

Congiuntura

Continua la corsa delle auto intestate a società e noleggiatori

La fine del super ammortamento (tranne che per gli operatori) non sgonfia gli acquisti business ma le stime 2017 sono prudenti

di **Pier Luigi del Viscovo**

A guardarlo adesso è tutto chiaro, ma il 2016 è stato nel suo corso un anno piuttosto articolato. È iniziato con le società e le partite Iva che si affacciavano più del solito all'acquisto (eventualmente con leasing), sulla spinta della convenienza fiscale del super ammortamento. Questo qualche preoccupazione alle aziende di noleggio a lungo termine (Nlt) l'ha procurata, anche se poi hanno visto che il loro trend di crescita proseguiva, alimentato da nuovi clienti che sceglievano questa formula per cambiare la macchina. Sul finire dell'anno, a novembre e dicembre, quando è stato chiaro che l'incentivo non sarebbe stato riproposto nel 2017, c'è stato poi un rush a cambiare l'auto da parte di chiunque poteva usufruirne e che avrebbe comunque sostituito l'auto nel corso del nuovo anno. Nel mezzo, i costruttori hanno spinto al massimo sui km 0, dopo aver esaurito le consegne frutto dei loro incentivi ai privati della prima parte dell'anno. Queste vendite, aumentate di oltre 50mila unità rispetto al 2015, hanno avuto il duplice effetto di gonfiare le statistiche del canale società e deprimere quelle dei privati, a cui comunque dopo un paio di mesi erano destinate queste macchine.

Le auto aziendali, che statisticamente individuiamo nelle immatricolazioni alle società e ai noleggiatori, hanno prodotto nel 2016 un risultato storico. In termini di

volumi hanno pesato per il 38% dell'intero mercato, con ben 689mila immatricolazioni, frutto di una crescita del 21% rispetto all'anno precedente. In valore, le elaborazioni del Centro Studi Fleet&Mobility sui dati Unrae indicano in 15 miliardi di euro il giro d'affari legato agli acquisti di società e noleggiatori, in aumento del 26% rispetto al 2015. Questo ha portato il loro peso in valore al 41% delle vendite.

Entrando in ulteriori dettagli, osserviamo che il Nlt ha sfiorato le 230mila immatricolazioni, con un balzo del 18% rispetto al 2015. A riguardo, è opportuno chiarire che questa formula non doveva scontare più di tanto il calo degli anni di crisi, proprio per la natura del prodotto che, non dando al cliente la proprietà dell'auto, non gli consente nemmeno di tenerla "a costo zero" dopo aver esaurito il finanziamento o il leasing. Pertanto, essendo obbligato al pagamento di un canone per avere la disponibilità dell'auto, il cliente può scegliere se pagarla per un'auto nuo-



Peso: 54%

va ovvero se prolungare il contratto della vecchia, pagando comunque ogni mese. Anche per questo motivo il Nlt non ha subito, negli anni di crisi, una flessione paragonabile a quella registrata per le società e per i privati. Di conseguenza, non aveva nemmeno accumulato un potenziale significativo di rinnovi da scaricare poi in questo periodo di ripresa. Per concludere sul punto, la crescita del Nlt di questi anni non trova la sua causa in una flessione di anni recenti, bensì nella acquisizione di nuove fasce di clientela.

Come spiega anche Alessandro Grosso, direttore di Fca Italia per le vendite flotte e business, «gli operatori stanno spingendo oltre che sulle Pmi anche sui privati. Nel 2016, per quanto riguarda Fca, questo segmento ha assorbito circa 3.500 auto, con due operazioni, Be Free e 4Season, che sono state attivate a metà anno e che hanno riscosso il favore degli operatori e dei clienti».

Si guarda dunque alle esigenze dei clienti di domani, che porteranno notevoli cambiamenti. Proprio su questo punto ha definito la missione dell'Aniasa (l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità) il neo-presidente Andrea Cardinali, presidente e amministratore delegato di Alphabet Italia, che succede a Fabrizio Ruggiero con un incarico quadriennale (2017-2020).

