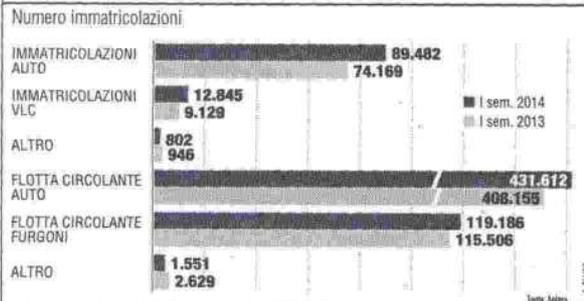


Shopping d'autunno per le nuove auto Il noleggio traina le immatricolazioni

Al momento la crescita delle immatricolazioni nel settore del noleggio è addirittura del 20% sullo stesso periodo dell'anno passato. Si conta di chiudere il 2014 ad almeno +15%

L'ANDAMENTO DEL NOLEGGIO LUNGO TERMINE



LE ISCRIZIONI DI VETTURE APPENA USCITE DALLA FABBRICA SALGONO DEL 4,2% NEI PRIMI 10 MESI E ADDIRITTURA DEL 9,2% NEL SOLO OTTOBRE. DECISIVO PER LA CRESCITA IL CONTRIBUTO DEL SETTORE CHE SI OCCUPA DI AFFITTO DEI MEZZI: +15% LA PREVISIONE PER FINE ANNO
Vito de Ceglia

Per il mercato dell'auto la "notata" è passata, o almeno sembrerebbe guardando i dati dei primi dieci mesi dell'anno che indicano una crescita del 4,2% equivalente ad un aumento di 46.537 immatricolazioni. Risultati corroborati, peraltro, dai numeri riportati ad ottobre quando l'incremento è stato addirittura del 9,2% pari a 121.736 nuove vetture immatricolate rispetto all'analogo mese dello scorso anno.

Si tratta della prima crescita significativa dopo quella registrata lo scorso febbraio che chiuse anche allora con un +9,2%. Ma ancora più interessanti sono i segnali che arrivano dal segmento dei privati che sempre ad ottobre, rispetto ad un anno fa, ha avuto un incremento del 15%. Un dato che, però,

non deve fuorviare dal momento che la quota dei privati resta complessivamente ben al di sotto della norma, con il 65,1% nel mese e con il 61,8% nei dieci mesi.

Numeri alla mano, la vera sorpresa arriva invece dal settore del noleggio: il vero driver delle nuove immatricolazioni. Per rendersene conto, basta passare in rassegna i dati di ottobre: in Italia, un'automobile su cinque è oggi destinata all'attività di noleggio, a lungo o a breve termine. Una percentuale che testimonia di

un settore in salute, ormai prossimo a chiudere il 2014 con un fatturato complessivo di oltre 6 miliardi di euro: rispettivamente, 5,2 miliardi (+1%) nel noleggio a lungo termine e 860 milioni nel noleggio (+2%) nel noleggio a breve termine.

«Al momento, a livello di immatricolazioni, registriamo una crescita di poco inferiore al 20% rispetto al 2013 equivalente a 260mila vetture — conferma Fabrizio Ruggiero, presidente di Aniasa, l'associazione confindustriale che raccoglie le società di noleggio — Tra novembre e dicembre i numeri potranno magari un po' fluttuare, ma ci aspettiamo comunque una chiusura d'anno attorno al +15%».

Se per il noleggio a breve termine il volano è stato il rilancio del turismo "incoming", specialmente dagli Usa e dall'intera area del Nord Europa, per il noleggio lungo termine (Nlt) è stata predominante la necessità di sostituzione delle flotte delle aziende clienti, dopo le proroghe e i prolungamenti contrattuali che ne avevano allungato il periodo di utilizzo.

Il forte aumento di immatricolazioni in corso porterà ad un deciso rinnovamento della flotta, con l'ingresso nel parco circolante nazionale di veicoli nuovi più efficienti ed ecologici, di dimensioni e cilindrata contenute. E pertanto anche il livello di emissioni si riduce sensibilmente, arrivando a fine semestre 2014, di pari passo con l'evoluzione motoristica promossa dalle Case auto, a quota 130 g/km di CO₂.

