

Per battere la crisi ora si affittano anche le elettriche e le moto

Mosse inedite per conquistare quote di mercato tra i privati
Le case automobilistiche rispondono con nuovi contratti di leasing

di **Nicola Giardino**

Non si sa se sarà la volta buona, dopo una quindicina d'anni di tentativi sostanzialmente vani. Quel che è certo è che in Italia non si era mai visto un programma di noleggio a lungo termine per i privati in cui si offrono anche moto. Mentre le case automobilistiche puntano anch'esse sul noleggio a persone fisiche con formule di leasing che lo "mimano", per attirare clienti falcidiati dalla crisi. Il noleggio moto è stato annunciato nei giorni scorsi da Ald (gruppo Société Générale: «Per due anni - dice l'ad Andrea Badolati - abbiamo analizzato il mercato rigorosamente. Lo abbiamo segmentato, studiato singoli gusti, bisogni e tendenze con una dovizia di dati tanto convincenti da in-

FLESSIBILITÀ

Ald lancia anche la possibilità di cambiare tipo di vettura senza penali dopo due anni dalla stipula del contratto. Arval impiega 80 collaboratori per seguire solo lo small business

durci ad aprire anche alle due ruote».

Il programma comprende pure le auto elettriche (per loro il noleggio è uno dei pochi modi per conquistare pubblico), nei limiti della gamma disponibile. Queste novità fanno parte della nuova strategia Ald, assieme alle innovative clausole «Permuta dell'usato» (due e

quattro ruote) e «Car to Car» che completano le novità. La prima vuol attirare i privati con usato da smaltire: Ald lo ritira alla quotazione Quattroruote e lo rivende tramite le sue strutture di remarketing. La seconda mira invece ad agevolare i clienti che, trascorsi due anni dalla sottoscrizione del contratto (a prescindere dalla sua durata), ha bisogno di un diverso tipo di auto; il tutto senza penali, col solo adeguamento tariffario (anche in diminuzione, se si sceglie un modello più economico). Segno che la crisi dell'auto tocca anche il noleggio. Dopo un 2011 sostanzialmente positivo, dai primi mesi del 2012 sono apparsi segnali di rallentamento, anche se ben lontani da quelli dei concessionari. Con una quota del 37% sulle immatricolazioni totali, il noleggio a lungo termine nel 2012 ha sostanzialmente limitato i danni, incrementando lievemente la flotta ma con un calo d'immatricolazioni del 10 per cento. Il Rapporto annuale Aniasa (l'associazione degli operatori) evidenzia che nel 2012 le aziende con flotta da 1 a 20 veicoli (sono le piccole aziende, su cui si fonda l'economia italiana) sono scese dal 93,9% del 2010 all'88 per cento. A compensare la perdita non è bastato nello stesso periodo il raddoppio dal 6 al 12% delle aziende con flotta di oltre 20 veicoli. La durata media dei contratti, stabilizzata a 44 mesi: molti contratti classici da 36 mesi sono prorogati e quelli nuovi si fanno a 48.

Le case auto fanno ora offerte di leasing a 24 o 36 mesi con anticipo e opzione di acquisto finale (maxi rata) che sono in fondo una forma di noleggio semplificato, alla maniera degli americani che adottano un modello meno ricco di servizi e con la formula contrattuale