«La sfida principale per un'associazione che ha da poco celebrato il primo mezzo secolo di vita è tenere il passo con i cambiamenti epocali in corso nell'era della rivoluzione digitale - spiega -. La parola d'ordine è dunque, obbligatoriamente, modernizzazione. Obiettivo primario del mio mandato sarà ampliare la base associativa, in senso non solo verticale ma anche orizzontale, superando le barriere tradizionali per attrarre operatori legati sia alla mobilità più classica sia a quella più innovativa, mantenendo però la coesione interna della compagine».

In tema di modernizzazione e mobilità innovativa, addirittura «un automobilista su 5 prevede in futuro di rinunciare all'auto propria esclusiva (proprietà o noleggio che sia) per avvalersi di auto da usare quando serve, tipo il car sharing, anche integrandola con altri mezzi (taxi, mezzi pubblici, altro)», secondo quanto riportato da Enrico Billi di Ipsos, che ha condotto un sondaggio inserito nel programma di ricerca promosso da AgitaLab.

Però al futuro bisogna arrivarci, passando per il 2017, anno che non dovrebbe tenere il ritmo sostenuto dello scorso anno, almeno secondo Grosso. «Stiamo ragionando su un incremento modesto delle immatricolazioni aziendali rispetto allo scorso anno e anche per il canale dei noleggiatori a lungo termine è ipotizzabile una crescita modesta rispetto all'anno appena concluso - dice -. In particolare, ci

aspettiamo un primo trimestre in linea con lo stesso periodo del 2016. C'è stato un effetto anticipo delle società a novembre e dicembre, coloro che avrebbero dovuto cambiare l'auto in questi primi mesi dell'anno ormai l'hanno già fatto. Inoltre è ipotizzabile che, nonostante non vi sia più il beneficio del super ammortamento, le flotte che ancora sono in proprietà continueranno ad esserlo».

Dal versante noleggio, Cardinali afferma che «nel 2017 la quota noleggio resterà stabile al 20%, dunque i volumi potrebbero aumentare se l'intero mercato lo farà».

Sul fronte dei prezzi, alias canoni di Nlt, sarà interessante osservare se e come i noleggiatori utilizzeranno il beneficio del super ammortamento, ora che di fatto sono gli unici ad averlo, se si escludono le auto strumentali, che sono marginali. Potrebbero scoprire che abbassare i prezzi è più semplice che alzarli.

IL BILANCIO 2016 IN VOLUMI

Le auto aziendali hanno pesato per il 38% dell'intero mercato, con ben 689 mila immatricolazioni, frutto di una crescita del 21% rispetto all'anno precedente

VENDITE A VALORE DA RECORD

Fleet&Mobility stima in 15 miliardi di euro il giro d'affari legato agli acquisti di imprese e noleggiatori, in aumento del 26% rispetto al 2015. Questo ha portato il loro peso in valore al 41% del fatturato



Peso: 54%

Quattro scelte per le vetture in benefit

Volkswagen Tiguan.

La seconda generazione suv di taglia media di Wolfsburg offre avanzati sistemi di assistenza alla guida. Spicca il diesel 1.6 Tdi da 115 cv con trazione anteriore, molto appetibile per le flotte



Audi Q2.

Lo sport utility compatto introduce una discontinuità nel linguaggio stilistico Audi. La gamma dei motori è ampia e la dotazione di tecnologie è particolarmente estesa per la categoria di appartenenza



Jaguar Xe.