Dal punto di vista macro quindi, il noleggio si sta riportando ad una dimensione in linea con i tempi precedenti l'inizio della crisi, quando nel periodo 2005-2007 i volumi delle immatricolazioni di vetture superavano le 300.000 unità all'anno. Anche se, va detto, i numeri del periodo pre-crisi rimangono lontani: infatti, il consuntivo del comparto stimato per fine 2014, circa 260mila immatricolazioni, resta comunque inferiore del 15-18% rispetto al citato periodo triennale di alta espansione.

«L'auspicio è di raggiungere i livelli pre-crisi entro 3 anni, ma è necessario innanzitutto che il Paese torni a crescere — spiega Ruggiero —, e in seconda battuta che venga semplificata l'attuale situazione normativa che non favorisce lo sviluppo del noleggio. Basti pensare che oggi i clienti beneficiano di livelli di deducibilità e detraibilità più bassi di quelli che avevano solo tre anni fa».

Nei giorni scorsi, poi, ad aggravare il quadro è arrivata la circolare attuativa dell'articolo 94 del Codice della strada, che prevede per i noleggi superiori ai 30 giorni l'obbligo di dichiarare alla Motorizzazione il nome dell'utilizzatore del veicolo. «Un obbligo che comporta adempimenti burocratici e ulteriori oneri che andranno a pesare sul cliente finale», puntualizza Ruggiero.

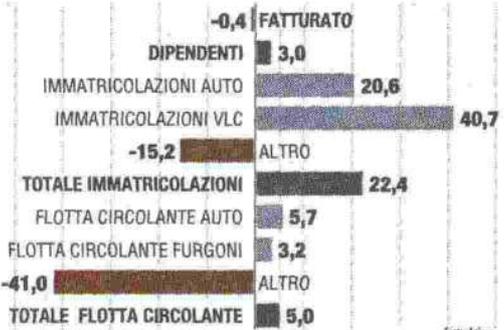
Di fronte a questo scenario, risulta per certi versi in contro tendenza la crescita delle immatricolazioni del Nlt, con un aumento del 23% per le autovetture e ben del 60% per i veicoli commerciali nei primi 9 mesi dell'anno. «Questo segmento negli ultimi anni aveva risentito particolarmente della negativa fase congiunturale ed è stato caratterizzato fino all'anno scorso da un considerevole aumento della durata contrattuale media», sottolinea il presidente.

L'apporto positivo sul mercato da parte del Nlt è ancora più evidente dall'andamento degli ordini, lievitati rispetto al giro di boa del 2013 del 33,5% per le vetture e dell'89% per i furgoni. Volumi che confermano una sostenuta ripresa del settore ed una prospettiva di buon andamento anche per il 2015.

