

Ripartono le grandi flotte aziendali ma i privati scelgono poco il noleggio

Lo scenario. Il mercato dell'Nlt procede bene pur con alcuni segnali di attenzione, se non di preoccupazione, che arrivano dalle immatricolazioni e dalla composizione della crescita. Il segmento dei professionisti delude le aspettative dei noleggiatori

Pier Luigi del Viscovo

Il mercato delle flotte e del noleggio a lungo termine (Nlt) procede bene pur con alcuni segnali di attenzione, se non di preoccupazione, che arrivano dalle immatricolazioni e dalla composizione della crescita.

A fine agosto, che comunque in Italia chiude un anno e conta quanto se non più del primo semestre, mancavano 41mila targhe rispetto al 2023. Si tratta di una flessione del 15% più o meno distribuita nelle diverse fasce di operatori: top, medi e captive. Però attenzione, lo scorso anno erano arrivate in consegna tantissime auto ordinate negli anni del Covid e della crisi produttiva delle fabbriche, tra microchip e altro, formando una piena che ovviamente falsifica il confronto.

Inoltre, non bisogna mai scordare che l'Nlt non vende macchine ma servizi costruiti sull'auto, che sia la nuova o la precedente, che chiamarla vecchia non sta bene. Pertanto, le vere analisi del sangue sono la flotta, che al giro di boa dei 6 mesi era aumentata di 52mila unità rispetto alla chiusura del 2023 - sì, essendo un dato cumulativo non ha molto senso misurare la crescita 2024 confrontando la flotta con i sei mesi 2023.

Tuttavia, se la flessione nell'acquisto di nuove auto si può in parte spiegare, c'è un altro indicatore a destare attenzione. Le flotte, ossia le aziende, tirano quasi da sole la crescita con un più 6%, nonostante pesino quasi l'80% del totale parco in mano ai noleggiatori. Viceversa, le auto dei privati con e senza partita Iva aumentano meno del 3% nonostante pesino il 13. È strano perché questo è il seg-

mento di mercato che da poco ha scoperto la formula del noleggio a lungo termine e tutti vi hanno riposto aspettative di volumi importanti, grazie anche al fatto che parliamo di un bacino formato da diversi milioni di auto.

Alberto Viano, presidente di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, e da poco direttore generale di UnipolRental, lo spiega bene. «Abbiamo avuto una forte domanda dai privati nel periodo di scarsità di prodotto, perché il noleggio qualcosa aveva e se non l'aveva poteva proporre un'auto temporanea in attesa della consegna di quella ordinata - spiega -; poi sono arrivati gli incentivi dai quali il noleggio era escluso o al massimo beneficiava di un 50% e, complice il fatto che molti noleggi a privati sono attivati nelle concessionarie, c'è stata una certa perdita di ordini. Per capirci, c'erano differenze di qualche migliaio di euro tra il noleggio e l'acquisto/leasing. Aggiungiamo che il privato è molto più tattico e se il canone di noleggio sale, ed è salito tanto a seguito dell'aumento dei listini e del costo del denaro e della diminuzione degli sconti da parte dei costruttori, il cliente individuale magari sceglie di non noleggiare. In altre parole, il noleggio è rimasto conveniente per chi fa un uso intensivo dell'auto».

È una lettura, questa, confermata anche da Dario Casiraghi, numero uno di Arval. «C'è una ripartenza delle grandi flotte grazie alla normalizzazione delle consegne da parte dei costruttori - racconta -. Mentre invece i piccoli, e ci metto dentro anche le Pmi, di fronte a un rinnovo che porterebbe un canone, come esempio, da 400 a 600 euro per

effetto degli aumenti del denaro e delle auto, magari valutano di estendere il contratto, anche perché sono svincolati da obblighi di car policy».

