

opinioni

## L'INVITATO IL RUOLO DEL NOLEGGIO NELLA TRANSIZIONE

*Lascia perplessi il fatto che il governo abbia escluso dagli incentivi primaverili sia le auto aziendali sia i noleggi*

DI ALBERTO VIANO\*

Il settore del noleggio veicoli rappresenta da 20 anni nel nostro Paese il principale attore e promotore dei servizi di nuova mobilità. Una mobilità che sta progressivamente evolvendo verso una maggiore predisposizione all'uso piuttosto che alla proprietà del veicolo, trend velocizzato dalla transizione tecnologica e dalla digitalizzazione dei servizi.

Oggi circolano sulle strade oltre 1,1 milione di veicoli a noleggio, un settore che con un fatturato diretto ed indiretto superiore a 12 miliardi di euro, è diventato il più moderno canale dell'industria e dei servizi automobilistici, immatricolando il 25% del mercato auto nazionale (dati 2019 pre pandemia, a fronte del 5% nel 2000) e costituendone oltre il 30% in termini di valore economico.

A ciò si aggiunge la posizione guida nella transizione ecologica e tecnologica, con il 47% di immatricolazione dei veicoli ibridi ed il 30% di quelli elettrici. Il noleggio svolge quindi un ruolo fondamentale per il rinnovo del parco circolante nazionale, immettendo veicoli di più recente motorizzazione, più ecocompatibili e più sicuri. Ruolo rafforzato dalla circolarità del relativo ecosistema, attraverso la vendita dei veicoli a fine contratto (ogni anno 300.000 mezzi, tutti Euro6 o ad alimentazioni alternative), ancora "giovani" e performanti.

Messo alle spalle il 2020 come l'anno amaro dell'inizio dell'emergenza sanitaria, il 2021 è stato affrontato dagli operatori con impegno ed ottimismo, mirando a sorpassare le difficoltà contingenti; il 2022 è partito con primi segnali di ripresa anche per i segmenti di attività più colpiti dalla pandemia, come noleggio a breve termine e car sharing.

La mobilità vive oggi una fase delicata: da una parte la transizione ecologica e gli obiettivi fissati dal FIT for 55 e, dall'altra, le note difficoltà legate alla carenza dei microchip, alle continue difficoltà della logistica globale, alla generale incertezza sulla dinamica dei prezzi e, non ultimo, alla crisi provocata dalla guerra in Ucraina.

Il nostro Paese è chiamato nei prossimi anni a compiere l'attesa transizione ecologica della mobilità. Proprio per questo l'esclusione delle auto aziendali e del noleggio dagli incentivi messi in campo dal Governo in questa primavera rende oltremodo perplessi. Il noleggio, dati alla mano, è il principale strumento in grado di favorire questa transizione del parco circolante e di accelerare il ricambio dei veicoli più inquinanti.

L'esclusione rivela una visione limitata, ancorata al concetto di proprietà del bene auto, che rischia di rallentare il passaggio verso un modello di mobilità sempre più pay-per-use, un'evoluzione che porta con sé evidenti positive ricadute in termini di sostenibilità ambientale e sicurezza dei veicoli, nonché certezza sul fronte delle entrate tributarie per l'Erario.

Alla iniqua (letteralmente) norma sugli incentivi, si aggiunge una seconda perdurante penalizzazione sulle auto aziendali, che riguarda il livello di detraibilità dell'IVA per le imprese clienti, ancora bloccato al 40% dal 2007. Questo livello, di proroga in proroga confermato almeno fino al prossimo 31 dicembre 2022, crea forte disparità di trattamento fiscale sui costi di mobilità che le aziende italiane vivono ogni giorno sulla propria pelle rispetto ai competitor europei, ad esempio, di Spagna, Francia e Germania che possono detrarre il 100%.

Auspichiamo quindi che il Governo nella prossima Legge di Bilancio voglia finalmente sanare una situazione diventata ormai paradossale per il nostro Paese, anche recependo la nostra proposta di graduale riallineamento a quanto previsto nei maggiori Paesi europei con una detraibilità al 100% per i veicoli elettrici, al 90% per gli ibridi e al 60% per gli endotermici.

