

Rapporti

Auto aziendali

Il mercato delle flotte contiene le perdite

Pierluigi Del Viscovo — a pag. 39

Il mercato auto business contiene le perdite

Nei nove mesi. Il noleggio a lungo termine ha immatricolato il 5% di vetture in meno del 2019 contro il meno 23% del mercato

Pierluigi Del Viscovo

Non ha molto senso guardare alle statistiche per capire se la domanda di auto nel settore business sia più o meno tonica. Primo, non c'è un riferimento storico a cui rapportare le grandezze attuali, visto che il 2020 è stato ciò che sappiamo e lo stesso 2019 appartiene alla storia, non al futuro, sebbene più d'uno si ostini a spacciarlo così. Secondo, i volumi di mercato non rappresentano più la domanda ma l'offerta.

Detto questo, dopo nove mesi il noleggio a lungo termine è riuscito a immatricolare oltre 200.000 vetture, appena il 5% meno del 2019. L'impresa è significativa per varie ragioni. Intanto, il resto del mercato accusa ancora un ritardo del 23%, nonostante un sostegno governativo che, fra esaurimenti e rifinanziamenti, sta comunque rendendo più conveniente acquistare un'auto nuova, almeno quelle a bassissime emissioni, e nonostante una ripresa dell'economia sopra ogni aspettativa. Il problema, infatti, non sta nei clienti ma nella disponibilità di prodotto. Da un lato, la crisi dei microprocessori sta centellinando la produzione, imponendo anche una selezione tra i modelli, le versioni e gli allestimenti da favorire e quelli da rallentare.

Secondo **Paolo Ghinolfi**, amministratore delegato della Società italiana flotte aziendali: «chi ne fa le spese sono le reti distributive che hanno costi fissi immutati e ricavi

ridotti del 70% e i clienti che pagano lo stesso prodotto mediamente un 10% in più».

I noleggiatori a lungo hanno qualche strumento in più, come spiega Štefan Majtán, direttore generale di Arval: «Proponiamo ai clienti prolungamenti dei contratti, ove possibile, o formule di noleggio temporaneo, tipo Arval Mid Term».

In questa partita, i noleggiatori per un verso sono in svantaggio, perché acquistano con sconti elevati. Come i fornitori di chip hanno spiegato, meno paghi e più fai anticamera, fino ai noleggiatori a breve, che pagano meno di tutti, a cui viene cortesemente risposto di ripassare verso fine anno per forniture non prima della primavera. Chi ha noleggiato un'auto in vacanza avrà già notato la scarsità di prodotto e i prezzi decisamente superiori al recente passato. Ma come qualcuno ha fatto osservare, se nessuno strillava quando un'auto si affittava a 3 euro al giorno, perché lamentarsi adesso? Sono due facce della stessa medaglia. Quando il problema era il sottoutilizzo degli impianti, erano i benvenuti, ma adesso la musica è un'altra. Far lavorare le fabbriche pare non interessi più a nessuno, avendo sposato l'idea che il mercato ai volumi pre-Covid non abbia superato la pandemia. Anche perché qualcuno ha intuito che quel problemino di sovraccapacità produttiva, rimasto irrisolto dalla crisi precedente, può essere risolto con la scusa dei chip e degli obblighi imposti dalla Commissione europea.

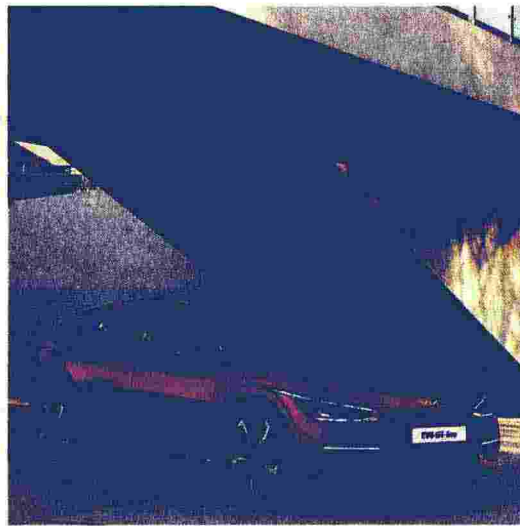
Però i noleggiatori e i loro clienti

hanno dalla loro il vantaggio di accontentarsi del prodotto disponibile, pur di averlo in tempi ragionevoli, e le consegne non sono più un sogno. Poi sicuramente avere un buon rapporto coi costruttori una mano la dà. Le grandi società di Nlt ce li hanno buoni (e sono a meno 14%), mentre le captive ce li hanno ottimi (e stanno al più 3% verso il 2019).

Il fatto è che non basta comprare ciò che è disponibile, ma quello che torna utile ai costruttori per schivare o limitare le multe della Commissione a fine anno. Secondo Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan, «il noleggio a lungo termine ha un vantaggio enorme per l'utente perché oggi è in grado di sopperire alle sue preoccupazioni in merito alla transizione tecnologica. In sostanza, il cliente compra un servizio e non un'auto elettrica di proprietà e anche per questo i nostri noleggi dei primi 9 mesi del 2021 vedono le auto ibride ed elettriche superare il 50% dei volumi».

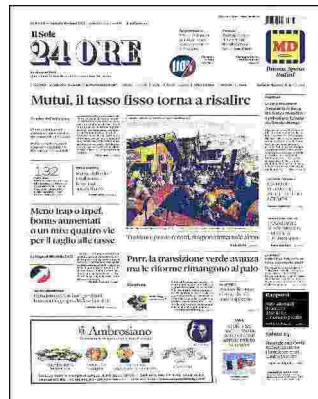
Le cifre del mercato confermano come i noleggiatori a lungo stiano aiutando i costruttori a immatricolare le Lev (low emission vehicles). Se la quota Nlt sul totale del mercato è il 17%, quella sulle elettriche arriva al 26%. La possibilità di spostare il rischio sul noleggiatore ha un peso notevole per i clienti, soprattutto quando si tratta di vetture medio-grandi. Per le ibride plug-in la quota del Nlt arriva addirittura al 45%, una su due. Qui, oltre al rischio, entra in gioco anche il prezzo decisamente elevato e la dimensione, tipica dei segmenti preferiti dai clienti Nlt.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Collezione autunno-inverno. Le case automobilistiche stanno lanciando in questo mese numerosi modelli di nuova generazione a basse e nulle emissioni che, chip shortage permettendo, saranno commercializzati nelle prossime settimane e nei primi mesi del 2022. In alto la nuova generazione di Jeep Grand Cherokee nella versione ibrida plug-in 4xe; sotto, a sinistra, Mercedes C Classe C All-Terrain con powertrain mild Hybrid; a destra Kia Ev6, suv elettrico a lunga autonomia che sfida Tesla e i costruttori premium tedeschi

 **Aggirata anche la crisi dei microchip grazie ai buoni rapporti con i produttori e alla capacità di adattarsi**



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.