



NON È VERA CRISI

È da febbraio 2024 che il Nlt registra cali in doppia cifra. Le cause? Una situazione economica difficile, un confronto con un 2023 dai numeri alti e le difficoltà della transizione energetica

di Marina Marzulli

Nel 2024 il trend per il Noleggio a lungo termine è negativo, anche perché si confronta con un 2023 eccezionale. Se si esclude gennaio (+6,9%), in tutti gli altri 7 mesi dell'anno fino ad agosto le immatricolazioni sono in calo a due cifre. Febbraio -14,5%, marzo -25,4%, aprile -16,5%, maggio -16,1%, giugno -13,1%, luglio -20,8%, agosto -23,8%. Per un cumulato pari a -15,6%. Secondo il forecast di Dataforce, a fine anno la flessione sarà di oltre 10 punti percentuali. Cosa aspettarsi per il 2025? "Non ci sarà una accelerazione negli ordini, rimarremo bassi, ma le dimensioni della flotta la vedremo in continuo aumento. Sottolineo che se si annunciano incentivi si deprime ulteriormente la raccolta ordini. Per il 2025 mi aspetto un 20-22% di immatricolato Nlt e un 5-7% di immatricolato

Rac", commenta il Presidente di Aniasa **Alberto Viano**. Secondo **Dario Casiraghi**, Direttore Generale di Arval Italia: "Guardando asetticamente i numeri, la prima impressione è quella di un rallentamento del settore del noleggio a lungo termine. Perché è vero che si registra un calo rispetto ai numeri del 2023 ed è probabile che il 2024 chiuderà in leggero decremento in rapporto ai risultati dello scorso anno. Ma dobbiamo tenere presente che stiamo confrontando il 2024 con un anno, il 2023, che è stato straordinario per il noleggio, anche in virtù del recupero sulle mancate immatricolazioni dell'anno ancora precedente. Quindi più che di volumi di noleggio più bassi, si tratta di normali oscillazioni di mercato, imputabili anche a fattori di contesto, come ad esempio l'attesa per gli incentivi che ha riguardato la prima parte dell'anno".

NUMERI IN CALO

Spiega **Salvatore Saladino**, Country Manager di Dataforce: "È dal secondo semestre del 2023 che il long rent viaggia col freno a mano tirato. Se si guardano i numeri di fine 2023 le 377.000 unità targate dal comparto (comprese circa 10.000 unità di rent to rent, destinate al Breve termine)



significano +22% sull'anno precedente. Ma a giugno '23 il Lungo termine sulle Passenger car era a un mirabolante +46%, che aveva fatto sperare in un'annata record. Invece si trattava semplicemente di un recupero delle consegne mancanti dei periodi precedenti, quando la crisi dei microchip aveva penalizzato le fabbriche, dilatando in alcuni casi a ben oltre un anno le consegne sui contratti di locazione stipulati. Insomma: il mercato del noleggio a lungo termine cresceva sì, ma non ai ritmi pronosticati dagli analisti più ottimisti".

Puntualizza il presidente di Aniasa Viano: "Il calo nelle immatricolazioni che si sta verificando, circa il 16% sul 2023, era previsto e non influisce sull'andamento del noleggio a lungo termine. Il 2023 è stato infatti un anno caratterizzato dal recupero di molti ritardi nelle consegne del 2022, anch'esso anno record, ma io guarderei non tanto alle immatricolazioni, quanto alla flotta complessiva che è in crescita, una crescita piuttosto robusta". Esaminando la situazione più nel particolare, l'auto aziendale è un mercato ben consolidato per le grandi aziende, mentre lo sviluppo del NLT nelle Pmi, privati e Partite Iva, che nel 2021-22 era in decisa crescita, ha subito un rallentamento: "Questo è stato anche dovuto alla politica sugli incentivi, che hanno escluso il noleg-

gio, per poi correggere parzialmente l'errore nel 2022 e infine tornare alla normalità", spiega Viano.

Più pessimista **Daniele Caruso**, Direttore commerciale Program Autonoleggio: "La situazione economica è rimasta preoccupante, l'aumento dei costi e l'incertezza del comparto hanno creato una fase di stallo che si è concretizzata subito dopo i primi mesi dell'anno e che adesso è in fase acuta. Per il momento non si percepiscono segnali per una inversione di tendenza, pertanto da qui a fine anno dovremo cercare di massimizzare gli sforzi al fine di ottenere un risultato che sia in linea con le esigenze aziendali, ed essere sempre ben reattivi rispetto alle dinamiche di mercato, senza dimenticare di amministrare attivamente e tutelare i propri clienti".

