana le aziende. E restano le difficoltà nel rifornirsi: la rete di distribuzione del metano è ancora carente.

Un'altra incognita è legata alle reali possibilità che la Pdl sia approvata e comunque ai tempi che richiederà la discussione in Aula alla Camera e poi al Senato. Capezzone ha puntato su una proposta snella anche in termini di copertura finanziaria, poi migliorata dalla Commissione stessa con contenuti ecologici (sono favorite le auto meno inquinanti) attraenti per l'anima green della compagine governativa. Ma l'ostacolo maggiore potrebbe essere proprio la copertura finanziaria, anche se Capezzone sostiene che i 300 milioni di euro per coprire il costo massimo delle agevolazioni arriverebbero dal maggior gettito fiscale legato all'aumento delle vendite di auto o

(anche) da non meglio precisati tagli della spesa pubblica.

A questo proposito, però, va rimarcato che l'erario incasserebbe quasi subito i maggiori introiti dell'Iva per ogni auto in più venduta, mentre i mancati incassi legati alla tassa di possesso e alle maggiori deduzioni fiscali avrebbero effetti più diluiti nel tempo.

In ogni caso, l'efficacia delle misure in discussione a Roma risentirà di iniziative di respiro e orizzonte temporale ben più ampi di cui si parla da tempo a Bruxelles.

Per esempio, la nuova strategia dell'Unione europea sul Climate change, che deve aggiornare il pacchetto di direttive cosiddetto «20-20-20». La Ue, tra forti divisioni, sta discutendo i nuovi obiettivi al 2030: emissioni a -40%, efficienza a +30% ed energia da rinnovabili a +27 per cento.

È invece rimandato (o forse scongiurato) il rischio che i bonus del pacchetto per chi sceglierà il metano siano vanificati da un altro provvedimento europeo allo studio, quello di rimodulazione progressiva delle accise sui prodotti energetici. Una novità che dovrebbe entrare a regime dal 2025-2026, ma con progressivi cambiamenti che verrebbero introdotti già a partire dai prossimi anni. In vista c'è proprio un aumento dell'accisa sul metano oggi modesta, ma è di questi giorni la notizia che, mancando un (difficile) accordo tra i vari Paesi, tutto si deciderà nel prossimo semestre di presidenza Ue, a guida lettone.

40%

La deducibilità per le meno inquinanti

Il pacchetto Capezzone prevede, per le auto aziendali, che la deducibilità fiscale sia portata dal 20% al 40% se le vetture acquistate non emettono più di 120 g/km di CO₂. Una misura giudicata con favore dal settore

LA PROPOSTA

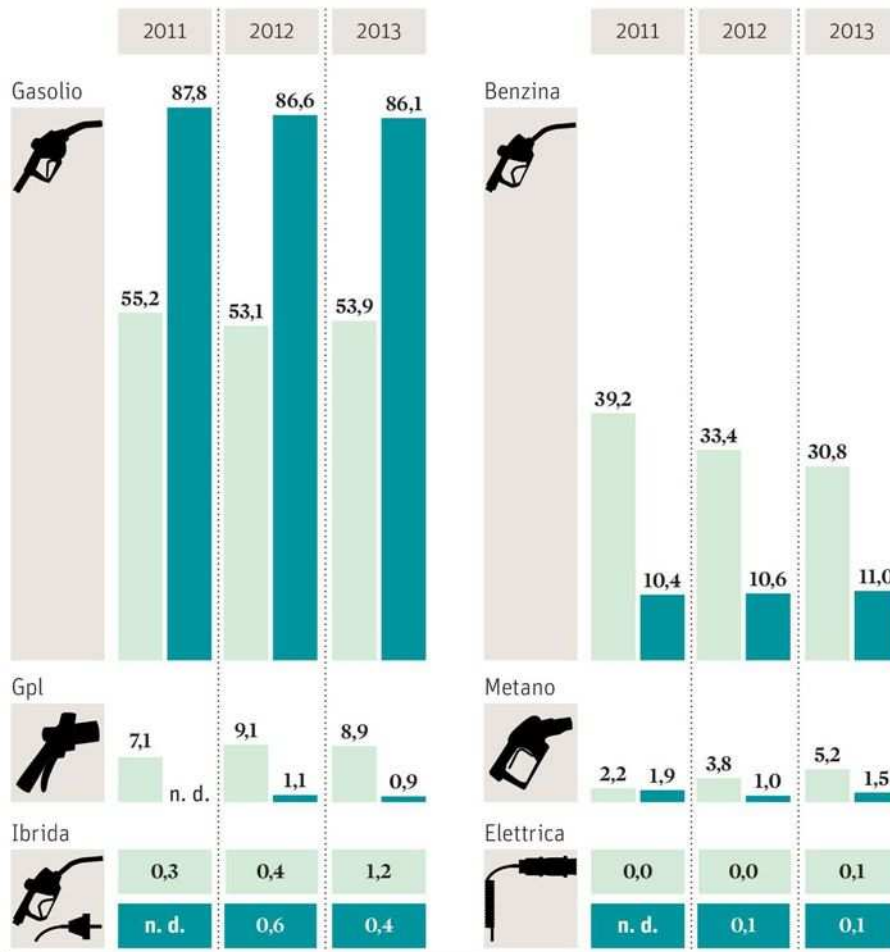
Il piano Capezzone per tagliare le tasse prevede che chi acquista una vettura nuova non paghi il bollo per tre anni, che diventano cinque nel caso di veicoli cosiddetti «ecologici»



Peso: 29%

Le immatricolazioni per alimentazione

Dati in % ■ Mercato ■ Noleggio



Fonti: Aniasa, Anfia



Peso: 29%