



19 MARZO 2013

Il noleggio a Pmi e professionisti? I tempi non sono ancora maturi

Più offerte solo da operatori legati alle case, gli altri studiano il mercato

 | [chiudi](#)

Se ne parla da tempo e qualche proposta di tanto in tanto si è affacciata sul mercato, ma ad oggi mancano vere offerte di noleggio a lungo termine studiate appositamente per i privati. Eppure molte cose sono cambiate. Il mercato dell'auto regredisce e gli automobilisti rivedono i loro comportamenti anche a costo di scendere di fascia o di optare per un veicolo usato. Sebbene il noleggio non sia stato finora in grado di sedurre in massa i privati, il potenziale di sviluppo può essere decisamente interessante.

Secondo l'Osservatorio Findomestic di gennaio, circa un terzo dei privati si dichiara interessata a prendere in considerazione alternative di noleggio all'acquisto. In un mercato saturo potrebbe essere rivitalizzante. E non sono certo le due recentissime proposte, pur importanti, di Peugeot e di Leasys, sufficienti per parlare di una svolta. L'offerta della casa francese è circoscritta infatti a un solo modello; più che altro un'iniziativa commerciale di appoggio al lancio in Italia della 208. Molto simile, anche se più ampia, l'offerta Leasys, che vale per tutte le Lancia.

Pur non sottovalutando le due iniziative, non è di poco conto che siano ispirate entrambe da case automobilistiche: Peugeot a parte, Leasys è una società che fa capo a Fiat Group Automobiles (Fga) Capital, controllata a sua volta in quota paritetica da Fiat e Crédit Agricole.

Legittimo quindi sospettare che le offerte mascherano tentativi di reazione alla stagnazione di vendite.

Il noleggio a lungo termine è ben altro e, secondo i principali operatori del settore a cui ci siamo rivolti per capire meglio, non è ancora in grado di sedurre i privati. Arval, società del gruppo bancario Bnp Paribas, top player del settore noleggio auto a lungo termine con una flotta di oltre 135.000 veicoli a livello nazionale, in una nota ufficiale, ha dichiarato che, benché riservi grande attenzione ad intercettare nuovi trend, il core business rimane al momento legato alla mobilità aziendale. La società francese conferma l'offerta di contratti di noleggio solo alle aziende di qualsiasi dimensione, ai professionisti nonché al mondo delle partite Iva potenzialmente importante per il ricco potenziale. Analoga la posizione di LeasePlan che ha riferito che al momento si astiene dal rivolgersi alla clientela privata.

Importante operatore del noleggio a lungo termine la società tedesca fa capo a Volkswagen Financial Services e alla Fleet Investments del banchiere tedesco Friedrich von Metzler, uno dei più ricchi uomini di affari della Germania.

La società si è comunque dichiarata pronta al momento opportuno a cogliere qualunque opportunità ovunque si presenti. Anche LeasePlan ritiene che nei prossimi anni le opportunità maggiori verranno da pmi e professionisti.

Tra le principali società di noleggio a lungo termine c'è perfetto allineamento su questa strategia. Per capirne di più, è fondamentale l'esperienza di Alberto Di Tanno, uno dei più importanti, se non il principale, protagonista della distribuzione automobilistica in Italia che per alcuni anni in passato si è cimentato nel noleggio a lungo termine con la clientela privata.

Dal suo ufficio di Borgaro (Torino), Di Tanno coordina un vasto network di concessionarie in parte controllate e in parte partecipate. Secondo i dati di Italia Bilanci, nel 2011 il suo gruppo ha fatturato 454 milioni di euro, con un utile di 2,5 milioni prima delle tasse; ma il dato effettivo è ancor superiore e difficile da determinare a causa della complessità della sua organizzazione e della mancanza di un bilancio consolidato registrato dal gruppo. «Nel periodo che va dal 2004 al 2007 ho lanciato sul mercato il noleggio a privati riportando anche qualche limitato successo – dice Di Tanno –, ma ho smesso quando mi sono reso conto di aver anticipato troppo i tempi e che la domanda stentava a crescere». Due le ragioni del mancato decollo, secondo l'imprenditore torinese.

Entrambe di natura culturale. Innanzitutto, la difficoltà del cliente a percepire l'uso dell'auto a costo "tutto compreso" scollegato dal possesso e, ancor più determinante, la perplessità di non poter disporre di un valore residuo (usato) al termine del contratto. «Ma non mi sono arreso – continua Di Tanno –, perché ho cominciato a spacchettare le varie componenti del noleggio attraverso l'offerta al cliente della vendita con finanziamento arricchita di un'ampia gamma di servizi: dall'assicurazione Rc auto a quella del furto, dalla garanzia estesa alla manutenzione e alla riparazione».

Esempio di flessibilità e abilità dell'imprenditore a sapersi adattare alle esigenze della clientela.

Non possiamo però esimerci dal registrare che il noleggio ai privati, a quanto pare dovrà ancora attendere. Anche se non per molto. Quando avverrà, l'impatto sul mercato però sarà destabilizzante per chi non si sarà adeguatamente preparato in tempo.

N.Gi.

P.I. 0777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore
Tutti i diritti riservati

RSS content  Feeds Podcast  Chi Siamo

in collaborazione con