LA QUESTIONE DELLE ALIMENTAZIONI

Spiega Saladino di Dataforce: "Il calo è fisiologico, dovuto soprattutto a una fase economica di incertezza, che riguarda sia i clienti aziendali sia i privati, e perché la transizione verso l'elettrico puro è in stallo. La maggior parte degli automobilisti non sa quale tipologia di alimentazione scegliere e il noleggio potrebbe essere la soluzione a proteggerli dal rischio di acquistare un'auto che potrebbe non essere più rivendibile in futuro. Purtroppo i noleggiatori soffrono lo

I numeri delle flotte europee

Il calo più vistoso dell'utenza di flotta è quello dell'Italia: -36.000 unità (e 5 punti di calo nella quota sul totale del mercato). A seguire, il Belgio (-4 punti, con 15.000 immatricolazioni in meno), la Spagna (-3% di MS, -9.000 targhe aziendali), la Germania (-2,5% di quota, con una flessione di 18.000 immatricolazioni), e la Francia (-1,5 punti, -10.000 targhe). I Paesi Bassi finora hanno resistito sui livelli del 2023: la quota di mercato delle flotte è praticamente la stessa, anche se mancano all'appello circa 5.000 immatricolazioni business.

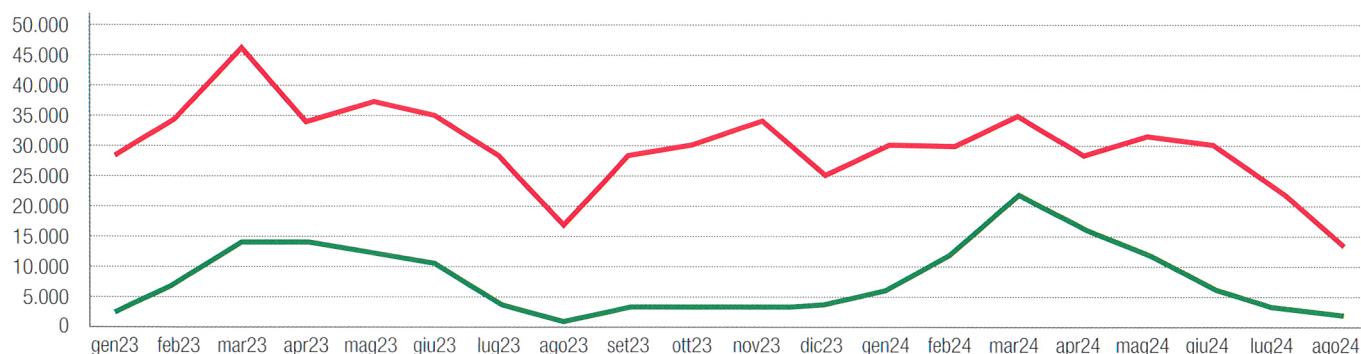
stesso rischio, e si tutelano abbassando i valori residui del diesel, tagliando drasticamente quelli delle elettriche e delle plug-in hybrid, rendendo problematica la competitività dei canoni. Insomma, le auto costano troppo, il noleggio costa troppo. L'unica motorizzazione che consente di avere un valore di rivendita mediamente elevato è oggi l'ibrido "chiuso" (full hybrid). Così come dobbiamo abituarci a un mercato dell'auto di dimensioni molto più modeste rispetto al passato (quest'anno il forecast ipotizza ottimisticamente 1.625.000 immatricolazioni), dobbiamo rassegnarci a volumi e quota di noleggio inferiori al passato, probabilmente anche nel 2025".

Afferma Viano: "Questo primo giro di usato elettrico ha visto valori residui non premianti e quindi il noleggiatore è stato costretto a rivedere l'ammortamento e di conseguenza il canone.