Inoltre, bisogna riportare un'altra anomalia. Le vetture ibride plug-in, che già pesano il 7% della flotta, sono aumentate del 13% nei sei mesi. Nessun problema, se non fosse che il resto del mercato è molto meno ricettivo verso queste macchine tanto che per metà finiscono proprio nel noleggio. Se aggiungiamo che sono in genere di livello medio-alto e dunque impegnative economicamente, è normale che qualche pensiero lo diano ai noleggiatori quando si tratta di rivenderle a fine noleggio. Ma quello che cedono su questi usati, in verità pochi, lo recuperano su altre motorizzazioni. Sì perché, sebbene la bolla dei prezzi dell'usato si sia sgonfiata, i noleggiatori continuano a vendere molto bene le auto diesel e quelle ibride non ricaricabili, dove c'è buona domanda di usato ma scarsa offerta dai privati, che fanno attendere in media 8 anni prima di cambiarle.

Sull'elettrificazione, resta da capire se e come le flotte stiano reagendo al reflusso che arriva dai costruttori, in forma di revisione dei piani di produzione e di investimento, alla luce della risposta a dir poco tiepida del mercato.

«Non vedo ancora nelle flotte un rallentamento verso l'elettrico, ma neppure l'accelerazione che aspettavamo - riprende Dario Casiraghi -. Del resto, sono aziende grandi che impiegano tempo a tracciare una rotta e altrettanto a cambiarla. Penso che i prossimi sei mesi ci daranno una risposta oggettiva, perché se

i piani erano di una penetrazione intorno al 30% e invece giriamo al 12/14% una riflessione sarà inevitabile, per capire se questo mercato segue o no il trend. Di sicuro la penetrazione sarà più lenta, poiché non vedo i presupposti per un'accelerazione robusta come quella prevista due anni fa, tanto da far sorgere diversi dubbi sulla potenzialità di crescita. Per un cluster di clienti è ancora prevedibile una crescita, ma non massiva per tutti, per i noti motivi che ben conosciamo».

Se le macchine qualche pensiero lo danno, ci pensano i furgoni a tranquillizzare. Col più 15% nei primi otto mesi l'Nlt si fa carico di circa la metà delle 13mila immatricolazioni aggiuntive rispetto allo stesso periodo del 2023.

Casiraghi (Arval): «Non vediamo ancora nelle flotte un rallentamento verso l'elettrico, ma neppure un'accelerazione. I piani erano di una quota intorno al 30% e invece siamo al 12-14%»



Peso:58%



Suv per tutti: dalla Germania alla Cina.

Omoda 5 (sopra) è il suv spinto da tradizionale motore a benzina che porta al debutto il marchio del gruppo cinese Chery in Italia. Bmw X3 (a sinistra) arriva alla quarta generazione. Sotto (a sinistra) Fiat Grande Panda, ibrida o elettrica, gemella diversa della Citroen C3, e Nissan Qashqai (a destra) aggiornata con un restyling che porta in dote nuove tecnologie di bordo con sistemi basati su Android e i servizi di Google



Peso:58%

Domina ancora il diesel ma le ibride scalano posizioni

Mercato flotte. Per la prima volta la quota del gasolio scende sotto il 50% (un anno fa era oltre il 55%) mentre le nuove motorizzazioni fanno passi da gigante. Stabili i modelli a benzina, Bev vicine al 4%

Alberto De Pasquale

La flotta a disposizione delle società di Nlt (noleggio a lungo termine) cresce e avanza l'elettrificazione. E a piccoli passi qualcosa si muove pure sul fronte dei privati, anche se i numeri del noleggio a lungo termine continuano a essere trainati principalmente da auto diesel e clientela aziendale. In Italia il settore ha archiviato i primi sei mesi dell'anno arrivando a quasi 1,3 milioni di veicoli in circolazione, in crescita del 5% rispetto a dicembre 2023. Dall'ultimo aggiornamento elaborato da Aniasa, la flotta del noleggio a lungo termine risulta in piena trasformazione, come emerge chiaramente andando ad analizzare nel dettaglio le alimentazioni più rappresentative.

