

76

MOTORS

Il bello del NOLEGGIO

Sono sempre di più gli automobilisti che non comprano la loro quattroruote, ma preferiscono affittarla. **E il fenomeno sembra ormai inarrestabile.** Ecco perché

Testo di A. P. Artemi



N.7/8 LUGLIO-AGOSTO 2024

businesspeople.it

Rispondere alla classica domanda «che macchina hai?» sarà sempre più difficile, nel senso che quello degli automobilisti che non comprano la loro compagna a quattro ruote ma preferiscono affittarla ormai è un vero esercito. A sancirlo è l'ultimo rapporto stilato dall'Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio, che quantifica i privati che hanno scelto questa formula nel 2023 in più di 170 mila, con un incremento netto rispetto all'anno precedente. Certo, la parte del leone continuano a farla le flotte aziendali con più di 900 mila vetture, ma il fenomeno sembra ormai inarrestabile.

«E le cose per il nostro settore potrebbero andare anche molto meglio se la tassazione italiana si allineasse a quella di altri Paesi europei», dice Pietro Te-

ofilatto, direttore area fisco ed economia di Aniasa, «per fare un esempio concreto in Italia si possono dedurre 5 mila euro contro i 22 mila della Francia e i 25 mila della Germania».

Sta di fatto che il mercato dei motori vive una vera e propria rivoluzione copernicana. Vi siete chiesti, per esempio, perché negli spot delle case automobilistiche non si sottolinei quasi più il prezzo di listino di un determinato modello, ma si opti per frasi tipo «a partire da tot euro al mese»? Il motivo è semplice: anche per gli italiani il vanto di possedere un'auto sta diventando uno sbiadito ricordo per una serie di ragioni incontrovertibili. «La prima è la cancellazione della casella imprevisi dal proprio budget familiare», sostiene Teofilatto. «Una volta fissato il canone di locazione e la durata del contratto si sa →

BMW

Per fidelizzare ingegneri e ricercatori, i dipendenti più preziosi, i fleet manager ricorrono ad alcuni modelli Bmw, come la nuova Bmw i5 Touring, la prima familiare totalmente elettrica (listino da 71.000 euro). Il canone mensile sui quattro anni supera i mille euro

78

MOTORS

AUDI

Mette d'accordo amministratori, professionisti e imprenditori che vogliono provare la mobilità elettrica. Si chiama Audi Q6 e-Tron ed è stata lanciata a Milano, durante la design week. Aspetto aggressivo, fari sottili, grandi ruote: il listino parte da 79.500 euro. Canone mensile sui quattro anni qualcosa più di mille euro



Una volta fissato il canone di locazione e la durata del contratto, si sa in anticipo quanto costerà la macchina, senza sorprese né caparra

in anticipo quanto ci costerà la macchina, senza possibili variazioni (ovviamente in negativo) su bollo, assicurazione e manutenzione, sempre ovviamente se si usa il mezzo con la normale ragionevolezza». Il tutto senza nessuna caparra perché il noleggio a lungo termine non è un finanziamento e prevede un canone fisso pre-concordato.

Un altro fattore che contribuisce a sconsigliare l'acquisto "tradizionale" dell'auto è l'incertezza su quello che sarà il tipo di alimentazione del futuro. «Investire somme di denaro in un veicolo che potrebbe essere messo fuori

mercato o potrebbe vedersi interdetta la circolazione in determinate zone della città ha poco senso», chiosa Teofilatto, che aggiunge: «Un altro fattore che può orientare i privati verso il noleggio a lungo termine è l'incertezza sul valore residuo che avrà l'auto quando arriverà il momento di cambiarla. Se lo prendi con la formula del Nlt il problema è tutto a carico dell'azienda fornitrice e, per esempio, posso prendere una vettura elettrica che abbia un'autonomia di 300 chilometri e sostituirla tra due, tre o quattro anni con una che magari di chilometri →

Acceleratori di nuove tendenze

Il leasing e ancor di più la proprietà di un'auto sono concetti giurassici. Ne è pienamente convinto **Marco Cirelli**, presidente e amministratore delegato di **Alphabet Italia**, il fornitore di servizi di mobilità aziendale del Gruppo Bmw, che comunque tende a minimizzare. «Per noi costruire pacchetti a misura dei privati è stato abbastanza facile», dice, «abbiamo semplicemente utilizzato il nostro know-how...».

