

L'ESPERTO RISPONDE

PER PORRE UNA DOMANDA AI NOSTRI ESPERTI SCRIVETE A:
alVolante, Corso di Porta Nuova, 3/A - 20121 Milano
 O VIA EMAIL A: **espertorisponde@alvolante.it**
 VERRANNO PUBBLICATI SOLO GLI ESITI SU TEMI DI INTERESSE GENERALE

BOLLO AUTO

Pietro Teofilatto (direttore area fisco presso l'Aniasa, l'Associazione nazionale industria autonoleggio)

Tassa di proprietà nel noleggio: chi paga?

Sto accarezzando l'idea di prendere una vettura a noleggio a lungo termine. Su internet, alcuni forum avvertono che adesso tocca al cliente pagare il bollo auto, non più alla società di noleggio. Risulta anche a voi?

Marco Misino, Roma

La soluzione ha il vantaggio di garantire agli enti locali (cui va il tributo) un flusso costante nel tempo e corretto negli importi. Anche durante la pandemia di Covid.

Sì. Da gennaio 2020 il pagamento della tassa regionale automobilistica compete all'utilizzatore. Lo prevede il decreto interministeriale del 28 settembre 2020, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale 243/2020. Attenzione, però: sono le società di noleggio a effettuare il versamento, in nome e per conto del cliente dopo avergli chiesto l'autorizzazione. La tassa, infatti, è una delle tante voci che vanno a comporre il canone mensile che il consumatore versa alla società noleggiatrice. E che comprende, tra l'altro, anche i costi delle polizze assicurative e quelli della manutenzione.



QUATTORRUOTE

NOLEGGIO

Aniasa

I dolori del giovane settore



Alberto Vita

Publicato il 19/04/2021



Risolvere le problematiche legate al **Documento Unico** e alla notifica delle **multe** alle società di **noleggio** invece che agli utilizzatori delle auto prese a tempo: sono queste le due grandi criticità per il mondo del noleggio, che il presidente di **Aniasa** **Massimiliano Archiapatti** nella recente audizione sul cosiddetto Dl Trasporti dell'1 aprile 2021 n.45, presso la Commissione Lavori pubblici del Senato, ha esposto al mondo della politica e che causano ulteriori perdite alle società del settore in un anno non facile a causa della pandemia. Il presidente dell'associazione confindustriale ha tenuto a sottolineare il valore, per il mondo automotive, del settore che rappresenta: nel 2019, infatti, quest'ultimo ha immatricolato 525.000 veicoli, il 25% del mercato nazionale, fornendo servizi per la mobilità e i trasporti a 85.000 aziende di ogni ambito e dimensione, nonché per le esigenze del turismo nazionale e internazionale, grazie a oltre 5 milioni di contratti di noleggio. Attraverso le convenzioni di Consip Spa, il noleggio fornisce inoltre servizi a 2.900 pubbliche amministrazioni sull'intero territorio e, grazie al veloce turnover, inietta nel mercato dell'usato 300.000 veicoli Euro 6 di ultima generazione, regolarmente tagliandati e con una anzianità media di 8-36 mesi. Usato che annovera anche le prime ibride ed elettriche di seconda mano, visto che ben il 42% delle plug-in e il 35% delle elettriche immatricolate in Italia sono proprio appannaggio del noleggio.

Documento Unico: tanti problemi. Per il mondo del noleggio, il Documento Unico di Circolazione (DUC) così come concepito oggi ha ben tre aree di criticità per un'attività che sviluppa oltre 1,2 milioni di pratiche automobilistiche all'anno tra acquisti, contratti di buy back, passaggi di proprietà e così via, con singole operazioni spesso superiori a 1.000 unità: non si riescono, infatti, a gestire le immatricolazioni della fine del mese, che notoriamente rappresentano il 30% dei volumi mensili. 30-40 mila targhe in un anno "normale" sono quelle degli ultimi tre giorni. I tempi delle nuove procedure per ogni pratica sono passati da una media di 4 a oltre 20 minuti, rendendo un rischio reale mancato raggiungimento degli obiettivi di immatricolazione mensili.