A dominare, ma con sempre minor presa, è ancora il diesel. Oltre il 48% dei veicoli in circolazione con il noleggio a lungo termine in Italia va a gasolio. Tuttavia, è la prima volta che la loro quota scende al di sotto del 50%: appena dodici mesi fa erano oltre il 55% del totale. Mentre la presenza di modelli a benzina in circolazione è sostanzialmente stabile (+1% in un anno), l'attenzione ora ricade sulle nuove motorizza-

zioni. Non tanto sulle Bev che, nonostante una crescita della loro presenza in flotta del 35% in appena un anno, oggi rappresentano meno del 4% di auto noleggiate a lungo termine. Gli occhi sono tutti puntati sulle ibride: in Italia oltre un'auto su quattro del noleggio a lungo termine è una Hev (+44% in un anno) e anche le ibride plug-in (Phev) fanno passi avanti, forti di una crescita annua del 22% e una quota di mercato del 7%. Per il 78% i clienti del noleggio a lungo termine sono aziende, ma i privati valgono stabilmente il 13% (tra privati con codice fiscale e partite Iva), mentre le pubbliche amministrazioni sono al 9%.

Se da un lato le flotte si rinnovano con auto che emettono meno CO₂, dall'altro si punta a un utilizzo più razionale dei veicoli in uso. Una possibile declinazione è il carpooling aziendale, ossia la condivisione della stessa auto per effettuare gli spostamenti da casa al luogo di lavoro. Nel suo osservatorio "Aziende in movimento" la piattaforma Jojob Real Time Carpooling ha calcolato che nei primi sei mesi del 2024 oltre 290mila viaggi in pool certificati hanno portato a evitare l'emissione di 553mila chilogrammi di CO₂ e a ottenere un risparmio superiore a 845mila euro.

D'altra parte, l'attenzione ai costi è una costante, anche perché, sulla spinta di diversi fattori, tra cui l'incremento generalizzato dei listini delle auto nuove da parte delle case auto, il 2024 è stato finora all'insegna dell'aumento dei canoni di noleggio. Secondo l'osservatorio di Dataforce Italia, nel primo semestre di quest'anno il canone medio è arrivato a 690 euro, in crescita di quasi il 14% rispetto ai 606 circa dello stesso periodo del 2023.

Tra le principali tendenze emerse nel 2024 e che caratterizzerà anche il 2025, c'è senza dubbio l'Intelligenza Artificiale. L'AI sta già giocando un ruolo importante in fatto di sicurezza stradale e user experience. E in tutto questo l'Italia sembra non essere con le mani in mano. Secondo un recente studio realizzato da Webfleet sullo stato di digitalizzazione delle flotte, il 31% dei fleet manager italiani già utilizza l'AI nella propria attività quotidiana, mentre un altro 31% è pronto a farlo nei prossimi cinque anni. In totale è quindi il 62% delle flotte italiane ad aver considerato l'impiego dell'AI, contro una media del 58% a livello internazionale. «Bisogna fornire a fleet e mobility manager strumenti e conoscenze adatti per operare con la massima effi-

cienza - spiegano dall'Fs Research Centre, il centro studi delle Ferrovie dello Stato incaricato di intercettare le tendenze della mobilità in Italia -. Potrebbe aiutare mettere a disposizione della collettività dati e analisi condivise sui trasporti: open data e conoscenze condivise moltiplicano il valore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Famiglia e azienda.

