

Quando un giorno sarà meglio non comprarla

Valerio Berruti

Alle origini del fenomeno noleggio che sta rivoluzionando il mercato e la mentalità degli italiani. Dalla proprietà all'uso dell'automobile, questa la vera rivoluzione

Perché comprare un'automobile se poi alla fine l'unica cosa che conta è poterla utilizzare?

La domanda non è banale e soprattutto è una delle più frequenti. Quella che si pone la maggior parte delle persone che vogliono prendersi un'auto nuova.

Possesso o uso? Una questione che in America, tanto per fare un esempio, hanno già risolto da tempo. Al di là dell'Oceano l'auto ormai non si compra quasi più, si noleggia. I listini scompaiono e al loro posto trovate soltanto l'importo di una rata mensile. Pagate quella e non pensate ad altro. L'affare è fatto. Montate sull'automobile che non vi appartiene ma che potete utilizzare come se fosse davvero la vostra.

Inutile fermarsi a fare i conti perché vi infilereste in incalcolabili situazioni che vanno dalla perdita di valore del veicolo negli anni al costo della manutenzione, dal pagamento dell'assicurazione ad ogni altra incombenza che si porta appresso un'automobile.

Messa così ci sarebbe ben poco da scegliere e invece, almeno in Italia ma anche in gran parte d'Europa, lo scenario non è ancora così favorevole. Si tratta di una tendenza, quella del noleggio a lungo o breve termine, che sta velocemente prendendo piede anche tra i privati ma che deve ancora perfezionarsi.

È un cambiamento importan-

te di carattere economico ma soprattutto culturale. Non tutti infatti, dalle nostre parti, sono disponibili a rinunciare al possesso anche se nel caso di un'automobile non è certo conveniente. In molti ritengono ancora fondamentale poter dire "la mia macchina", dimenticando (o non capendo) che comunque quella che guidano con un contratto di noleggio in realtà è a tutti gli effetti "la loro macchina". Perché è quella che utilizzeranno tutti i giorni per almeno due o tre anni e che poi potranno cambiare con una nuova continuando a pagare una rata.

Per capire meglio questo meccanismo bisognerebbe dunque cambiare mentalità. Uscire dall'era del possesso ed entrare in quella dell'utilizzo. Ci vorrà ancora del tempo ma la direzione è questa. Le formule di noleggio dovranno essere sempre più chiare e trasparenti affinché il consumatore acquisti fiducia.

In Italia, comunque anche se più lentamente, il noleggio di

ogni genere si sta perfezionando velocemente. Stanno nascendo organizzazioni molto efficienti e le stesse case stanno scendendo in campo con la loro rete di concessionari.

Il rapporto dell'Aniasa (l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità) appena pubblicato, la dice lunga sullo stato dell'arte di questa "piccola, grande rivoluzione". Si parla di una "sostenuta transizione dalla proprietà all'uso dei veicoli". Ma anche di numeri: oggi la flotta della smart mobility, in noleggio o in sharing sulle strade italiane, ha superato quota 1 milione: ogni giorno per ragioni di business e turismo oltre 900.000 persone utilizzano i servizi del noleggio a lungo termine, 130.000 quelli del noleggio a breve termine e 33.000 il car sharing. In altre parole un'auto immatricolata su 4 è a noleggio per un giro d'affari che costituisce l'11,1% del Pil e il 16,6% del gettito fiscale.

Numeri che pesano e che in qualche modo indicano che i primi ostacoli sono stati rimossi e che per l'automobile, e noi che la guidiamo, il prossimo vero cambiamento sarà proprio questo. Non possederla più ma utilizzarla. Che poi è quello che conta...



Peso:28%

La compro anzi l'affitto

Massimo Nascimbene

Ecco come sta cambiando il modo di "acquistare" un'automobile. Un fenomeno che nasce negli Stati Uniti e che adesso si sta diffondendo a grande velocità anche in Italia. Grazie ai vantaggi di un canone unico che comprende tutte le spese della vettura (carburante escluso). Le formule più interessanti e i vantaggi



osì non ci penso più. Basta bonus-malus, furto-incendio, tagliandi di manutenzione, revisione, gomme invernali, bollo: basta, insomma, con tutte le piccole e

grandi incombenze legate al possesso di un'automobile, che per qualcuno includono pure la sua dichiarazione nella denuncia dei redditi. Ci si può dimenticare di tutto, se al posto dell'acquisto si opta per il noleggio: pago un canone mensile e chi s'è visto s'è visto.

Una formula che ormai propongono in tanti: le case automobilistiche ovviamente, ma anche i grandi gruppi di concessionari, oltre agli specialisti che si sono fatti un nome col noleggio a lungo termine destinato alle aziende. C'è persino qualche start up che offre la ricarica chilometrica, né più né meno come si fa per il traffico telefonico. Tanto che, a guardare la comunicazione del momento, parrebbe che i listini delle auto nuove siano morti e sepolti: "Tua con anticipo zero e 199 euro al mese", recitano gli spot che spingono la formula del canone mensile, ormai diversificato da marca a marca soltanto dal nome di battesimo scelto dai creativi del marketing, fra Pay per drive, Why-buy, Free2move e via dicendo.