Procedure che richiedono l'esecuzione di ben 21 attività che prevedono, pur con la digitalizzazione dei documenti e delle firme, l'intervento manuale da parte degli operatori in modo asincrono per ogni veicolo acquistato. Come capita in caso di immatricolazioni multiple in un colpo solo, con ciascun mezzo che necessita della digitazione manuale di un codice di 6 cifre. Una pazzia, insomma, che determina un allungamento dei tempi di lavorazione e un conseguente significativo aumento dei costi (+60%) per le società di noleggio. Infine, il trasferimento di proprietà con il contestuale cambio uso non è stato ancora attivato nelle procedure del DUC, rallentando anche le attività di remarketing delle società di noleggio.

Danni per 240 milioni di euro. Un danno milionario per le società di noleggio, oltre che una pericolosa deresponsabilizzazione dei driver, è rappresentato dalla responsabilità solidale nella notifica delle multe ai veri trasgressori: le amministrazioni locali, in sostanza, ritengono le società responsabili in solido per il mancato pagamento delle sanzioni dei veicoli noleggiati. Causando un danno di oltre 240 milioni di euro al settore. Le imprese di locazione veicoli, sin dal 1993, hanno attivato il procedimento previsto dal decreto per la doppia notifica, comunicando agli uffici le generalità del locatario. Eppure, malgrado ciò (anche a causa di sentenze in contrasto della Cassazione), la notifica della multa arriva sempre sulle scrivanie dei locatori che non possono far altro che pagare, con un danno quantificato di 110 euro al giorno, con margini stimati, soprattutto per le piccole e medie imprese del comparto, di circa 18-20 euro per veicolo: "È tempo che si intervenga sul tema con una norma chiara che non lasci spazio a interpretazioni e sancisca la responsabilità unica del driver per le infrazioni commesse", ha tuonato Archiapatti. Norma chiara che è già presente nella riforma del Codice della Strada, purtroppo arenatasi da tempo nelle sabbie della Commissione Trasporti.

Noleggino auto, quando e perché conviene?



Nelle scorse settimane abbiamo introdotto un tema molto particolare e, soprattutto negli ultimi anni, sempre più discusso: il noleggino auto per i Dealer. Ci siamo interrogati sul motivo per cui, ad oggi, le concessionarie italiane incontrino sempre più difficoltà ad accettare questa formula come vantaggiosa e redditizia.

Solo i grandi gruppi o i Dealer più all'avanguardia hanno saputo cogliere i cambiamenti del mercato e, soprattutto, analizzare a fondo le esigenze dei clienti. Perché, alla fine, è proprio da qui che bisogna partire. In questo e nei prossimi articoli, il mio obiettivo è quello di scorporare il tema del noleggino all'interno delle concessionarie. Vorrei approfondire i punti cruciali che possono renderla una formula attraente ai loro occhi, sia in termini di vantaggi per i clienti, sia in termini di vantaggi interni al Dealer stesso.

Come dicevo poco sopra, il punto di partenza è – ancora una volta – la clientela a cui ci si rivolge. **Diverse ricerche** hanno evidenziato come, nonostante la pandemia di Covid-19, il noleggino (soprattutto a lungo termine) ha saputo incassare il colpo e riprendersi in modo sorprendente.

Nuovi scenari di mobilità

Uno degli ultimi report **ANIASA** ha evidenziato proprio questo aspetto. Ad oggi, nonostante la pandemia abbia rivisitato completamente il concetto di mobilità, sono circa 65.000 i privati che hanno scelto di rinunciare all'acquisto dell'auto, affidandosi alla formula del noleggino a lungo termine.