Da sinistra, Alberto Viano (Aniasa), Dario Casiraghi (Arval), Salvatore Saladino (Dataforce) e Daniele Caruso (Program)



Mercato rental - Autovetture



— Nlt
— Nbt

Di sicuro notiamo sul Nlt nuovi interessi per il diesel e la benzina, con valori residui confermati dal mercato dell'usato". Non di passi indietro, ma di maggiore cautela parla il direttore di Arval: "Il noleggio sta continuando a supportare la transizione energetica, nonostante la diffusione di veicoli elettrificati in Italia registri un andamento più lento rispetto a molti altri Paesi e soprattutto alcune tipologie di motorizzazioni, come quella

ibrida plug-in, stiamo registrando un calo rispetto allo scorso anno. Oggi, si rende quindi necessario monitorare con attenzione le performance di alcune alimentazioni. Anche le discussioni su possibili modifiche alle normative o agli obiettivi annunciati dalle istituzioni locali ed europee stanno creando dibattito e generando incertezze. In questo contesto complesso, il nostro obiettivo non cambia ed è quello di fornire la migliore consulenza ai nostri clienti individuando il prodotto più adatto per ogni necessità".

Netta, invece, la posizione di Program: "La nostra reazione è stata di estrema diffidenza per i motori elettrici fin dai primi istanti - commenta Caruso -. Non siamo mai stati convinti che il mercato riuscisse davvero a spostarsi concretamente verso veicoli ad alimentazione puramente elettrica, e le diffidenze legate ad una rapidità di decadimento del valore residuo dei veicoli elettrici ha contribuito alla nostra estrema tutela e poca iniziativa verso il comparto. L'incertezza sulla scelta dell'alimentazione efficace, non è solo una controversia del cliente che cerca di rispondere adeguatamente alle proprie esigenze di mobilità, ma negli ultimi anni è stata fortemente alimentata dall'incertezza e dagli errori commessi dalle azioni politiche, dalle normative adottate, e dalle discutibili scelte dalle stesse case automobilisti-

che. Rimangono pertanto concentrati su una proposta di veicoli con motore tradizionale, per noi ancora grande valore al diesel (ormai quasi tutti mild hybrid integrati), e in alternativa alla alimentazione benzina full hybrid per il quale abbiamo un concreto apprezzamento".

UN CONFRONTO CON L'EUROPA

Come spiega Saladino, in Europa, se si considerano i 7 Paesi più rilevanti nelle immatricolazioni (in ordine di volumi: Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Belgio e Paesi Bassi), il trend è identico a quello italiano, anche se il calo delle immatricolazioni True Fleet (cioè acquisti diretti aziendali + noleggi a lungo termine) è un po' meno accentuato. Unica eccezione, perché ormai è un mercato a sé, il Regno Unito, che quest'anno sta crescendo nelle flotte (ma anche nei noleggi a breve e nelle auto-immatricolazioni) e che da solo copre quasi totalmente il disavanzo delle altre 6 nazioni. Se complessivamente i Top 7 Europa hanno perso nei primi 7 mesi di quest'anno 93.000 targhe fleet, il Regno Unito ne ha immatricolate 73.000 in più, con una crescita della market share true fleet di 4 punti percentuali.

CANONI IN RIALZO

C'è un problema di prezzi? "Quelli li decidono le società di noleggio - commenta Viano -. Dopo il Covid i