La formula in realtà non è esattamente nata ieri, anzi: sulla falsariga di quanto già avveniva abitualmente in terra americana, la Ford cominciò a proporre qualcosa del genere già negli an-

ni Novanta. Ma fra la diffidenza dei clienti e la resistenza dei concessionari, categoria tradizionalmente poco incline al cambiamento, il format ebbe vita tutt'altro che facile, almeno agli inizi.

Ma gli strilli della comunicazione cui si accennava in precedenza ci dicono che qualcosa sta cambiando. C'è chi prova a leggerci il segnale incontrovertibile della trasformazione dell'auto, da status symbol che era ormai ricondotta a semplice commodity. C'è chi molto più prosaicamente fa notare che, in tempi di crisi, in tanti sono impossibilitati al consistente esborso richiesto dall'acquisto, e dunque costretti a ripiegare sulla formula che ormai va per la maggiore, anticipo zero e via con il canone mensile. E pazienza se, una volta calcolati per bene Tan, Taeg e quant'altro, spesso il conto economico finisce per risultare più elevato, rispetto a quello previsto da un normale finanziamento all'acquisto: nessuno regala niente, e i servizi che liberano dalle varie incombenze della proprietà, di cui si diceva all'inizio, hanno ovviamente un costo, per quanto diluito dalle economie di scala



Peso:59%

di cui beneficiano gli specialisti del noleggio, che gestiscono migliaia di contratti.

Insomma, l'ipotesi di dire basta alla proprietà comincia a farsi strada, a dispetto di tutto: dell'ostilità di molti dealer, comprensibilmente restii nel supportare una formula che a lungo andare rischia di vederli relegati a un ruolo marginale, nel processo d'acquisto. E della difficoltà frapposta dalle vecchie generazioni alla sola idea di rinunciare al possesso della tradizionale auto di famiglia, con tutti i riti che storicamente le gravitano attorno. Senza contare che spesso non è semplice districarsi fra le varie formule commerciali disponibili, fra noleggio a lungo termine, leasing e il classico finanziamento.

Ma la possibilità di togliere dal bilancio familiare quella che, storicamente, è la seconda voce di spesa dopo l'acquisto della casa, appare ogni giorno più concreta: così come sono in molti ormai a comprare un contratto di telefonia invece che uno smartphone, le nuove generazioni paiono più propense ad acquistare mobilità, senza caricarsi degli oneri connessi a un costoso pezzo di ferro, destinato a svalutarsi inesorabilmente mese dopo mese. E poi, per la clientela più evoluta (e danarosa) il format del canone mensile consente pure di togliersi lo sfizio del SUV che s'è sempre sognato senza indebitarsi fino al collo.

Nel complesso, i costruttori che si sono mossi per primi su questo terreno oggi si ritrovano

con quote significative di vetture piazzate col canone mensile, in qualche caso nell'ordine del 30 per cento e più sulle vendite ai privati. Per altri, i numeri sono ancora marginali, per quanto in costante crescita, mese dopo mese.

Ma la vera svolta potrebbe arrivare con le vetture elettriche, la cui domanda è rimasta sin qui ingessata per diversi motivi, al di là dei noti limiti delle infrastrutture di ricarica. Nel caso, la rata mensile permetterebbe in primo luogo di svincolarsi da listini magari accettabili nell'alto di gamma ma non certo sul mercato di massa, dove i diecimila euro di batterie necessari per garantire un'autonomia decente portano i prezzi a livelli improponibili. Optando per il noleggio, invece, non solo la differenza di spesa rispetto alle vetture tradizionali risulta diluita, ma si tolgono molti dubbi dalla testa dei potenziali clienti: sulla durata delle costosissime batterie, e sulla possibilità di ritrovarsi presto con un prodotto obsoleto, stante l'evoluzione tecnologica in atto. Tanto che qualcuno (come il gruppo Peugeot) ha già pensato di non comunicare neppure un prezzo di listino per le sue elettriche prossime vetture: l'unica modalità d'acquisto sarà proprio il noleggio a canone mensile. Dalla benzina all'elettrico, dal possesso alla rata, e tutto in un colpo solo: per il mercato dell'auto il salto sarebbe davvero epocale.

LA QUOTA

30%

I costruttori che si sono mossi per primi su questo terreno oggi si ritrovano con quote significative di vetture piazzate col canone mensile, in qualche caso nell'ordine del 30 per cento e più sulle vendite ai privati

IL RISPARMIO

15%

Secondo i dati forniti dall'Osservatorio dell'Aniasa (l'associazione nazionale dell'industria dell'autonoleggio) noleggiare anziché acquistare una vettura può far risparmiare mediamente il 15%



Peso:59%

Tutto quello che bisogna sapere per non acquistare un'automobile

Margherita Scursatone

Dalle offerte dirette delle case alle grandi organizzazioni. Una guida alle proposte di mercato. Il ruolo delle piattaforme digitali

Cara auto quanto mi costi? Tra prezzo d'acquisto, manutenzione, bollo e assicurazione non ci si ricorda mai esattamente quanto si sia speso in totale.