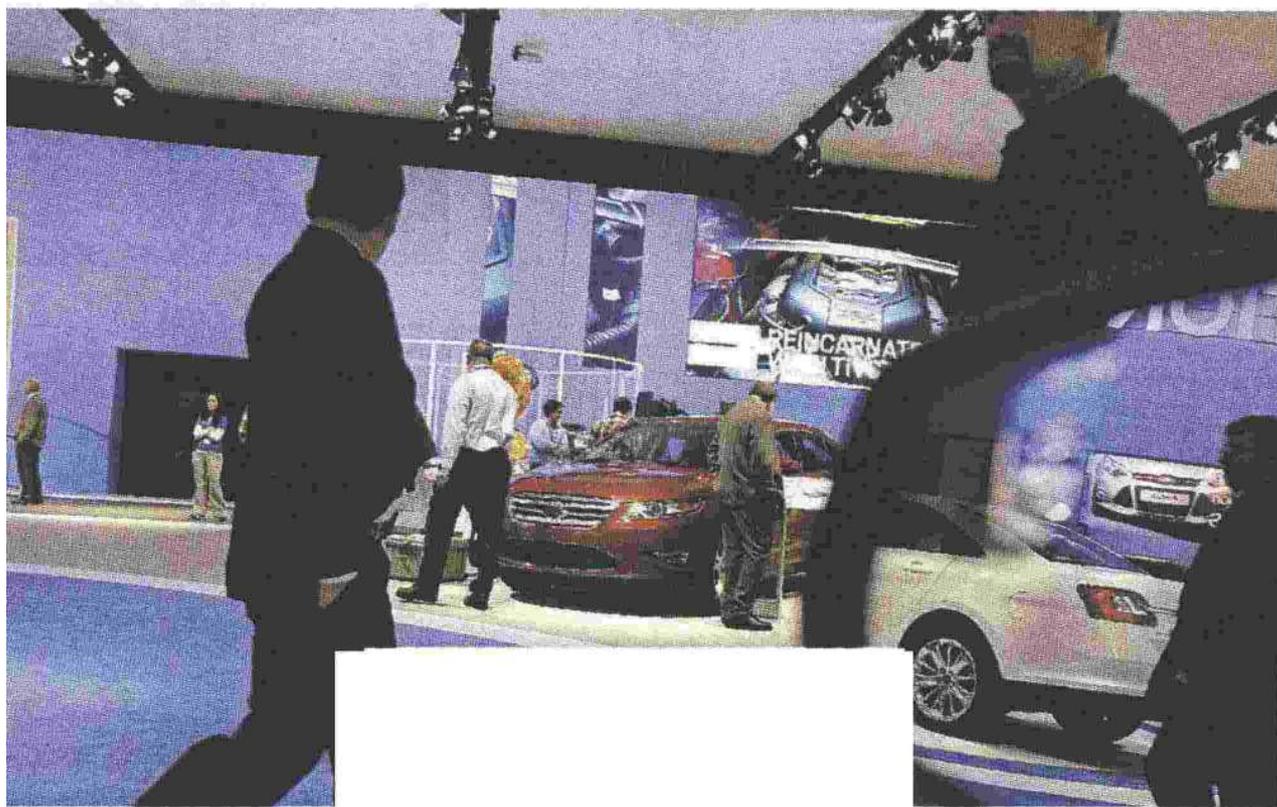
«Il prossimo anno ci aspettiamo ancora un mercato di sostituzione — conclude Ruggiero — con qualche piccolo segnale positivo da un punto di vista macroeconomico. Anche perché quando si parla del 2015 non va dimenticato l'effetto-Expo, con i 20 milioni di visitatori previsti e tutto l'indotto che ne deriverà. In particolare, per quanto ci riguarda, con effetti positivi sul noleggio a breve termine».

NLT, IL BOOM DELLE IMMATRICOLAZIONI

Variazioni % I sem. 2014 su I sem. 2013



Fabrizio Ruggiero,
presidente di
Aniasa



Immettendo
nuove auto il
noleggio
contribuisce a
ridurre i
fenomeni di
inquinamento



Rent e comodato, si cambia meno abusi ma più burocrazia

VA COMUNICATO IL NOME DI CHI DISPONE DEL MEZZO PER PIÙ DI TRENTA GIORNI. TUTTO ONLINE IL DIALOGO CON LA MOTORIZZAZIONE "MA PER NOI COSTI ELEVATI" LAMENTA ANIASA. "GIUSTO CONTRASTARE L'ELUSIONE MA IL NOLEGGIO ASSICURA LEGALITÀ. ANDAVA ESCLUSO"

Milano

Novità importanti per coloro che utilizzano vetture a noleggio o in comodato. A partire dal 3 novembre, infatti, se l'uso del mezzo si protrae oltre i 30 giorni il proprietario e intestatario della carta di circolazione, qualora ovviamente non coincida con l'utilizzatore del veicolo, avrà l'obbligo di comunicare all'archivio nazionale dei veicoli della Motorizzazione Civile i dati di colui che è in possesso di quel veicolo.

In caso di omissione è prevista una sanzione di 705 euro, in prima battuta, fino ad un massimo di 3600 euro, oltre al ritiro della carta di circolazione. La norma, prevista da una circolare della Motorizzazione del 10 luglio attuativa dell'articolo 94 4 bis del codice della strada, non riguarda però le auto prestate dai familiari. La norma non si applica anche in caso di "veicoli che rientrano nella fattispecie dei fringe benefit o delle vetture di servizio".