Un aspetto, questo, che evidenzia ancora una volta il graduale passaggio dal concetto di "possesso dell'auto" al concetto di "uso del bene". Massimiliano Archiapatti, presidente di

ANIASA, ha sottolineato proprio questa tematica: “La crisi economica senza precedenti, le limitazioni alla mobilità, la diffidenza verso l’uso dei mezzi pubblici e, non ultimo, l’ampio ricorso allo smart working stanno decisamente contribuendo a ridefinire le esigenze di mobilità dei privati e aziende. L’auto continua a restare strumento strategico per i pur limitati spostamenti legati al lavoro e al tempo libero. Il noleggio, spinto anche dai vantaggi economici (oltre che gestionali) insiti nella formula, è una realtà oggi sempre più presente nei costumi degli italiani, soprattutto delle nuove generazioni”.

Dalle parole di Archiapatti emergono alcuni degli elementi essenziali che rendono la formula del noleggio interessante agli occhi dei clienti. Innanzitutto, il canone mensile fisso consente di poter scegliere la motorizzazione che meglio si adatta alle proprie esigenze, il modello di auto più adeguato, i servizi di cui non si può fare a meno.

Di conseguenza, questo significa poter pianificare i costi. E questo è solo uno degli aspetti alla base del successo della formula del noleggio. A questo possono essere sommati poi, i pacchetti “all inclusive” o a crescente flessibilità dell’offerta, o ancora il mancato immobilizzo del capitale per l’acquisto. Senza contare il tempo risparmiato in termini di burocrazia o le problematiche che possono derivare dalla vendita dell’usato.

Insomma, è evidente che la formula del noleggio (a breve o lungo termine che sia) racchiude in sé degli ingredienti funzionali alla creazione di una ricetta appetitosa. Una ricetta sempre più alla portata dei clienti dei Dealer e, soprattutto, sempre più presa in considerazione. A tal proposito, **ANIASA** stima una convenienza media del 15 per cento rispetto alla proprietà.

Dopo questa interessante premessa, sorge però spontanea una domanda: quando conviene la formula del noleggio?



Noleggio a lungo termine, quando e perché conviene?

Come qualsiasi formula di acquisto nel settore Automotive, anche per il noleggio a lungo

termine esistono dei segmenti di clientela specifici e delle necessità particolari che possono essere soddisfatte.

In linea di massima, possiamo dire che il noleggio a lungo termine risulta più plausibile per chi percorre molti chilometri quotidianamente. Esigenza primaria, in questo frangente, è quello di avere a disposizione mezzi sempre più efficienti, manutentati e sicuri.

Ricorrendo all'acquisto, in quest'ottica, significa fare i conti con la svalutazione dell'auto stessa. I tempi di questo fenomeno si accorciano anno dopo anno. Per esempio, dopo soli 5 anni un'auto potrebbe perdere addirittura fino al 75 per cento del suo valore iniziale.

Ecco allora che entra in gioco il noleggio a lungo termine. Grazie al canone mensile fisso, è possibile usufruire di servizi che consentono di viaggiare sempre in completa sicurezza: manutenzione ordinaria e straordinaria sono incluse, così come il soccorso stradale, la sostituzione gratuita degli pneumatici usurati o la gestione dei sinistri.

A questo vanno sommate, soprattutto per aziende e liberi professionisti, le agevolazioni fiscali. Queste consentono di dedurre le spese e di detrarre l'IVA, vantaggi non da poco per chi, per esempio, deve gestire una flotta aziendale.

Al di là dei vantaggi puramente incentrati sull'attività lavorativa, anche per i privati il noleggio a lungo termine rappresenta sempre più un piatto interessante. ANIASA stima che circa 8mila privati abbiano già scelto di affidarsi a questa formula, piuttosto di sostenere un acquisto o di affidarsi al leasing.

Riassumendo...

