



Su quattro nuove immatricolazioni di autovetture, una è acquistata per questo servizio NOLEGGIO IN CRESCITA IN ITALIA Il superammortamento ne sta favorendo lo sviluppo

PAGINA A CURA
DI ENRICO SBANDI

«Siamo ormai sempre più vicini al rapporto di un'auto a noleggio su ogni quattro nuove immatricolazioni. Le prime anticipazioni sul bimestre gennaio-febbraio 2017 confermano la tendenza: è un ottimo segnale, anche perché ottenuto in un mercato che cresce».

Andrea Cardinali è da tre mesi il nuovo presidente di Aniasa, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici, che in Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità (noleggio veicoli a lungo termine, rent-a-car, car sharing, fleet management e altri servizi nell'automotive); è presidente e amministratore delegato di [Alphabet Italia](#).

«Non dimentico che il mercato nel suo insieme è ancora lontano dai livelli del 2007-2008, ma è anche vero che siamo su un cammino decisamente ascendente: lo scorso anno c'è stato un sensibile recupero nel complesso, con crescita a doppia cifra, quest'anno l'andamento potrà anche essere meno frizzante, ma il noleggio conserverà la sua quota importante».

Il noleggio è stato un porto di rifugio per il mercato quando la crisi dell'auto ha picchiato con maggiore forza. A che punto è l'effetto-rimbalzo rispetto agli anni più difficili e ai prolungamenti contrattuali?

«Siamo già assestati su una nuova normalità: la crescita

nel 2016, anno in cui il mercato italiano dell'auto è stato trainante per i numeri di tutta Europa, è stata determinata dal clima di maggiore vivacità dell'economia italiana, su cui ha inciso positivamente il superammortamento del 140%, misura che ha spinto gli investimenti lo scorso anno e che è stata confermata fino a giugno 2018, legittimando quindi ulteriore ottimismo».

Per il noleggio, dunque, nessun effetto-saturazione, dopo la corsa degli ultimi anni?

«Certamente no. Accanto ai benefici per le imprese che continueranno a derivare dallo sconto fiscale del superammortamento, comincia a dare ottimi risultati la politica di attenzione verso i privati, posta in essere dalle aziende con offerte e formule su misura fortemente vantaggiose diretta a un segmento vasto e inesplorato. C'è poi da considerare la distanza che ancora separa l'Italia rispetto a mercati molto più maturi - non necessariamente più grandi dal punto di vista dimensionale, ma certamente più maturi sotto l'aspetto della consapevolezza da parte della domanda, tipicamente mercati del Nord Europa come l'Olanda o la Germania, che hanno penetrazione dell'auto aziendale e del no-

leggio a lungo termine molto più elevata della nostra - che fa intravedere spazi di crescita ancora molto ampi».

La qualità della domanda cambia, in base alle nuove tendenze. Come risponde Aniasa?

«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. L'innovazione di oggi è cavalcata dalle case automobilistiche, perfettamente consapevoli che il tema della mobilità acquistata come servizio e non più come bene è ormai imprescindibile. Tutti gli operatori del mondo auto, le case, stanno elaborando forme di pay per use collegate al bene che producono, sanno che i loro prodotti sono sempre più difficili da piazzare in quanto tali. C'è una frammentazione nei comportamenti rispetto alla quale la domanda andrà a segmentarsi in maniera spontanea fra chi ancora oggi guarda l'auto con la tradizionale passione rivolta all'oggetto, e chi invece ha un approccio molto più laico e opportunistico, inquadrandola come mezzo di trasporto per andare dal punto a al punto b. Per fare un esempio, i millennials sono disinteressati alla proprietà della vettura, ma non hanno perso il gusto di guidare un'auto in quanto tale, non vanno confusi i due



fenomeni».

Quindi non noleggerete più auto, ma mobilità. Siete già pronti?

«La natura di service company è nel Dna delle nostre aziende. Certo, c'è anche la componente finanziaria essendo il nostro un business capital intensive, ma l'expertise nel servizio è ormai storia di decenni: l'evoluzione sta nel rendere questo servizio sempre più sofisticato e contemporaneamente facile da usare. Le auto oggi sono fra gli oggetti più tecnologici che noi adoperiamo: sempre più connesse, condivise con molteplici modalità di utilizzo rese possibili proprio dalla tecnologia, sempre più spesso elettriche nonostante i numeri siano ancora marginali, addirittura si parla concretamente di auto senza guidatore e comunque già oggi ce ne sono con guida assistita di livello superiore. Mi creda, davanti abbiamo un grande futuro». (riproduzione riservata)