Tra le categorie incluse, invece, ci sono le società di autonoleggio. Nella partita rientra il 100% dei contratti di noleggio a lungo termine. Ma rientrano an-

che i numerosi casi di noleggio plurimensili attivati dalle imprese specializzate nel breve termine, così come le fattispecie del Rent to Rent, dei veicoli sostituiti e in pre-assegnazione.

Stiamo parlando di volumi importanti: solo nei primi 9 mesi del 2014, stando ai dati dell'Aniasa, sono circolati circa 700 mila auto e mezzi commerciali. Di fronte a questi numeri, fin da subito l'associazione aveva sottolineato l'esigenza di un'adeguata interpretazione legislativa della norma, tale da non inficiare l'attività di noleggio. Dopo numerosi approfondimenti, è arrivata l'attesa circolare del luglio scorso.

Ma vediamo di cosa si tratta e quali sono gli adempimenti relativi al noleggio a lungo termine e alle flotte aziendali. «Innanzitutto, le nuove disposizioni non hanno effetto retroattivo: la norma riguarderà tutto quello che è oggetto di contratto dal 3 novembre in poi — anticipa Pietro Teofilatto, direttore di Aniasa — Uno degli aspetti più rilevanti è, poi, che non ci sono pezzi di carta, né fastidiose etichette da incollare».

È stato infatti deciso, solo per il noleggio, che le informazioni (generalità o denominazione sociale del soggetto locatario e data di scadenza del contratto di noleggio) viaggino online: un flusso di comunicazioni dal soggetto obbligato all'Archivio Nazionale, che rilascerà sempre in formato telematico e in tempo reale una ricevuta dell'avvenuta comunicazione. Anche i controlli

degli organi di Polizia Stradale saranno effettuati consultando l'Archivio, senza quindi obbligo di tenere a bordo del veicolo la ricevuta.

«Terzo "pilastro" della normativa è che l'obbligo di comunicazione è in capo all'utilizzatore finale, il cliente del noleggio, che dovrà corrispondere all'Archivio, come "diritti di motorizzazione", 9 euro per singolo veicolo — spiega il direttore — Si tratta di un'indubbia semplificazione, ma francamente 9 euro a veicolo sono esorbitanti per una semplice nota informatica». Non a caso, su questo punto, Aniasa sta svolgendo ogni iniziativa per rendere economicamente equilibrato tale importo, oltretutto basato su normativa ben antecedente agli albori della digitalizzazione della PA (il riferimento tariffario è la legge 870 del 1986).

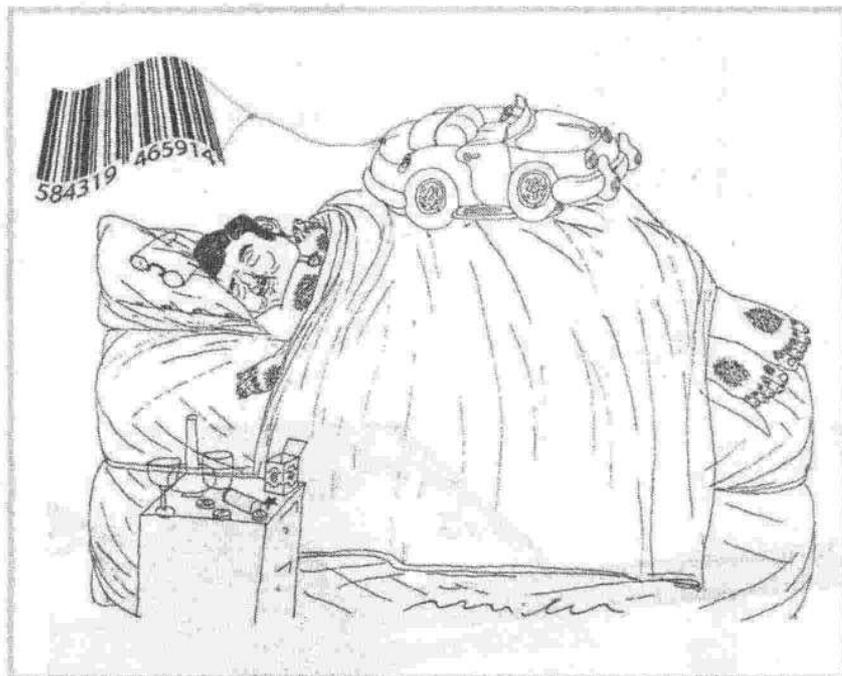
Se non sarà necessaria un'ulteriore comunicazione nel caso di proroga del contratto, fa notare il direttore, lo sarà quando il veicolo torna nella disponibilità dell'impresa di noleggio. Per facilitare questi delicati adempimenti, è peraltro stabilita la possibilità di delegare l'impresa di noleggio che potrà quindi effettuare il servizio, svincolando il cliente — che sia privato, azienda o PA — da un obbligo che richiede la massima precisione. Onde evitare la sanzione di 705 euro a carico del proprietario, e non del guidatore occasionale, in aggiunta al ben più pesante ritiro della carta di circolazione.