È l'alternativa inglese alle solite berline tedesche che dominano le car list aziendali. La tre volumi è offerta con formule studiate ad hoc per la carriera nelle aziende e assicurare un competitivo valore residuo



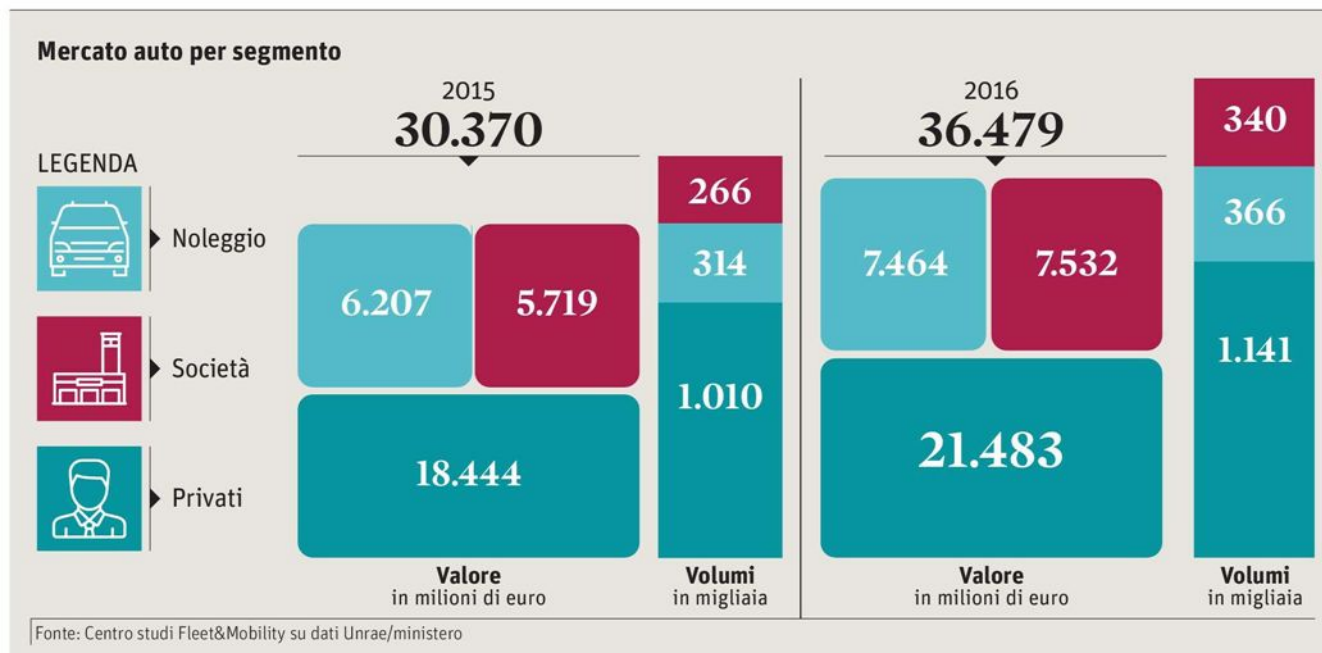
Alfa Romeo Giulia.

La berlina del rilancio del Biscione, offerta anche nella variante "Veloce", offre grande piacere di guida e comfort. Punta sulle flotte con una versione Business con le motorizzazioni diesel 2.2 litri



Peso: 54%

IL CRUSCOTTO DELL'ECONOMIA | Il mercato italiano in volume e valore



Peso: 54%

Offerte super-flessibili e focus sulle Pmi

Dai noleggiatori a lungo termine formule innovative

di **Claudia La Via**

C'è aria di nuovo oggi nella flotte quando si parla di noleggio a lungo termine (Nlt). Quello appena passato è stato un biennio importante che ha trasformato il settore rendendolo più "fluidi" e sempre più orientato a erogare servizi di mobilità integrata. «Nell'ultimo anno sono nate tante formule diverse con noleggi più flessibili o formule con cambio di vettura incluso nel canone», dice Pietro Teofilatto, direttore della sezione Nlt di Aniasa, l'associazione che rappresenta oltre il 95% del comparto dei servizi di noleggio veicoli a lungo e breve termine e di fleet management. Teofilatto spiega anche come oggi l'obiettivo delle società di Nlt sia anche quello di estendere i servizi di assistenza rafforzandone la qualità. In realtà, precisa Teofilatto, è aumentato anche il circolante: a fine 2016 il parco auto Nlt era di oltre 670 mila veicoli tra auto e vetture commerciali e «anche i soggetti che offrono questi servizi sono aumentati, oltre a essere cambiate le policy aziendali relative ai veicoli a noleggio», conclude Teofilatto.

