

I nuovi leasing

Il noleggio a lungo termine e altre soluzioni online per far ripartire le compravendite di automobili
E con la «Ricaricar» paghi solo i chilometri che fai

L'auto che si ricarica come un telefonino, non ce l'ha scritto fuori. Nessun logo. Stefano Codecà, impiegato, posteggia la sua sotto casa, vicino ai Navigli, controlla il contachilometri: «È come con le tessere Sim telefoniche di vecchia generazione — spiega —. Acquisto un pacchetto di chilometri, li faccio fuori, ricarico». Pochi clic sul tablet sono l'unica differenza con un'auto normale. «A parte il fatto che non l'ho pagata, naturalmente». In città ne circolano già 450, ma in pochi se ne sono accorti. Il motivo: a differenza del car sharing, le auto a ricarica (o Ricaricar come le ha battezzate sei mesi fa la startup Hurry) hanno un solo utente, nessun marchio riconoscibile. Il problema — proprio come per le vecchie Sim — è che anche i costi finali sono difficili da mettere a fuoco.

È «una questione di mentalità» spiegano gli ideatori di

Hurry, una startup romana nata due anni fa da un'intuizione. Quella per cui «l'auto, nell'era dell'e-commerce, non è più uno status symbol». «L'acquisto di un veicolo nuovo — precisa il presidente Alberto Cassone — non è più l'unica possibilità del mercato». A sfatare il mito dell'auto ha cominciato Amazon, che ha venduto online la prima vettura nel 2015 (una Toyota Aygo) e a novembre ha inaugurato una partnership con Fiat (per 500 e Panda). I colossi hanno fiutato l'affare: Leasys (cioè sempre Fiat) un mese prima aveva lanciato online Be-Free, il noleggio a lungo termine per privati; la francese Ald Automotive — in partnership con Hurry appunto — ci era arrivata quasi due anni prima. Il terzo «big» del settore leasing Arval per ora sta a guardare: il servizio «rimane rivolto solo a professionisti e imprese» fa sapere l'azienda. Così è sempre stato. Ora però «è un dato di fatto che le soluzioni alternative al-

l'acquisto "secco" sono sempre più attrattive per i privati» osserva Alessandro Frisella di Be-Free, che sui contratti milanesi non fornisce numeri («siamo appena partiti») ma sottolinea come l'offerta «suscita grande interesse in particolare per l'assicurazione» inclusa nel prezzo. Milano, con l'esperienza del car sharing, resta banco di prova d'eccellenza: «Perché qui gli utenti sono abituati al nuovo corso» osserva Simonpaolo Buongiardino di Assomobilità: «Tanto che anche i concessionari si stanno dotando di piccole società di renting, mentre per l'acquisto del nuovo si propone il pagamento differito e la restituzione dopo tre anni».

La gara è a chi innova di più. Il rischio, nella giungla delle alternative più o meno nuove — leasing, renting, Ricaricar — è che i consumatori si trovino disorientanti. Nella tabella abbiamo messo a confronto le offerte: tra anticipi da due a cinquemila euro, tetti massi-

mi di chilometraggio, costi esclusi (Iva, ma non sempre) e inclusi (assicurazione, manutenzioni) destreggiarsi non è facile. Senza contare le penali, quasi mai specificate sui rispettivi siti di e-commerce: vanno da quattro euro per ogni 100 chilometri «sfiorati» (Be-Free) a formule più intricate come «l'1,3 per cento del valore del veicolo moltiplicato per le rate mancanti» (Hurry) qualora il cliente decida di recedere in anticipo. Codecà tuttavia si dice «molto soddisfatto». Utente tipo dell'e-mobilità — 30 anni, casa e ufficio in centro, già abbonato al car-sharing — ha noleggiato la Ricaricar con Hurry sei mesi fa, una Citroën C1. Il vantaggio? «L'assicurazione all inclusive, e posso lasciare l'auto ferma anche un mese intero pagando solo un costo fisso minimo. Il fatto è che uso l'auto solo occasionalmente» ammette. Insomma, soluzioni più convenienti per chi viaggia sotto «i 10-15mila km l'anno».