«L'obiettivo di contrastare l'elusione e le intestazioni fittizie sul veicolo è condivisibile — osserva Teofilatto — ma il noleggio poteva essere escluso dal provvedimento. Non solo considerando che in nessun Paese europeo vige un'analogia normativa, ma anche perché il noleggio contribuisce da sempre a dare trasparenza e correttezza fiscale all'uso dell'auto. Inoltre, già dal 2012 il settore fornisce all'Agenda delle entrate quasi gli stessi dati che ora dovranno essere comunicati all'Archivio nazionale dei veicoli».

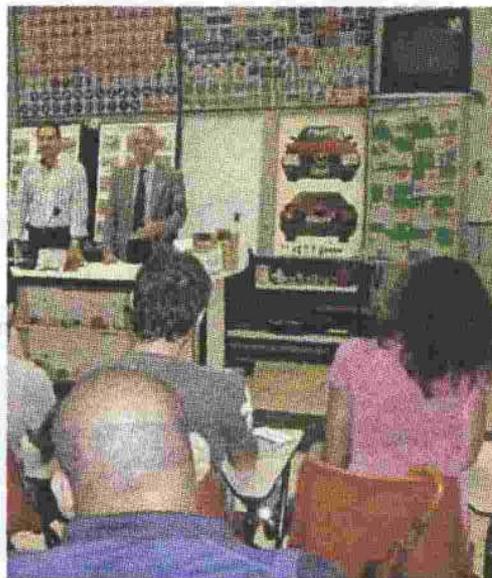
Capitolo comodato. Il comodato "esclusivo e personale" e "a titolo gratuito" è uno dei casi più frequenti di applicazione della norma. In questo caso però le generalità dell'utilizzatore dell'automobile per un periodo superiore ai 30 giorni non vanno annotate sulla carta di circolazione, ma soltanto registrate alla Motorizzazione, con un pagamento di 16 euro per imposta di bollo e 9 euro per i diritti di motorizzazione.

Dopo la registrazione verrà poi rilasciata una ricevuta che non sarà comunque necessario portare con sé a bordo. Alla scadenza del comodato non sono necessarie ulteriori dichiarazioni o annotazioni, in quanto si presume che il veicolo sia tornato nella disponibilità dell'azienda. Una comunicazione sarà dovuta solo in caso di cessazione anticipata del comodato.

(v.d.c.)



Se non si comunica l'utilizzatore, ritiro della carta di circolazione e **sanzioni** tra 705 e 3600 euro



Frigo, vetrina e sponde il furgone su misura fa ripartire il mercato

DOPO ANNI MOLTO DIFFICILI NEI PRIMI NOVE MESI 2014 LE IMMATRICOLAZIONI DI VEICOLI COMMERCIALI SONO AUMENTATE DEL 60%. E' VINCENTE L'OFFERTA DI MEZZI ALLESTITI IN BASE ALLE NECESSITÀ DEL CLIENTE. FORTE RICHIESTA DI EURO 5 PER POTER ENTRARE IN CITTÀ

Sibilla Di Palma

Milano

Il mercato automobilistico istenta ancora a ripartire, ma nel noleggio dei veicoli commerciali soffia vento di ripresa. Con le immatricolazioni che hanno ripreso a crescere negli ultimi mesi, dopo anni in cui il comparto non era rimasto immune alla crisi.