In questo scenario in continua evoluzione tutti i principali attori si sono rimessi in discussione, cambiando strategie o confermando quelle vincenti, portando sul mercato soluzioni innovative o iniziando a guardare a un pubblico nuovo. Come Leasys, tra i principali player del settore per auto immatricolate, che ha deciso di puntare sulla sicurezza a bordo installando dispositivi di controllo gestibili tramite app, e ha iniziato a strizzare l'occhio anche ai privati. Lo scorso ottobre, insieme a

Fiat, ha infatti lanciato Be-Free, una formula di mobilità anche per chi non possiede partita Iva con un importo mensile fisso - tutto incluso - per tutta la durata del contratto (48 mesi). Per l'anno appena iniziato, Ald si è invece prefissata l'obiettivo di aiutare i clienti con grandi flotte a ridurre in modo personalizzato il proprio Total cost of mobility (Tcm). Fra le certezze più importanti per il gruppo, poi, c'è Ricaricar, il "pay per use" pensato per il mondo consumer, per pagare a consumo i soli chilometri che si fanno e ricaricare quelli che servono, con un'auto sempre nuova a condizioni particolarmente accessibili. Arval, invece, continuerà anche quest'anno a perseguire la sua nuova strategia di mobilità flessibile, forte del successo già registrato dalla soluzione Mid Term, lanciata a fine 2016: offre soluzioni che vanno da 1 a 24 mesi, e in pochi mesi ha già attivato 10 mila contratti. C'è poi chi, come LeasePlan, ha deciso di concentrarsi sulle Pmi e si prepara a lanciare un nuovo prodotto che riduce molti vincoli attuali, a partire dalla restituzione anticipata del veicolo senza penale. Per il mondo corporate, invece, c'è FlexiPlan, che unisce la flessibilità del breve termine ai vantaggi del lungo termine, garantendo mobilità per picchi stagionali o particolari esigenze periodiche.

Fra i primi player nel segmento flotte c'è anche Volkswagen: a fine 2016 l'offerta del gruppo si è arricchita con l'introduzione di Tiguan 1.6 TDI, una versione riservata all'Italia e "tagliata su misura" per i clienti business e, mentre quest'anno dovrebbe debuttare la berlina Arteon, il gruppo guarda a soluzioni di "perso-

nalizzazione" sulle rate. In casa Mercedes fra le tante novità in arrivo per il mondo delle flotte c'è l'attenzione alle ibride, grazie anche alla nuova Classe C 350e e lo sbarco in primavera delle smart elettriche fortwo e forfour. Nell'universo del Nlt un peso notevole ce l'hanno anche le italiane. A partire da Car Server che mira a intercettare privati, Pmi e liberi professionisti, con prodotti mirati come l'apertura dei primi due store "Drive Different" riservati all'autonoleggio al quale se ne aggiungerà presto un terzo. Un 2017 importante anche per Locauto, impegnata nello sviluppo della linea dei veicoli commerciali leggeri (fino a 3,5 tonnellate) a cui si accompagnerà una sempre maggiore attenzione alla mobilità sostenibile. E in questo processo di sostenibilità rientra anche Alphabet, che continuerà a puntare soprattutto su AlphaElectric, la soluzione di emobility lanciata nel 2013 che offre un percorso completo di elettrificazione della flotta e AlphaCity, il primo servizio di Corporate car sharing dedicato alle aziende.



Peso: 12%