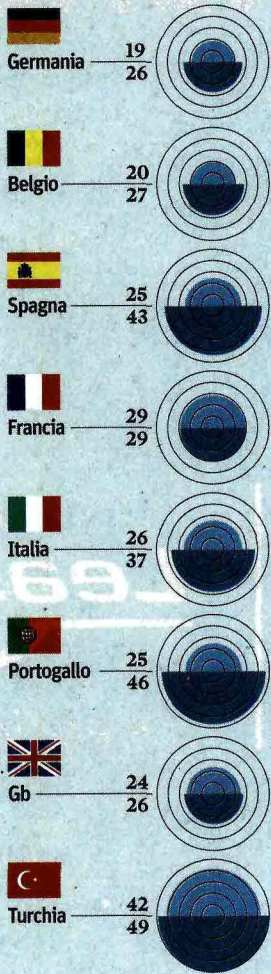
open end sul valore residuo: alla scadenza del noleggiatore il ricavo della vendita è più alto, ne beneficia il cliente, altrimenti sarà quest'ultimo che dovrà risarcire il noleggiatore per la differenza. L'iniziativa delle case, a giudizio degli addetti del settore non disturba il noleggio a lungo termine così come praticato in Italia, con la cura di tutti gli aspetti economici, pratici e burocratici. Sebbene il noleggio non sia ancora in grado di sedurre in massa gli automobilisti, il suo potenziale di sviluppo è considerevole. Secondo un'indagine Findomestic, circa un terzo degli intervistati ha dichiarato di essere interessato alle diverse formule di noleggio (i numeri sono qui a sinistra). Grégoire Chové, direttore generale di Arval Italia, ritiene che dalle grandi aziende alle piccole e medie imprese, dai titolari di partite Iva ai liberi professionisti tutti i segmenti di mercato sono ormai strategici e non vanno trascurati, nonostante le varie categorie di clienti sono notevoli le differenze di conoscenza di servizio da considerare con cura e attenzione: «Va da sé che il segmento "small business", anche se equivale al momento solo il 5% del noleggio a lungo termine, è un settore ad alto potenziale di sviluppo con un bacino di 4 milioni di unità produttive». Non a caso la divisione Arval a disposizione di questo mercato conta più di 80 collaboratori per la cura di un parco di 27 mila auto su un totale di 130 mila veicoli gestiti dalla società francese in Italia. A fare la differenza sulla qualità del noleggio non è solo il costo del canone mensile, ma anche la qualità del servizio di back office, come messo in evidenza anche da Ald che con la sua flotta complessiva di 100 mila auto controlla con LeasePlan, Leasys e Arval (con la maggiore quota) circa tre quarti del mercato.

Il confronto

Più interesse nei mercati meno avanzati

Quota di automobilisti privati che si dichiarano interessati alla formula:

- noleggio a lungo termine (Nlt)
- noleggio con opzione di acquisto leasing (Noa)

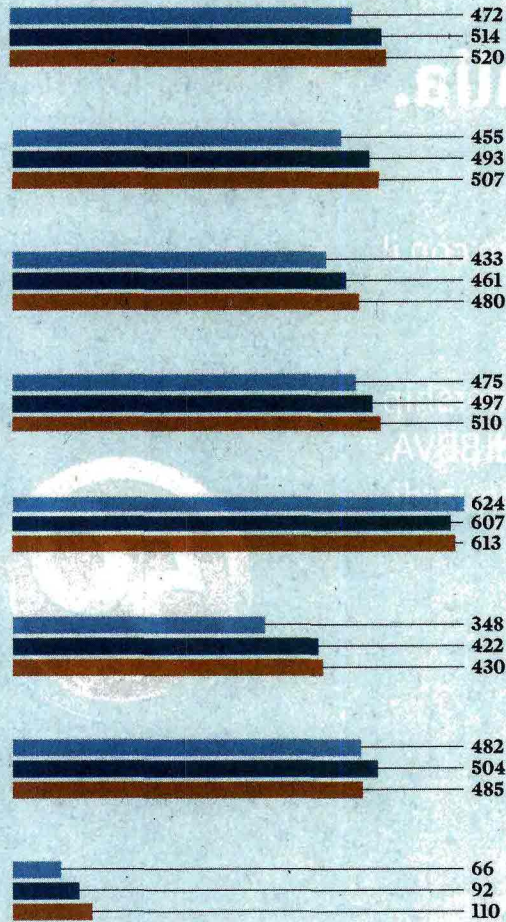


In Italia densità ancora alta

Veicoli privati circolanti per 1.000 abitanti

Anni:

- 2000
- 2010
- 2017



Fonte: Bipe-Osservatorio Findomestic