In particolare, sta riprendendo quota il noleggio a lungo termine: «Dopo aver risentito della congiuntura che aveva comportato negli ultimi cinque anni un calo di immatricolazioni del 30%, il comparto dei commerciali vede una domanda in deciso fermento», sottolinea Pietro Teofilatto, direttore Aniasa sezione noleggio a lungo termine. Nei primi nove mesi del 2014 il settore ha infatti visto un aumento di immatricolazioni di oltre il 60% rispetto allo stesso periodo del 2013 (con 21 mila nuove unità, a fronte delle 18.600 dell'intero 2013). A determinare la ripresa è in particolare il «rinnovo di flotte di importanti aziende, già oggetto di proroga nel 2012-2013 e che hanno portato la du-

rata media dei contratti Nlt vicina ai 60 mesi», spiega Teofilatto.

Oltre che il lievitare della domanda da parte di aziende di medie e piccole dimensioni (specialmente per far fronte alle esigenze di trasporto in area urbana e regionale) e il crescente interesse da parte di artigiani e di partite Iva che sempre più spesso si dotano di veicoli euro 5 soprattutto per soddisfare esigenze in ambito cittadino. Uno scenario in cui le aziende stanno puntando su un continuo miglioramento dei servizi. «Ad esempio quelli di allestimento, che vanno dalle furgonature alle celle frigorifere, alle piattaforme aeree», precisa l'esponente dell'associazione di settore. «Cresce anche la dotazione di black box per ridurre consumi e assicurare maggior sicurezza nei trasporti», aggiunge. Le scatole nere assicurative rappresentano infatti un trend in crescita a fronte di diversi vantaggi. Queste ultime consentono infatti di memorizzare una serie di dati per monitorare l'attività del veicolo (come consumo di carburante, chilometri percorsi, velocità e stile di guida, geolocalizzazione della vettura).

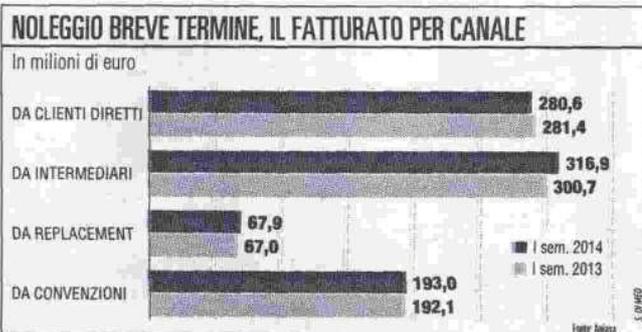
Sta puntando sul noleggio dei veicoli commerciali Leasys. «Siamo alle prese con una forte crescita in questo comparto», spiega Claudio Manetti, amministratore delegato e direttore generale dell'azienda. «Tanto che già ora ben il 30% della nostra attuale flotta di cir-

ca 100 mila veicoli è rappresentato da mezzi commerciali, dai piccoli van fino a furgoni con allestimenti complessi». I più richiesti sono veicoli con sponde ribaltabili, carrelli e sponde retrattili, furgoni, cassonati fissi e ribaltabili, celle isoterme e di tutti i tipi, inclusi banchi e vetrine refrigerati. La necessità delle Pmi di tenere sotto controllo i costi spinge il segmento small business degli operatori del settore, aggiunge il manager di Leasys: «Ci sono numerose imprese artigiane e "padroncini" che hanno noleggiato veicoli commerciali». La strategia aziendale per continuare a crescere su questo fronte passa soprattutto per la tecnologia attraverso l'offerta di «strumenti di controllo e di relazione facilmente accessibili da smartphone e tablet, a partire dalle app per la gestione integrale del rental, infomobilità e tele-diagnosi», specifica Manetti.