Quindi, per concludere, entriamo un po' più nello specifico, elencando in un breve specchietto quali possono essere i vantaggi inclusi in una formula di noleggio a lungo termine. Attenzione però: molto dipenderà anche dal Dealer, dall'auto, dalle promozioni già previste dalla casa madre cui vi rivolgete. A tal proposito, è sempre consigliato approfondire il più possibile con il vostro consulente vendita ciò su cui potete contare.

- bollo auto
- immatricolazione e messa su strada
- assicurazione auto (RCA, furto, Kasko)
- manutenzione ordinaria e straordinaria
- soccorso e assistenza stradale h24

Ciò che ne deriva, quindi:

- nessun costo di gestione, amministrazione o manutenzione
- pianificazione della spesa grazie al canone mensile fisso

- risparmio di tempo sulla gestione dell'auto
- nessun rischio di svalutazione dell'auto e vendita dell'usato
- auto sempre nuova
- benefici fiscali

Il boom del noleggio auto: i motivi del successo



Il mercato dei motori sta vivendo un periodo di profondo cambiamento dettato non solamente dalle novità introdotte a livello tecnologico, ma anche per quanto riguarda le formule studiate per gli automobilisti. Oggi, infatti, stiamo assistendo ad un vero e proprio boom del **noleggio auto lungo termine**. Quella che sembrava una formula destinata solo alle aziende ed ai titolari di partita iva è diventata ben presto una realtà sempre più consolidata anche tra gli automobilisti privati.

Ed i motivi dietro questo enorme successo sono diversi. In primis diverse società permettono di noleggiare anche senza versare alcun anticipo. Ciò permette di non gravare sulle spese di persone che non hanno grandi possibilità economica nell'immediato. Va considerato, inoltre, che in caso di incidente c'è la possibilità di sostituire tranquillamente il veicolo. Questo perché è davvero eccezionale il vantaggio che si può riscontrare, per esempio, nel fatto che non si debba pagare l'assicurazione RCA e si possa anche fruire dell'assistenza h24, 7 giorni su 7.

Oltretutto, con un'auto a noleggio, si può evitare di spendere soldi per la manutenzione straordinaria e ordinaria del veicolo, visto che nella gran parte dei casi la spesa è compresa nel canone mensile. Sono, in linea di massima, disponibili veicoli di ogni tipo, da utilitarie, passando per auto sportive.

Costo fisso, pacchetti all inclusive, crescente flessibilità dell'offerta sono dunque alla base del successo della formula. A parità di modello e di percorrenza, **Aniasa** stima una convenienza media del 15% rispetto alla proprietà, senza contare altri vantaggi, quali il mancato

immobilizzo del capitale per l'acquisto, il tempo risparmiato per la 'burocrazia dell'auto' e le complicazioni legate alla vendita dell'usato. Secondo analisi dell'Associazione il noleggio a lungo termine mostra a pieno la propria efficacia ed economicità con gli automobilisti (anche senza partita iva) che percorrono tra 10 e i 25.000 km annui. In caso di percorrenze inferiori potrebbero risultare convenienti anche altre soluzioni di mobilità come il car sharing (in città) e il noleggio a breve termine per gli spostamenti nei fine settimana.

Non a caso in Italia i numeri parlano chiaro. Solo nell'ultimo anno sono stati 65mila gli automobilisti privati che hanno scelto questa formula che si vanno ad aggiungere alle 80.000 aziende, 2.900 Pa e una stima di circa 70 mila partite iva. Navigando online sui siti degli operatori si può in pochi minuti avere un preventivo chiaro e trasparente sulla vettura che si vuole prendere a noleggio e sui servizi inclusi. Per una city-car si possono spendere circa 240 euro al mese, iva compresa, 300 per una monovolume.

Di questo passo quella del noleggio a lungo termine diventerà in breve tempo la formula più utilizzata per le vetture, andando a sostituire man mano l'acquisto sia in forma usata che nuova.