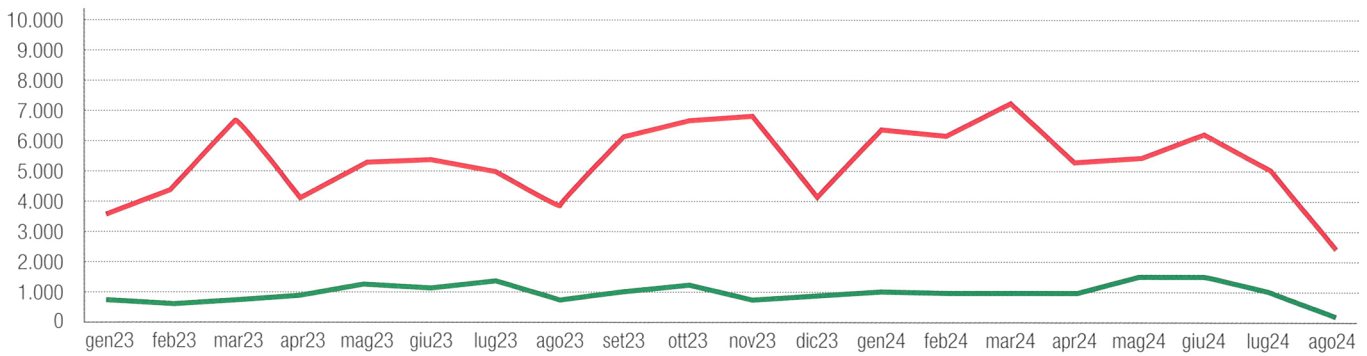
Multe e incentivi

Le Case auto dal 2025 rischiano grosso perché i target di emissioni consentiti dall'Unione Europea saranno ulteriormente abbassati. "La cosa peggiore in tutto questo è che ancora Case Auto e Associazioni chiedono incentivi e non fanno invece muro contro le multe che verranno comminate per aver venduto auto sopra la soglia di CO2 imposta - commenta Salvatore Saladino -. Già soltanto togliere le multe permetterebbe a tutta l'industria e la filiera di respirare, non perché non si pagheranno centinaia di milioni di euro di multe, ma perché finalmente si lascerebbe libera l'industria di rimettere sul mercato le auto che la gente vuole e può permettersi, diesel in primis. Oggi invece sarà costretta a ridurre sempre più la quota di termiche perché le BEV non si vendono, un suicidio industriale e sociale inaccettabile".

Gli operatori del Nlt

A livello di operatori del Nlt, quest'anno stanno andando bene Arval (prima in graduatoria, +7,6%) e Volkswagen Leasing (terza, +47,3% nelle immatricolazioni). In calo, invece, Ayvens (seconda, -27,4%), Leasys (quarta, -35,9%) e UnipolRental (quinta, -31,7%). Dati Dataforce.

Mercato rental - Veicoli commerciali leggeri



listini sono cresciuti molto e sul settore automotive l'inflazione si è sentita in modo forte, senza contare la crisi dei chip. Sono saliti i listini e si sono inaridite le politiche commerciali, quindi c'è stato un incremento del valore di investimento per le società di Nlt. L'inflazione è stata contrastata da un aumento dei tassi di interesse, ma il finanziamento è parte del noleggio quindi anche questo ha portato a un incremento dei canoni. Detto questo, io non credo che il noleggio sarà penalizzato, con i finanziamenti i problemi sono uguali, ma in compenso è stata ampliata la flessibilità, con formule più brevi, rafforzando anche il noleggio dell'usato".

Ribadisce Casiraghi di Arval: "È nostra convinzione che il noleggio continuerà a essere un prodotto appetibile, sia per i clienti business che per i privati, soprattutto in un mo-

mento di trasformazione come quello che stiamo attraversando. L'aumento dei costi rende infatti il noleggio più conveniente rispetto all'acquisto, perché permette ad esempio di gestire i costi sulla base di importi fissi definiti a inizio contratto". Anche secondo Caruso (Program Autonoleggio) la scelta del noleggio a lungo termine risulterà infine la più adeguata e riconquisterà il suo spazio.

IL PUNTO DI VISTA DEL DEALER

Secondo **Alberto Catania**, AD Car Village Srl (Gruppo Intergea), ci sono invece ancora ampi margini di crescita per il noleggio: "Sinceramente non ci ritroviamo nei macro numeri del mercato in quanto proiettiamo un +15/18% di incremento vs 2024. c'è da dire che il nostro lavoro è mirato al privato o ad aziende con parchi auto di poche unità. Su questo cliente

abbiamo riscontrato un terreno fertile dove oltretutto molti nella loro prima esperienza di noleggio; proprio per questa ragione riteniamo che il peso del noleggio – oggi poco meno del 10% all'interno della nostra azienda – ha margini di crescita. Pertanto continueremo a puntare ed investire sul noleggio, con proposte che lo rendano più appetibile per i clienti". Secondo Catania l'incertezza del momento sulla transizione ecologica è un'opportunità per il settore: "Chiaramente il noleggio offre flessibilità e annulla ogni sorta di rischio sul prodotto che si sta utilizzando, cosa che l'acquisto del bene in contanti non ti consente. Al tempo stesso le società di noleggio si devono assumere questo rischio: alcune si stanno cautelando definendo bassi valori residui ed altre invece ci stanno credendo di più ritenendo anche questa una opportunità futura".

— Nlt
— Nbt

OPENLANE

Car remarketing made easy

Discover our tech-driven automotive marketplace now.

Sell with ease across Europe at openlane.eu