Il noleggio a lungo termine dei veicoli commerciali pesa invece per oltre il 35% sul totale dei veicoli in flotta della Car Server. Un settore che per l'azienda si è rivelato particolarmente dinamico nel 2014: «La nostra priorità è non perdere di vista l'attenzione dei confronti del cliente e delle sue esigenze», sottolinea Giovanni Orlandini, amministratore delegato della società. L'azienda sta dunque lavorando per «aumentare le competenze specifiche sugli allestimenti, sem-

pre più importanti per i veicoli commerciali». Anche in questo caso la tecnologia gioca un ruolo fondamentale. Car Server ha sviluppato una App che offre ai clienti una serie di servizi operativi e informativi. «È possibile inoltrare richieste di interventi e prenotare riparazioni, visualizzare la rete di filiali e centri assistenza, avere sempre a portata di mano i numeri utili anche in modalità offline», prosegue Orlandini. L'elettrico inizia inoltre a farsi strada anche tra i veicoli commerciali, come rileva anche Orlandini: «C'è una richiesta crescente di mezzi con questa alimentazione, ad esempio per coloro che lavorano nei centri storici».

Si focalizza infine sul servizio al cliente e sul lancio di nuove soluzioni la strategia della Mercedes Benz CharterWay. «Cerchiamo di rispondere alle esigenze dei clienti che vogliono in primis dimenticare le problematiche relative alla gestione del mezzo», commenta l'ad Luca Secondini. L'obiettivo è poi offrire un servizio il più possibile su misura e veicoli che non si trovano comunemente, «come ad esempio furgoni dotati di una cella frigorifera». La società ha inoltre lanciato la possibilità di sottoscrivere un contratto a 48 mesi che permette l'interruzione allo scoccare del 24esimo mese senza penali da estinzione anticipata. «Una soluzione creata per andare incontro a una maggior richiesta di flessibilità dettata dalla crisi», conclude.



© RIPRODOTTO IN PARTE RISERVATA



Qui sopra
Giovanni Orlandini (1) amministratore delegato Car Server;
Claudio Manetti (2) amministratore delegato Leasys

Qui sopra
Luca Secondini (1), amm. del Mercedes-Benz CharterWay;
Pietro Teofilatto (2) direttore noleggio lungo termine Aniasa



Nei primi nove mesi del 2014 sono state **21mila** le immatricolazioni di veicoli commerciali



La concorrenza sul web spinge in basso i prezzi

NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO +2% IL GIRO D'AFFARI DEL NOLEGGIO A BREVE. SI SONO AFFITTATE VETTURE PER PERIODI PIÙ LUNGI E A COSTI MAGGIORMENTE CONVENIENTI. IL 35% DEI RICAVI TOTALI È STATO REALIZZATO TRAMITE INTERNET

Milano

Notizie incoraggianti per il noleggio a breve termine: i primi 9 mesi dell'anno confermano l'andamento positivo del comparto con un giro di affari complessivo in crescita del 2% rispetto allo stesso periodo del 2013 e con indicatori positivi, in particolare, per quanto riguarda i giorni di noleggio (+3,2%) e il numero di noleggi (+3,4%). Nel contempo, diminuiscono i prezzi per noleggio (-0,3%) e per giorno (-1,4%). A trainare la crescita del fatturato sono soprattutto le prenotazioni online effettuate dai clienti attraverso intermediari (+5,4%), broker o tour operator, che realizzano circa il 35% del fatturato complessivo, e i noleggi presso desk aeroportuali (+3,7%).

Crescita che compensa in parte l'impalpabile aumento del canale business (+0,5%) e il calo dei noleggi registrati presso i centri cittadini (-1,1%) e di quelli realizzati direttamente presso le aziende di noleggio (-0,3%). Per quanto riguarda invece la tipologia di veicoli, risultano molto positivi i dati relativi ai furgoni (+5,7%) che surclassano quelli delle vetture (+1,9%).

Analizzando i numeri diffusi dall'Aniasa, emerge chiaramente la dinamicità del noleggio a breve termine. Un settore che, dopo un paio di anni di stagnazione, è riuscito finalmente ad adattarsi alle modifiche del mercato rendendo la domanda più strutturale, cioè spalmata su tutto l'anno, e meno stagionale, quindi concentrata principalmente su due mesi dell'anno (luglio e agosto). In questo senso, un contributo essenziale è arrivato proprio dal web, canale che

ha riportato una crescita verticale.