Che ruolo spetta al noleggio nella transizione green? Lo abbiamo chiesto a Leasys

Nel passaggio verso una mobilità più ecologica e sostenibile, quale ruolo spetta alle società di noleggio? Ne abbiamo parlato con Laura Martini, Marketing & Business Development Director di Leasys.

È il noleggio il maggior acquirente di vetture alla spina in Italia. Su **10 auto elettriche** vendute nel nostro Paese, **4 sono immatricolate da società di noleggio**, pari al 5,2% del totale, percentuale che nel restante mercato automotive è ferma al 2,4% (fonte: **Aniasa**).



“Il 2020 si è chiuso con una crescita del +130% di immatricolazioni di vetture elettrificate da parte delle società di noleggio, con una media intorno al 21% sul totale dei veicoli noleggiati”, conferma Laura Martini, Marketing & Business Development Director di Leasys, “e all’interno della stessa Leasys, dall’inizio dell’anno è già stata superata la metà dei volumi di veicoli elettrificati registrati nel 2020”.

Con la manager abbiamo parlato di come le società di noleggio accompagnino le aziende nel passaggio a una mobilità più sostenibile.

Approfondisci: NLT 2020, Leasys si conferma leader del mercato

Non basta cambiare le auto in parco per ottenere una flotta green. La mobilità sostenibile richiede un **cambiamento di approccio** e, da questo punto di vista, alle società di noleggio spetta una grande responsabilità, perché quel che viene chiesto loro non è più solo una consulenza sul veicolo migliore.

“In questo ultimo anno, il nostro ruolo – ha affermato Laura Martini – è stato quello di guida per le aziende. Quel che ci chiedono i clienti è una vera e propria consulenza. È forte, da un lato, l’esigenza di comprendere a pieno i benefici del noleggio di auto elettrificate, dall’altro, quello di avere accesso a una nuova mobilità, flessibile e integrata”.

Leggi anche: Tutti i pacchetti di Leasys Car Cloud

Flessibilità è stata la parola d’ordine del 2020 e continuerà a esserlo quest’anno. Ecco perché Leasys ha allargato i propri servizi, affiancando le tradizionali offerte di noleggio a lungo termine con soluzione a medio e breve termine e car sharing (come **Leasys Miles** e **Leasys Be Free**).

“Oggi i clienti hanno bisogno di soluzioni di mobilità a 360°, spesso integrabili tra loro”. Ad esempio, spiega la manager, “un cliente può scegliere di noleggiare una vettura diesel, più adatta alle proprie esigenze, e poi usufruire di uno sharing di vetture elettriche per circolare in centro città”.

“Sharing di auto elettriche per circolare in centro città” è la possibilità offerta da **LeasysGO!**, il car sharing con protagonista la nuova **Fiat 500 elettrica**, già attivo a Torino e presto in arrivo a Milano e Roma. Servizio acquistabile tramite un voucher Amazon da 19,99 euro, da convertire poi sulla piattaforma digitale dedicata. A questo punto, sono sufficienti pochi minuti per prenotare la 500 in sharing.



Il tutto pagando una **tariffa mensile** molto competitiva, di **19,99 euro**, comprensiva di **2 ore di sharing al mese**: una volta esaurite, il costo del servizio passerà in *modalità pay-per-use al costo*

di 0,29 euro al minuto fino ad un massimo di 43,5 euro per l'utilizzo di un'intera giornata.

La ricarica dei veicoli della flotta LeasysGO! è gratuita e gestita dal team Leasys. Così come quella delle vetture del noleggio a lungo termine. Per il loro "rifornimento", spiega Laura Martini, "è prevista la **Leasys e-Mobility Card**, inclusa nel canone, che permette ai clienti di ricaricare gratuitamente la propria vettura presso i nostri Leasys Mobility Stores, presenti in tutto il territorio nazionale o in alternativa, di accedere alle colonnine della rete pubblica del nostro partner **Enel X**".