L'alternativa è il tutto compreso del noleggio, che offre sia la certezza assoluta sulla spesa totale per l'utilizzo dell'auto nuova per due, tre o quattro anni, sia zero patemi su quando, come e a che prezzo rivenderla.

Così anche in Italia il noleggio a lungo termine sta crescendo tra i clienti privati, perché sempre più utenti apprezzano la tranquillità di utilizzare un veicolo a costi prestabiliti e il vantaggio di cambiarlo spesso: la durata massima è di 48 mesi rispetto a un'età media del parco circolante oltre i 10 anni.

A CHI CONVIENE

Nato per le aziende, offerto poi a liberi professionisti e agli artigiani e quindi anche ai privati, il noleggio a lungo termine (NLT) conviene soprattutto a chi percorre tra 10.000 e 15.000 km l'anno ed è disposto a sottoscrivere coperture assicurative aggiuntive per aumentare la tranquillità del guidare tutto compreso. Con l'NLT ci si mette infatti al riparo da qualsiasi imprevisto perché nella rata mensile è compreso praticamente tutto: bollo, assicurazione Rca, incendio e furto, spesso almeno una mini-kasko, manutenzione ordinaria e straordinaria, pneumatici invernali, assistenza stradale e vettura sostitutiva.

Sono ormai 40.000 i clienti privati che in

Italia hanno scelto l'NLT e dovrebbero salire verso i 50.000 entro la fine dell'anno, stima l'osservatorio dell'Aniasa, che indica anche un risparmio medio del 15% rispetto al possesso di una vettura.

QUANTO COSTA

ALD Automotive è stata una delle prime società di noleggio ad aprire l'NLT anche ai privati in Italia. Per una Kia Stonic 1.4 benzina per 48 mesi e 60.000 km si spendono 385 euro al mese più 2.500 euro di anticipo. Per una crossover ibrida come la Toyota C-HR l'anticipo richiesto sale a 3.900 euro e i canoni mensili a 419 euro. E per chi punta alla mobilità a zero emissioni? Versando 5.000 euro di anticipo si può scegliere tra una Nissan Leaf con canoni mensili da 479 euro oppure una Volkswagen E-Golf a 565 euro, in entrambi i

casi durata di 48 mesi e 40.000 km di percorrenza. Per la nuova Hyundai Kona elettrica l'anticipo è di 5.500 euro e per 36 mesi e 40.000 km i canoni salgono a 769 euro.

LE ALTRE FORMULE

Per i nativi digitali che si nutrono di app e ricariche del cellulare, di nuovo ALD offre Ricaricar. Si può scegliere tra una ventina di modelli (dalla Smart alle Land Rover) e un noleggio senza anticipo della durata di 24 o 36 mesi che può comprendere solo l'auto pagando i chilometri percorsi a ricarica o un pacchetto mensile con tre percorrenze chilometriche incluse. Per una Opel Corsa 1.4 Gpl, il canone mensile comprensivo di 300 km al mese è di 305 euro, per 500 km sale a 315 euro e per 800 km costa 419 euro.

Volvo è stata una delle prime case costruttrici ad offrire in Italia l'NLT per i privati con Care by Volvo, nato contestualmente alla XC40. Oltre alle coperture e servizi standard, Care by Volvo comprende anche l'utilizzo per due settimane l'anno di un altro modello. I canoni, sempre senza anticipo, partono dai 569 euro al mese per la XC40 D3 diesel ai 1.063 per la XC60 T5 benzina, entrambe in 36 mesi.

Fiat offre la formula Be-Free che prevede una durata di 48 mesi, 60.000 km di percorrenza totale, nessun anticipo e la possibilità di restituire l'auto dal 24° al 26° mese senza penali. Il pacchetto Be-Free Plus, che comprende manutenzione ordinaria e straordinaria, copertura per incendio, furto e mini-kasko con franchigie costa 299 euro per una Panda e 315 per la 500. Per salire a bordo della Jeep Renegade 1.6 diesel sono richiesti 5.500 euro di anticipo e 36 rate da 269 euro.

Il gruppo Psa per i marchi Peugeot, Citroen, DS e Opel offre Free2Move anche qui una formula all inclusive e durate da 24 a 48

mesi. Per la nuova Citroen C5 Aircross 1.5 diesel bastano 4.600 euro di anticipo e poi 350 euro al mese per tre anni, per la sorella Peugeot 3008 Allure con lo stesso motore l'anticipo è di 5.600 e i canoni di 360 euro. Per la Opel Crossland X 1.2 benzina si versano 5.050 euro di anticipo e poi 36 rate mensili da 239 euro.

Un fenomeno sempre più interessante anche per i privati. Canoni ancora più bassi e forte crescita dei servizi



Peso: 37%