Messa così sembra una cosa da niente, ma la decisione dei privati di puntare sempre più sul noleggio a lungo termine prefigura una vera e propria rivoluzione...

Noi facciamo contratti con le aziende, ma chi utilizza le nostre auto sono i dipendenti. Semplicemente, abbiamo trattato i privati come fossero collaboratori di un'azienda cliente con l'obiettivo di fornire un prodotto a pensieri zero e senza brutte sorprese in agguato.

L'unico settore in cui le auto puramente elettriche hanno un certo successo è proprio il noleggio a lungo termine. Mi spiega perché?

Il noleggio è sempre stato

un anticipatore e un acceleratore delle nuove tendenze e l'elettrificazione è indubbiamente il futuro. Oggi per le grandi multinazionali, che si affidano da tempo alle flotte Nlt, il tema ambientale è molto sentito e i bilanci di sostenibilità delle nuove auto sono un tema fondamentale per mantenere competitività sui mercati. Poi ci sono i cambiamenti tecnologici, che nel mondo dell'elettrico sono velocissimi: un'eventuale perdita di valore del veicolo se la gestisce il noleggiatore, mentre il cliente può dormire sonno tranquillo.

Avete delle strategie particolari per portare i vostri clienti verso l'elettrico?

Il problema principale è capire se le esigenze di mobilità di un determinato driver possono essere realmente soddisfatte dall'auto elettrica. E proprio per questo motivo Alphabet ha organizzato moltissimi seminari, workshop e giornate di formazione anche presso i concessionari Bmw e Mini. Le abitudini di guida sono fondamentali perché,



diciamolo chiaramente, purtroppo oggi i punti di ricarica sono ancora troppo rari sulle autostrade, concentrati nelle metropoli, a pelle di leopardo in alcune regioni. Quindi per alcuni clienti, che non dispongono di ricarica a casa o al lavoro, il consiglio giusto è aspettare per la transizione che le infrastrutture siano all'altezza di un Paese del G7.

Come spiega il crescente successo dei contratti pay-per-use?

I clienti vogliono soluzioni sempre più flessibili perché sono consapevoli del fatto che un'auto costa anche quando sta ferma. Viene quindi naturale avvicinare il concetto di utilizzo a quello di costo. Nel caso di un'auto a noleggio, ciò significa ottenere un contratto senza vincoli di percorrenza e senza anticipo, con un canone conveniente che consente di guidare l'auto che si preferisce e con l'aggiunta di tutti i servizi tipici del noleggio a lungo termine come bollo, assicurazione, manutenzione, soccorso stradale e gestione dei sinistri. I chilometri sono calcolati utilizzando la black

box, quindi sono certificati con la massima precisione.

In Europa sta avendo un notevole successo lo sharing aziendale di auto e di van. Qual è la situazione italiana?

Il nostro sharing si rivolge alle aziende e sostituisce l'uso di taxi, vetture e commerciali a noleggio breve. È un modo intelligente per ridurre i costi della flotta mantenendo intatte le possibilità dei dipendenti di muoversi con una gamma di mezzi elettrici, ibridi, a benzina o a gasolio... Tutti con prenotazione remota e accesso senza chiavi.

Com'è andato, in generale, il mercato del noleggio nella prima parte del 2024?

Nei primi quattro mesi il mercato dell'auto cresce e quello del noleggio frena, penso a causa soprattutto della spinta di fine anno per chiudere bilanci positivi che continua a incidere in negativo. Alphabet, però, batte sempre sentieri un po' diversi e il nostro primo quadrimestre ha fatto segnare un +47%. Per il mercato del noleggio nella sua globalità è facile prevedere una crescita anche quest'anno e credo che arriverà alla doppia cifra.