Il boom del noleggio auto: i motivi del successo



Il mercato dei motori sta vivendo un periodo di profondo cambiamento dettato non solamente dalle novità introdotte a livello tecnologico, ma anche per quanto riguarda le formule studiate per gli automobilisti. Oggi, infatti, stiamo assistendo ad un vero e proprio boom del **noleggio auto lungo termine**. Quella che sembrava una formula destinata solo alle aziende ed ai titolari di partita iva è diventata ben presto una realtà sempre più consolidata anche tra gli automobilisti privati.

Ed i motivi dietro questo enorme successo sono diversi. In primis diverse società permettono di noleggiare anche senza versare alcun anticipo. Ciò permette di non gravare sulle spese di persone che non hanno grandi possibilità economica nell'immediato. Va considerato, inoltre, che in caso di incidente c'è la possibilità di sostituire tranquillamente il veicolo. Questo perché è davvero eccezionale il vantaggio che si può riscontrare, per esempio, nel fatto che non si debba pagare l'assicurazione RCA e si possa anche fruire dell'assistenza h24, 7 giorni su 7.

Oltretutto, con un'auto a noleggio, si può evitare di spendere soldi per la manutenzione straordinaria e ordinaria del veicolo, visto che nella gran parte dei casi la spesa è compresa nel canone mensile. Sono, in linea di massima, disponibili veicoli di ogni tipo, da utilitarie, passando per auto sportive.

Costo fisso, pacchetti all inclusive, crescente flessibilità dell'offerta sono dunque alla base del successo della formula. A parità di modello e di percorrenza, **Aniasa** stima una convenienza media del 15% rispetto alla proprietà, senza contare altri vantaggi, quali il mancato immobilizzo del capitale per l'acquisto, il tempo risparmiato per la 'burocrazia dell'auto' e le complicazioni legate alla vendita dell'usato. Secondo analisi dell'Associazione il noleggio a

lungo termine mostra a pieno la propria efficacia ed economicità con gli automobilisti (anche senza partita iva) che percorrono tra 10 e i 25.000 km annui. In caso di percorrenze inferiori potrebbero risultare convenienti anche altre soluzioni di mobilità come il car sharing (in città) e il noleggio a breve termine per gli spostamenti nei fine settimana.

Non a caso in Italia i numeri parlano chiaro. Solo nell'ultimo anno sono stati 65mila gli automobilisti privati che hanno scelto questa formula che si vanno ad aggiungere alle 80.000 aziende, 2.900 Pa e una stima di circa 70 mila partite iva. Navigando online sui siti degli operatori si può in pochi minuti avere un preventivo chiaro e trasparente sulla vettura che si vuole prendere a noleggio e sui servizi inclusi. Per una city-car si possono spendere circa 240 euro al mese, iva compresa, 300 per una monovolume.

Di questo passo quella del noleggio a lungo termine diventerà in breve tempo la formula più utilizzata per le vetture, andando a sostituire man mano l'acquisto sia in forma usata che nuova.

Le auto elettriche non bastano: la strategia per l'e-mobility di EUREKAR

Il passaggio a una flotta green necessita del know how giusto. EUREKAR Italia mette a disposizione delle aziende una consulenza a 360°, che parte dai veicoli e arriva all'installazione delle infrastrutture di ricarica.

