

Partenza con il freno tirato di un anno di transizione

Numeri e prospettive. Nel primo trimestre gli acquisti dei noleggiatori a lungo termine sono stati uguali al 2020. Gli operatori si aspettano una ripartenza ma i tempi sono molto condizionati dall'andamento della pandemia

Pier Luigi del Visco

Nel primo trimestre gli acquisti di auto da parte dei noleggiatori a lungo termine sono uguali al 2019, ma le cose non stanno proprio come allora. I grandi sono a -10%, mentre quelli captive dei gruppi automobilistici viaggiano a +13%. Considerato che nei tre mesi le autoimmatricolazioni sono state il 33% meno del 2019, è lecito ipotizzare qualche cooperazione tra costruttore e noleggiatore, ovviamente sulle auto che il mercato fatica ad accettare, le Lev (low emission vehicles).

Fin qui i numeri. Ma quali sono le prospettive per questo anno ancora più difficile da interpretare? Vediamole attraverso le considerazioni e le previsioni dei noleggiatori.

Secondo Štefan Majtán, Direttore Generale di Arval Italia, «il 2021 sta registrando un andamento positivo per il settore del Nlt, sia per il segmento retail (privati, liberi professionisti e Pmi) sia per quello corporate. Nel primo trimestre dell'anno, anche la crescita di Arval si sta dimostrando sostenuta in tutti i canali commerciali e questo si somma ai risultati positivi che abbiamo raggiunto nel corso del 2020, un anno segnato dalla pandemia ma che ci ha visto continuare a consolidare la nostra leadership nel mercato europeo. Notiamo soprattutto un'accelerazione per i temi legati all'energy transition e stiamo supportando costantemente i nostri clienti nei loro percorsi di transizione grazie

all'attività di consulenza che portiamo avanti quotidianamente; stiamo ricevendo molte richieste proprio su questo fronte».

Anche Alberto Viano, amministratore delegato di LeasePlan, è soddisfatto di come stiano andando le cose e attribuisce il merito sia alle strategie aziendali in tecnologia e comunicazione, sia al prodotto Nlt che ben si sposa con l'incertezza dei clienti sulle nuove forme di mobilità: «Abbiamo chiuso il primo trimestre del 2021 con risultati aziendali molto soddisfacenti, grazie anche agli investimenti in tecnologia e comunicazione realizzati nell'ultimo semestre. La sofferenza sui crediti che c'era lo scorso anno è rientrata, anche se il rimbalzo nei volumi non c'è stato, perché nei clienti c'è un senso di incertezza e dunque attendono. In questa fase di convivenza con la pandemia il noleggio a medio e lungo termine sta supportando una nuova forma di mobilità flessibile, integrata e sostenibile, sia per il target business che leisure, in quanto il Nlt tranquillizza i clienti sul rischio che le auto con nuovi propulsori possano subire un'obsolescenza tecnologica. Per quanto riguarda i veicoli green, i primi tre mesi del nuovo anno confermano uno sviluppo importante sia per le passenger car che per i veicoli commerciali. Per il primo segmento, 4 clienti su 10 hanno scelto un'auto ibrida o elettrica mentre per il secondo mercato siamo ad un cliente su sei che sceglie la sostenibilità, anche grazie all'incremento del comparto degli operatori delivery».

Tutto giusto, ma spostare il rischio non significa eliminarlo. E poi c'è quel 10% di immatricola-

zioni che manca. È molto esplicito Paolo Ghinolfi, amministratore delegato di Sifà: «Il mercato auto soffre e le flotte non sono da meno. Il motivo principale è l'estrema incertezza nel periodo (1-4 anni) che è il ciclo di vita dei veicoli nel Nlt. Alla fine dovremo rivenderli e oggi dobbiamo fissare il Valore Residuo. Tutte le indicazioni industriali e politiche parlano solo di elettrico, ma l'automotive non è pronta a convertirsi velocemente al veicolo elettrico. E chi lo fa, lo fa a suo rischio e pericolo, scoprendo solo dopo le eventuali controindicazioni, anche gravi.

Mancano totalmente - continua Ghinolfi - le infrastrutture, i protocolli universali, le politiche chiare di breve, medio e lungo periodo sulla produzione di energia pulita, ma soprattutto su una massiccia creazione di infrastrutture capillari di ricarica. Intanto i contratti in scadenza vengono prolungati, gli ordini di veicoli nuovi sono principalmente per veicoli endotermici e facciamo tutti piccoli esperimenti sull'elettrico sperando di non sbagliare troppo».

Anche Viano insiste sulle infrastrutture: «Siamo fiduciosi che l'anno in corso possa incrementare ancora la crescita green, anche nell'auspicata prospettiva di un'infrastruttura diffusa e di qualità e nel rispetto di tutte le missioni indicate dal Pnrr per il settore automotive. LeasePlan sta facendo la sua parte e con piacere possiamo annunciare che dopo l'apertura della stazione di ricarica per veicoli elettrici di Fidenza e Chiusi nelle prossime settimane sarà attiva anche Firenze».

Ma alla fine la luce si vede, come ci ricorda Majtán: «Nel complesso ci aspettiamo un anno al-

l'insegna della ripartenza che però, ovviamente, sarà condizionata dai tempi in cui si riuscirà a uscire definitivamente dalla crisi

sanitaria e sociale, che in parte continua a influenzare la fiducia nel futuro e le scelte dei nostri

clienti. Il nostro obiettivo resta quello di consolidare la nostra crescita sul mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I grandi operatori registrano un calo del 10% mentre gli acquisti captive dei gruppi auto hanno fatto segnare un incremento del 13% (con forti balzi per la fascia a basse emissioni)



Il ritorno di una aziendalista. Peugeot 308, giunge alla terza generazione. La media del brand francese (gruppo Stellantis) è stata integralmente rivista, a iniziare dal nuovo logo del leone che porta al debutto. La vettura (per ora 5 porte ma in seguito anche sw) è pronta a popolare le car list con tre motorizzazioni: ibrida plug-in con 60 km di autonomia (da 180 o da 150 cv), benzina (110 e 130 cv) e diesel (130 cv).

