

Sono sempre più i clienti, anche privati e senza partita Iva, che decidono di utilizzarlo per la nuova auto

Noleggino, numeri in grande crescita

N

oleggio auto. Come va il mercato dopo l'impatto con l'emergenza sanitaria che, da oltre un anno ormai, ha letteralmente messo in ginocchio il commercio in molte sue sfaccettature e, quindi, indirettamente, anche il noleggio delle vetture sul territorio nazionale? A chiarirci le idee ci ha pensato Aniasa associazione di categoria, che ha reso ufficiali i dati del suo "Rapporto 2020" ribadendo che «lo scorso anno, ancora di più in confronto agli anni precedenti, il noleggio a lungo termine si era affermato come il traino del mercato, e il noleggio a breve termine aveva mostrato un andamento positivo».

I dati del Rapporto Aniasa 2020 (il diciannovesimo dalla nascita dell'iniziativa) testimoniano che il giro d'affari è rimasto stabile, in termini di fatturato (+0,5 rispetto all'anno precedente) e volumi (-1,5% i numeri dei noleggi e -0,1% le immatricolazioni).

Nel complesso, si legge sempre nel "Rapporto 2020", la domanda si è spostata verso noleggi più lunghi (6,9 giorni contro 6,8): un aspetto, questo, che sarebbe dovuto al maggior peso della richiesta da parte di noleggiatori a lungo termine (per sostituzione), che ha in media una durata doppia rispetto agli altri contratti. Anche il volume assorbito dalle aziende convenzionate è cresciuto in maniera significativa, mentre all'opposto la quota dei clienti diretti "non corporate", ovvero non legati direttamente a società, ha segnato una flessione importante. Assolutamente stabile, invece, la quota dei noleggi intermediati dai broker, ovvero da quelle società - ma



anche concessionari e rivenditori multimarche - che si interpongono tra la società cessionaria e l'utente finale.

In questo contesto di domanda, gli operatori sono riusciti a mantenere lo stesso prezzo giornaliero, di fatto riuscendo a non riconoscere al mercato quel "premio durata" che accompagna strutturalmente il servizio, in omaggio alla logica per cui più tempo il cliente tiene la vettura, meno paga per singolo giorno. Anche in questo caso, però,

bisogna osservare come il dato complessivo nasconde dinamiche diverse nei singoli canali.

Sull'offerta diretta ai privati il sistema è riuscito a spuntare un incremento di prezzo rilevante, complicato anche da una lieve diminuzione della durata media. Si tratta però del segmento che già era posizionato su un prezzo non particolarmente critico. Sui canali broker e noleggio a lungo termine gli operatori non sono invece riusciti a effettuare neanche lo scorso anno un rialzo

dei prezzi, mentre verso le aziende corporate hanno accettato addirittura una flessione rilevante rispetto a un livello che era già competitivo.

Il Rapporto Aniasa 2020, tra l'altro, testimonia che la formula del noleggio a lungo termine si è diffusa sempre di più, segnando anno dopo anno un incremento della flotta circolante quasi di 13 punti percentuali rispetto a 12 mesi prima (si parla di circa 912.000 veicoli).

Ormai, e questa è divenuta una certezza, non sono più solo

le società a optare per questa soluzione. Sempre più cittadini, con o senza Partita Iva, scelgono infatti il noleggio, tanto che nello stesso periodo il loro numero è aumentato di un quarto, dando una spinta significativa all'intero comparto. Questo nuovo segmento di clientela è arrivato a rappresentare il 15% delle oltre 900.000 unità in noleggio a lungo termine, ovvero con una durata contrattuale superiore all'anno.

I volumi d'affari danno un

quadro preciso di quanto il noleggio a lungo termine sia ormai popolare. Ma non descrivono la piena dimensione economica del settore. Il noleggio dei veicoli copre infatti circa i 3/4 di un fatturato cresciuto del 9,1% rispetto all'anno trascorso. L'altro quarto, rappresentato dalla rivendita di veicoli usati a fine noleggio, ricorda che questo è, in generale, un canale davvero molto importante per la distribuzione dei veicoli, prima nuovi e poi usati.