\*Presidente ANIASA, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio

## SONO ARRIVATI GLI INCENTIVI

*Stanziate 650 milioni di euro per i prossimi tre anni. Direttamente dai concessionari. Non sono riservati solo alle vetture elettriche. Ce ne sono (più bassi) anche per i diesel*

Nazionali, regionali, provinciali, comunali e perché no anche condominiali. Questi sono stati

DI MARIO ALBERTO CUCCHI

gli incentivi nel mondo dell'auto. Tanto desiderati ma anche tanto maledetti. Perché? Presto detto hanno creato una grande alterazione del mercato. Bastava un rumor o un articolo: "Attenzione gli incentivi potrebbero arrivare..." Ed ecco che come per magia le concessionarie si svuotavano, nessuno comprava più attendendo un affare migliore. Un vero incubo per i venditori.

Insomma di incentivi ve ne sono stati molti e distribuiti da diverse entità come scritto sopra. C'è chi ne ha goduto alla grande e a Milano è riuscito a comprare una Twingo elettrica pagandola meno della metà del listino. Le Tesla Model 3 a meno di 40mila euro erano realtà. Bastava rottamare la vecchia auto della nonna... Roba che chi è riuscito a comprarla a quei prezzi la potrà rivendere dopo tre anni di utilizzo alla stessa cifra o persino guadagnandoci.

Una situazione paradossale. E allora 3-2-1 tutti pronti. Il primo giorno di incentivi tutti on line sin dall'alba cercando di accaparrarsi ben consci che sarebbero presto finiti. Così è sempre stato, almeno sino ad oggi.

Da domani, 25 maggio, partono i nuovi incentivi dedicati al mondo delle quattroruote. Ma c'è una novità interessante. Questa volta si parla di tre anni di incentivi. Certo le cifre sono scese e di molto ma almeno il mercato dovrebbe stabilizzarsi. Da domani si parte. In parole povere arrivano gli sconti! "Sono soddisfatto che finalmente gli incentivi automotive diventano operativi. È una misura che ho fortemente voluto. Una boccata d'ossigeno per un settore in sofferenza, ma anche un'opportunità per un cambiamento verso una mobilità sostenibile che valorizzi anche la nostra industria di settore" commenta il ministro Giancarlo Giorgetti.

Per gli incentivi sono stati stanziati 650 milioni di euro per ciascuno degli anni 2022, 2023 e 2024, che rientrano tra le risorse approvate

dal Governo nel Fondo automotive per il quale è prevista una dotazione finanziaria complessiva di 8,7 miliardi di euro fino al 2030. In particolare i 650 milioni di euro per il 2022 vengono così ripartiti: 220 milioni di euro per le vetture elettriche, 225 milioni di euro per le ibride plug-in, 170 milioni di euro per le endotermiche a basse emissioni. Per motocicli e ciclomotori sono stati stanziati 10 milioni per quelli non elettrici e 15 milioni per gli elettrici, mentre 10 milioni di euro sono destinati ai veicoli commerciali di categoria N1 e N2. Chi acquisterà auto e moto con l'incentivo dovrà mantenerne la proprietà per 12 mesi se è una persona fisica e 24 mesi se è una persona giuridica.

Facciamo qualche esempio. Innanzitutto gli incentivi riguardano anche le autovetture con motore termico e persino diesel basta che inquinino poco. Insomma devono rientrare nella fascia dei motori tradizionali a basse emissioni (61-135 g/km) e del prezzo fino a 35mila euro Iva esclusa. Quindi beneficeranno di una riduzione di 2.000 eu-

ro ma solo con rottamazione. Ma gli incentivi crescono e di molto per le vetture elettrificate come i modelli ibridi plug-in che possono percorrere fino a 60-70 km in modalità 100% elettrica. In questo caso il bonus con rottamazione arriva a 4.000 euro. Questo lo sconto per la Jeep Compass 4xe Phev il cui listino di 45.890 euro rientra nel range del provvedimento (45mila + Iva), la Jeep Renegade 4xe Phev (38.550) e la Bmw X1 Phev (46.499). I vantaggi maggiori li avranno però gli elettrici 100% ovvero full electric. La più venduta di aprile, la Nuova 500 Elettrica beneficia con rottamazione di un bonus totale di 5.000 euro e passa dunque da 27.300 a 22.300 euro, sempreché non intervengano nuovi programmi del Costruttore anche sul fronte dei finanziamenti. Stesse agevolazioni per la seconda elettrica più venduta, la Smart Eq Fortwo (parte da 25.026 euro e la terza, cioè la Dacia Spring EV (22.103 euro) che scende a poco più di 17mila euro. Per saperne di più basta connettersi al sito ecobonus.mise.gov.it.

