

Continua la corsa delle auto intestate a società e noleggiatori

— di Pier Luigi del Viscovo | 21 febbraio 2017



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 o, 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 nuova 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.