Davide Illarietti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I vantaggi
Comprare non è più l'unica offerta del mercato: piace il fatto di non dover pensare alle spese, dalla polizza alle gomme



I dubbi
Troppe incertezze sul prezzo finale della vettura. E poi è difficile pianificare in anticipo quanto verrà usato il veicolo

I protagonisti

Dalla startup romana Hurry ad Amazon fino all'evoluzione di Leasys e alla francese Ald

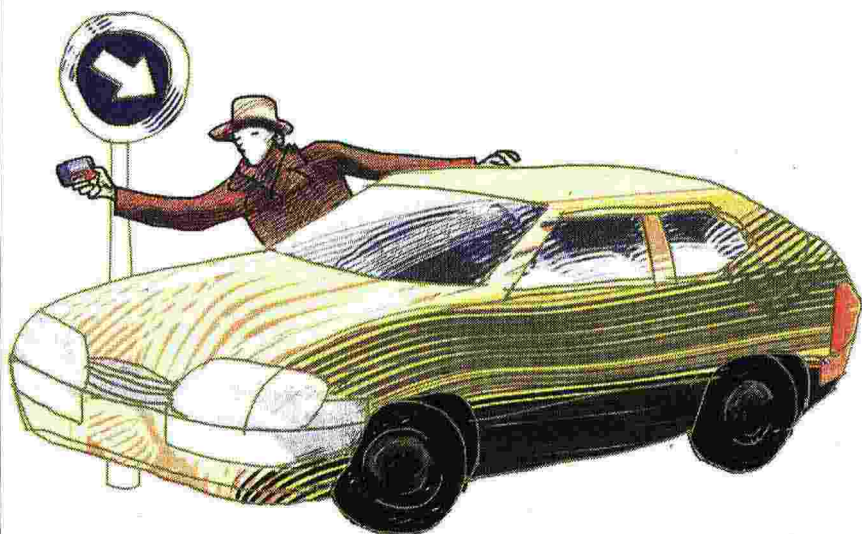


ILLUSTRAZIONE DI GIANCARLO CALIGARIS

280 mlnvalore totale
dei contratti
in leasing
a Milano**+16,2%**aumento
immatricolazioni
autovetture
in Italia 2016**+32,0%**aumento
immatricolazioni
leasing 2016Valori espressi
in euro**Hurry!**Noleggio
lungo
termine
(+ Iva)**UTILITARIA**
RENAULT CAPTURE
da **16.850 euro**

Anticipo	2.000	
mese	anno	3 anni
239	2.868	8.604
km	60.000	

FAMILIARE
FIAT TIPO 1.6 MJT
da **22.700 euro**

Anticipo	2.500	
mese	anno	3 anni
279	3.348	10.044
km	60.000	

SPORTIVA
JAGUAR XE
da **38.400 euro**

Anticipo	5.000	
mese	anno	2 anni
359	4.308	8.616
km	30.000	

Hurry!Offerta
Ricaricar
(variabile
a km)**FIAT 500**
da **16.650 euro**

Costo base mensile	199 euro (0 km)	
mese	anno	3 anni
259	3.108	9.324
km	300	
339	4.068	12.204
km	800	

OPEL MOKKA
da **22.800 euro**

Costo base mensile	219 euro (0 km)	
mese	anno	3 anni
279	3.348	10.044
km	300	
359	4.308	12.924
km	800	

RANGE ROVER EVOQUE
da **44.600 euro**

Costo base mensile	519 euro (0 km)	
mese	anno	3 anni
579	6.948	20.844
km	300	
659	7.908	23.724
km	800	

**Befree
(Leasys)**Noleggio
lungo
termine**FIAT 500**
da **16.650 euro**

Anticipo	zero	
mese	anno	4 anni
199	2.388	9.552
km	60.000	

FIAT TIPO 1.3 MJT
da **19.200 euro**

Anticipo	zero	
mese	anno	4 anni
249	2.988	11.952
km	60.000	

**Leasys**Leasing
tradizionale
(+ Iva)**FIAT 500**
da **16.650 euro**

Anticipo	2.500	
mese	anno	3 anni
219	-	7.884
km	45.000	

FIAT TIPO 1.6 MJT
da **22.700 euro**

Anticipo	2.500	
mese	anno	3 anni
239	2.868	8.604
km	45.000	

RANGE ROVER EVOQUE
(leasing)

Anticipo	5.000	
mese	anno	3 anni
429	-	15.444
km	50.000	

Tutte le tariffe includono assicurazione e manutenzioni e, dove non specificato, anche l'iva **centimetri**