In basso la recentissima Peugeot 3008 disponibile ibrida leggera o full electric. In basso la Mercedes Classe E, berlina o Sw con motori diesel plug-in hybrid



Peso:35%

Autunno caldo in vista per i fleet manager

Il dibattito

Tre eventi di settore

Vincenzo Conte

Sono tanti i fronti aperti, in questo autunno che si preannuncia particolarmente caldo per i fleet manager: revisione della fiscalità, revisione delle scadenze per l'uscita di scena del motore Ice, impatto delle multe sul settore automotive, ecc. I temi sul tavolo non mancano e le associazioni della mobilità aziendale intervengono con proposte concrete. «Per favorire l'accelerazione del ricambio del parco circolante nazionale - sottolinea Alberto Viano, presidente di Aniasa - va colta l'opportunità offerta dalla legge sulla Delega fiscale e dalla prossima legge di Bilancio per riequilibrare finalmente la fiscalità sull'auto aziendale». Di certo al settore della mobilità non giova vivere un costante stato di emergenza. «Parlare

oggi di urgenze - dice Riccardo Vitelli, presidente di Top Thousand - è superfluo, poiché tutto nel nostro mondo è diventato urgente. Oggi non è semplice prevedere investimenti importanti che impegnano le aziende per gli anni futuri. Nella transizione verso il green, ad esempio, dal nostro settore ci si aspetta un'accelerazione verso flotte più sostenibili. Ma finché ricaricare un veicolo elettrico sarà un problema, finché i veicoli elettrici, anche commerciali, non avranno percorrenze superiori a 600 chilometri, finché i costi e i canoni di noleggio dei veicoli resteranno elevati, la transizione ambientale non sarà accessibile per la maggior parte delle aziende».

Il settore chiede un piano strutturato a lungo termine. «Misure di breve termine con esiti limitati e spesso controproducenti - dice Giovanni Tortorici, presidente di Aiaga - ne abbiamo già viste. Ne sono un esempio gli incentivi che vengono bruciati in poco tempo e sortiscono un effetto distorto. Se l'approccio al cambiamento resterà quello dello switch on/off e

non quello della transizione, avremo molti problemi da affrontare». Non mancano quindi gli argomenti di discussione. E non mancano neanche le occasioni cui discuterne. Per i fleet e i mobility manager, infatti, l'autunno sarà ricco di occasioni di confronto. Si parte con Fleet manager academy, l'8 ottobre al padiglione 32 di Bologna-Fiere, a cui seguirà Company car drive, il 6 e 7 novembre all'Autodromo nazionale di Monza. In programma anche, in Brianza, la seconda edizione di Accendiamo i motori, evento Aiaga che si terrà il 29 novembre.

RIPRODUZIONE RISERVATA

In evoluzione.

I temi caldi del settore vanno dalla revisione complessiva della fiscalità alle scadenze per l'uscita di scena dei motori a combustione interna



Peso:15%

Rent a car: sprint della domanda nel secondo trimestre dell'anno

Il mercato. Secondo i dati elaborati da Aniasa a fronte di un maggior numero di noleggi è diminuita la durata media. Prezzi in arretramento

Alessandro Palumbo

Gli operatori del noleggio a breve termine (rent a car), secondo i dati raccolti da Aniasa, hanno generato nel secondo trimestre del 2024 un giro d'affari pari a 405 milioni di euro, in crescita del 3,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Sommando a questi i valori del primo trimestre, emerge che il fatturato nel primo semestre ha raggiunto i 652 milioni di euro pari ad un incremento del 5,6%.

Dal lato della domanda nel secondo trimestre del 2024 si è noleggiato di più rispetto all'anno precedente; sono stati erogati quasi 1,4 milioni di noleggi, in crescita del 19,8%. I veicoli però sono stati tenuti meno dai clienti: la durata media del noleggio si è attestata a 7,2 giorni in diminuzione dell'8%. Il prezzo medio per noleggio è stato pari a 296 euro (per 7,2 giorni di noleggi) contro i 341 dell'anno precedente, dove però la durata del noleggio era pari a 7,8 giorni.

Il prezzo è stata quindi una leva utile per spingere i volumi. Se il prezzo scende è un'ottima notizia per i clienti, ma non tanto positiva per i margini degli operatori. Per leggere le dinamiche del pricing è più opportuno considerare il prezzo per giorno. Il

cliente nel terzo trimestre del 2024 ha pagato al giorno 41 euro con un 43,5 euro dell'anno scorso (-6%).