dal 16 giugno il Milano Monza Motor Show



Sta tornando il Milano Monza Motor Show. L'appuntamento è dal 16 al 19 giugno quando a Milano e Monza ci sarà l'occasione di toccare da vicino le ultime novità in arrivo per quanto concerne la mobilità. Auto e mezzi da guardare e da provare perché il Milano Monza Motor Show, la grande idea di Andrea Levy (collaboratore de Il Foglio Mobilità con i suoi test), vuole mettere in contatto davvero gli utenti con i mezzi che utilizzeranno per muoversi nei prossimi anni.

## LE AUTO SI COMPRANO A RATE

*I prezzi di listino salgono, ma i concessionari ormai propongono ai clienti soprattutto dei pagamenti mensili*

Le automobili non le compra più nessuno, o meglio quasi tutti i nostri clienti preferiscono pagare una rata mensile di mobilità". Ci ha spiegato il Direttore di una concessionaria Mercedes secondo il quale ormai oggi ha poco senso parlare di prezzo di listino. "Tanto nessuno lo considera" ha aggiunto. Ma come? "Molto più semplice ragionare in termini di quota mensile, onnicomprensiva di assicurazione e manutenzione. E poi quando il cliente si avvicina alla data di fine noleggio ci pensiamo noi a ingelosirlo con una nuova auto e così va avanti a pagare una quota mese" conclude il concessionario. E così per sempre... forse gli piacerebbe. Un discorso simile a quello che tutti conosciamo con i cellulari e tanto caro alle compagnie telefoniche. In quanti spenderebbero 1.000 euro per un Apple iPhone? Quanti potrebbero realmente permetterselo? Ma

20 o 25 euro al mese per un iPhone di ultima generazione con incluso il traffico li spendono in centinaia di migliaia. E allora perché non sommare la "rata di mobilità" per l'auto di famiglia? Tanto a inizio mese si aggiunge "solo" all'eventuale mutuo.

Una volta se c'era da stringere la cinghia certo cambiare l'automobile, se non più che necessario, era l'ultimo dei pensieri. Oggi invece la vecchia quattroruote si può trasformare in liquidità. Come? Facciamo un esempio. In garage abbiamo una vettura di sette anni che però vale ancora quindicimila euro. Possiamo venderla a un commerciante e utilizzare cinquemila euro come anticipo per la nuova auto. Poi la pagheremo mese per mese, ipotizziamo quattrocento euro ogni trenta giorni. Ecco allora che la nostra vecchia auto si trasforma in una nuova e in più abbiamo diecimila euro in ta-

scia. Piccolo particolare: seppur datata, avevamo una vettura tutta nostra e già pagata, mentre ci troveremmo con un mezzo "in uso" non nostro che ci costa quattrocento euro al mese ovvero quattromila e ottocento euro annui.

Una soluzione che può avere anche senso, a nostro parere, dal punto di vista economico per chi avrebbe i soldi per comprare l'auto in contanti. Come si faceva una volta. Potrebbe invece rivelarsi problematica per chi ha una busta paga ma non la liquidità necessaria per avere un polmone economico. Una riserva di denaro per affrontare gli imprevisti che nella vita possono sempre accadere. Insomma se da una parte è indubbio che soluzioni come il noleggio o il leasing (ormai disponibile anche per i privati) siano strumenti utili per far girare l'economia e far ripartire il mercato auto

dall'altra non parlare del prezzo delle auto ci sembra eccessivo. Ecco allora che lo slogan "less is more" ovvero "meno è di più" coniato dall'architetto tedesco Ludwig Mies van der Rohe si rivela più che attuale. Lo sanno bene costruttori come Dacia che sono passati dal "low cost" al "value for money". Oggi con poco meno di tredicimila euro ci si mette al volante di una efficiente Dacia Sandero Step Way nuova di pacca. Davvero uno "smart buy" a cui non manca nulla. Ne in termini di design né in termini di tecnologia di bordo. Vero è che altre auto possono avere un appeal maggiore e prestazioni decisamente più interessanti. Ma ci sembra difficile giustificare prezzi di listino che sono triplicati o se non quadruplicati. Forse questo è uno dei motivi per i quali i listini non andrebbero più guardati.

m.a.c.