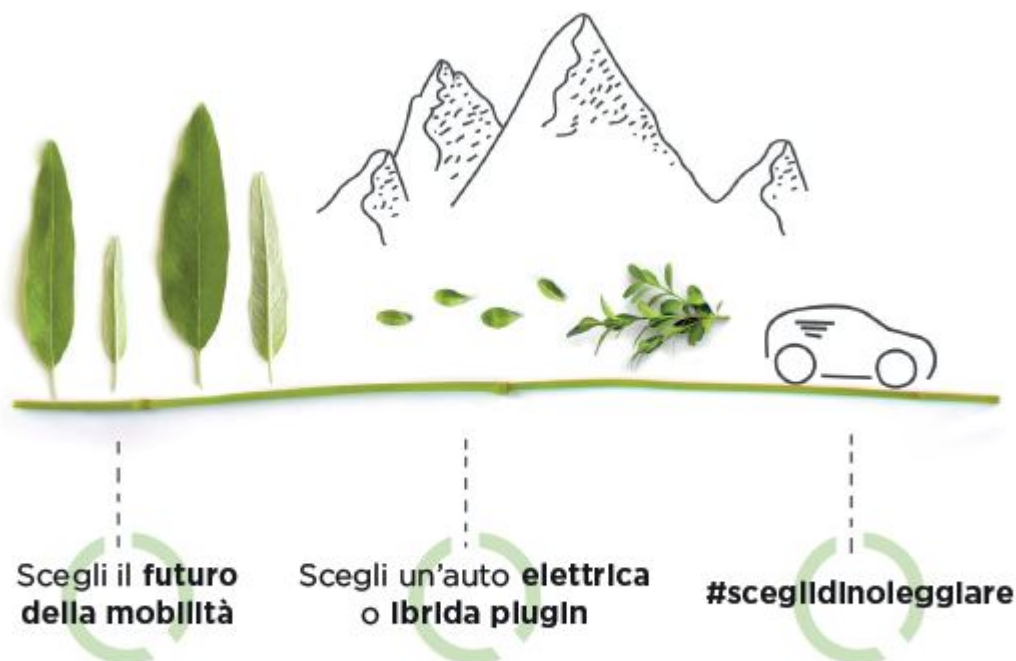
Un'auto alla spina non basta a fare di una flotta una flotta sostenibile. La rivoluzione green richiede un cambio di approccio, di infrastrutture e di mentalità. Ecco perché per EUREKAR il noleggio è solo l'inizio.



Il broker, specializzato nel noleggio a lungo termine, ha scelto di ampliare i propri servizi includendo tra questi quelli necessari al **sostegno delle flotte green** e alla risoluzione delle implicazioni legate al passaggio all'e-mobility.

Approfondisci: Il mercato dell'auto europeo, nel 2020 boom di elettriche e ibride

EUREKAR è un broker specializzato nel noleggio a lungo termine, non si può dunque che partire dal noleggio, che oggi rappresenta un acceleratore del passaggio dal motore endotermico a quello elettrico – **su 10 auto elettriche vendute in Italia, 4 sono immatricolate da società di noleggio** (fonte: **Aniasa**).



Scegli **greenPOWER** by EUREKAR

Un passaggio che deve essere graduale e la consulenza, inclusa nel servizio #greenPOWERbyEUREKAR, lascia infatti spazio alle motorizzazioni tradizionali quando serve e non disdegna le **car list miste**, se utili alla razionalizzazione della flotta e della mobilità aziendale.

Leggi anche: Valori residui delle auto elettriche e ibride plug-in, qual è il trend?

Molto più di una vettura alla spina

Oltre alla consulenza finalizzata a selezionare le auto più performanti in termini di consumi e autonomia e al noleggio di un veicolo elettrico o ibrido plug-in, il servizio #greenPOWERbyEUREKAR, in partnership con le infrastrutture JOINON offerte da GEWISS, include anche la progettazione, la realizzazione e la tenuta in manutenzione delle infrastrutture di ricarica, cui si accompagna una *guida completa dal punto di vista normativo, fiscale e delle opportunità* che ne possono derivare.



L'installazione delle infrastrutture di ricarica è disponibile sia per i clienti aziendali che per quelli privati e può essere attuata sia nelle abitazioni che negli uffici. Per tutti, l'offerta comprende:

A questi possono infine essere aggiunti i **lavori edili** per la posa della colonnina o della wallbox, la **progettazione elettrica**, la personalizzazione delle aree di parcheggio e l'installazione elettrica.