Un fattore che contribuisce a scoraggiare l'acquisto "tradizionale" dell'auto è l'incertezza su quale sarà il tipo di alimentazione del futuro

ne farà mille». A proposito di elettriche, va sottolineato che nel 2023 quelle prese con il noleggio a lungo termine sono state più di 43 mila, con un incremento del 38,7% rispetto all'anno precedente, un dato tanto più significativo se si considera che in totale in Italia le immatricolazioni sono state poco più di 65.500. L'elettro-boom è dovuto anche al fatto che se è vero che il primo ostacolo alla diffusione dei mezzi che fanno il pieno di watt è la latitanza delle colonnine di ricarica, è altrettanto vero che anche il timore di guasti ai costosissimi pacchi batterie ci mette del suo. Un timore che, ovviamente, con il noleggio non ha ragione di essere dato che anche le batterie fanno parte della manutenzione all inclusive.

«Da tenere ben presente è il fatto che i contratti includono la quantificazione del chilometraggio annuo

massimo consentito», fa notare Teofilatto. «Esiste anche la possibilità di noleggi a chilometri illimitati ma, ovviamente, questa opzione incide negativamente sul costo. Da non scordare, poi, che è obbligatorio rivolgersi ad aziende dalla fama ben consolidata, meglio se partner dirette di una casa automobilistica». Un'ovvietà? Mica tanto: il successo delle varie formule di noleggio ha fatto crescere come funghi nuovi operatori, non sempre all'altezza delle attese dei propri clienti. A questo proposito, un esempio illuminante: in alcuni casi veniva taciuto il fatto che l'assicurazione Rca era sì compresa nel canone, ma solo per il primo anno di noleggio, con la conseguenza di un successivo non previsto aggravio dei costi.

Infine, una buona notizia per chi volesse togliersi lo

PORSCHE

La Porsche Taycan Cross Turismo Elettrica (listino da 107.300 euro), oltre 450 chilometri di autonomia, è la granturismo preferita dei general manager delle grandi multinazionali. Canone mensile sui quattro anni intorno a 1.500 euro



MASERATI

Sono numerosi i professionisti che posteggiano nel loro garage una Maserati Grecale, da quest'anno anche in versione elettrica denominata Folgore (in foto). Il listino parte 86.600 euro, il canone di noleggio a lungo termine oltrepassa i 1.200 euro al mese



Diesel in calo, ma ancora preponderante

FLOTTA CIRCOLANTE IN ITALIA PER TIPOLOGIA DI ALIMENTAZIONE

| FLOTTA VEICOLI AL 31/12 | 2023 | 2022 | VAR |
|--------------------------|-----------|-----------|--------|
| | 1.217.481 | 1.127.227 | +8% |
| IBRIDE ELETTRICHE | 273.185 | 184.392 | +48,2% |
| ELETTRICHE | 43.376 | 31.263 | +38,7% |
| IBRIDE PLUG-IN | 78.548 | 59.729 | +31,5% |
| BENZINA | 156.758 | 146.505 | +7% |
| DIESEL | 633.072 | 667.205 | -5,1% |
| GPL | 17.385 | 20.110 | -13,5% |
| METANO | 15.158 | 18.023 | -15,9% |

Fonte: Aniasa

sfizio di permettersi un periodo da leone della strada al volante di una supercar come una Porsche, una Tesla o una Maserati: esistono anche contratti pay-per-use a prezzi relativamente accessibili e comunque inferiori rispetto a quelli di un noleggio classico. Se, invece, non avete particolari pretese la formula del «paga quello che consumi» resta comunque allettante per chi usa poco

la macchina e ha chilometraggi annui particolarmente limitati. Insomma: l'unica categoria che vede ancora il noleggio a lungo termine come fumo negli occhi è quella dei meccanici di fiducia, dato che manutenzione ed eventuali riparazioni vanno obbligatoriamente effettuate in officine convenzionate.

(Ha collaborato Nicole Berti di Carimate)