Nel settore del noleggio il prezzo è una variabile che è direttamente collegata alla disponibilità della flotta. Gli operatori in previsione di un aumento della domanda hanno incrementato la disponibilità dei veicoli per il noleggio: il risultato è stata una flotta media pari a quasi 147.000 veicoli. Bisogna considerare che l'infloccamento è stato molto consistente. Da gennaio a giugno gli operatori del noleggio a breve, spinti anche dalle lusinghe di forti sconti da parte dei costruttori affamati di vendite, hanno immatricolato oltre 60.000 vetture (16.500 unità in più rispetto all'anno precedente).

Sul versante operativo l'utilizzo della flotta è stato pari al 75%. Tale indicatore è tecnicamente il periodo di tempo in cui i veicoli sono noleggiati ai clienti e quindi producono ricavi. Un utilizzo del 75% indica che, su 3 mesi disponibili per il noleggio, i veicoli sono stati locati complessivamente per 68 giorni. Il risultato è stato positivo, 1,4 punti percentuali in più rispetto allo stesso periodo del 2023. Nell'utilizzo si concentra la vera abilità dei noleggiatori in quanto rappresenta la capacità complessiva di noleggiare i veicoli, che dipende

dalla offerta commerciale, ma anche dalla pianificazione operativa e dalla capacità logistica di trasferire i veicoli da una location all'altra, cioè da dove non servono a dove sono utili per essere noleggiati.

Le stazioni di noleggio ubicate all'interno degli aeroporti italiani hanno generato nel secondo trimestre del 2024 un fatturato a 245 milioni di euro, producendo un aumento del 6,2% rispetto al 2023. Quelle ubicate all'interno delle città, denominate downtown, hanno prodotto un giro d'affari di 160 milioni di euro, performance in linea con lo stesso periodo del 2023.

I noleggiatori erogano i servizi ai clienti privati e corporate. I clienti privati che noleggiavano direttamente pesano per il 34% del giro d'affari complessivo ed hanno generato ricavi per 139 milioni di euro, registrando un incremento del 9,7 per cento.

Il canale B2B2C, cioè quello che contempla i clienti che noleggiavano attraverso intermediari, tra cui broker, tour operator e online travel agency, è in contrazione rispetto al 2023 (-2%), ha generato ricavi per 120 milioni di euro. Passando ai clienti corporate il giro d'affari generato su questo target nel secondo trimestre del 2024 è stato pari al 36% del totale. Questi sono costituiti dalle aziende

che stipulano convenzioni con i noleggiatori per un certo numero di noleggi con caratteristiche di prodotto e servizio predefinito e pesano il 25% del fatturato. E poi c'è il così detto replacement che pesa l'11% e che è costituito dai noleggi degli operatori del lungo termine che hanno bisogno di vetture sostitutive.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'utilizzo della flotta è stato pari al 75%; i clienti privati pesano per il 34% del giro d'affari globale

652

NOLEGGIO A BREVE TERMINE

Il fatturato, nel primo semestre dell'anno, ha raggiunto i 652 milioni di euro pari a un incremento del 5,6% sul gennaio-giugno 2023



Ricarica. Auto elettrica (Kia EV3) in ricarica con una colonnina ad alta potenza

Il noleggio a breve termine

Indicatori chiave del noleggio a breve termine

INDICATORI	2° TRIM 2023	2° TRIM 2024	VAR %
Fatturato (mln €)	390,36	404,91	+3,7
Giorni di noleggio (mln)	8,97	9,88	+10,2
Numero di noleggi (mln)	1,14	1,37	+19,8
Durata media noleggio (gg)	7,8	7,2	-8,0
Prezzo per noleggio (€)	341,6	295,7	-13,4
Prezzo per giorno (€)	43,5	41	-5,9
Fatturato per veicolo (€)	2.876	2.760	-4,0
Utilizzo medio della flotta (%)	73,40	74,80	+2,0
Flotta media	135.739	146.726	+8,1



Peso:33%