«È senza dubbio questo lo strumento più utilizzato dai turisti, i quali si affidano ad un intermediario per pianificare un viaggio completo che include, oltre al noleggio di una vettura, la prenotazione dell'albergo e delle visite guidate. E' una formula apparentemente competitiva per "spillare" il prezzo migliore», sottolinea Giuseppe Benincasa, segretario generale Aniasa.

Apparentemente, appunto. Perché poi nei fatti molte offerte promosse attraverso la rete sono poco trasparenti e celano dei veri e propri inganni di natura contrattuale. «In sostanza, accade spesso che i clienti paghino coperture assicurative inesistenti che si traducono in addebiti sproporzionati sulle carte di credito — accusa il segretario — È, quindi, necessario fare un ragionamento a 360 gradi per arginare questo fenomeno dilagante».

Anche se a preoccupare l'intero comparto è soprattutto il boom di furti di auto prese a noleggio per viaggi a breve termine: le classiche macchine dei "rent-a-car" di cui si servono tantissimi turisti stranieri che preferiscono visitare il nostro Paese viaggiando "on the road". Furti che si concentrano in particolare nel Meridione. Solo nel 2013 sono sparite 1404 vetture, il 40% in più rispetto all'anno precedente. «Se poi prendiamo come anno di riferimento il 2014 — puntualizza Benincasa — il trend purtroppo è in crescita e il triste primato è quello di Napoli dove si concentra il 50% delle auto rubate».

Oltre alla Campania, le regioni più colpite sono la Puglia, dove i furti di auto a noleggio sono cresciuti nel 2013 del 64%, e la Sicilia con il +60%. «Alcune piccole società di autonoleggio, che non fanno parte di Aniasa — avverte Benincasa — hanno già deciso di non operare più nel Sud Italia. Se questa decisione venisse presa anche dalle grandi aziende, sarebbe la fine del turismo nel nostro Paese».

(v.d.c.)

Per tipologia di veicoli risultano molto positivi i dati relativi ai **furgoni** (+5,7%) rispetto a quelli delle **vetture** (+1,9%)



[IL FENOMENO]

C'è fame di usato, concessionari in tilt

NON RIESCONO A SODDISFARE LA DOMANDA PERCHÉ IL LORO APPROVVIGIONAMENTO È LEGATO ALLA PERMUTA CHE SCARSEGGIA A CAUSA DEL FIACCO MERCATO DEL NUOVO. IN SOCCORSO LE CASE AUTOMOBILISTICHE CON MEZZI DAL BUY-BACK DEL RENT-A-CAR

Stefania Aoi

Milano

Cresce, anche se di poco, il mercato dell'auto usata. Tra gennaio e ottobre di quest'anno sono stati registrati quasi 3 milioni e mezzo di trasferimenti di proprietà di veicoli, in aumento dell'1,43 per cento rispetto allo stesso periodo del 2013. Si vendono soprattutto macchine della Fiat, oltre un quarto del totale (890mila), seguite da quelle di Volkswagen (225mila) e Ford (217mila). La crisi economica ha spinto molti italiani verso l'usato anziché verso l'utilitaria nuova di zecca, il rovescio della medaglia secondo gli esperti è però che le concessionarie si sono trovate a corto di veicoli di seconda mano.

Colpa del meccanismo che alimenta questa parte del mercato. Il prodotto arriva ai rivenditori soprattutto per via delle permutate e quindi degli italiani che lasciano le auto vecchie per comprare quelle nuove. Ma con la crisi e il conseguente calo delle vendite di auto nuove, anche le vetture di seconda mano hanno iniziato a scarseggiare nelle concessionarie. Solo in questi ultimi dieci mesi c'è stato un lieve recupero del numero delle immatricolazioni di auto nuove, che ha superato il milione, in crescita del 4% rispetto al 2013. Eppure l'offerta delle concessionarie non riesce ancora a soddisfare la domanda. Così questi rivenditori perdono terreno. «E moltissime transazioni — spiega Gian Primo Quagliano presidente del Centro Studi Promotor — avvengono direttamente tra privati e privati o con l'intervento di commercianti specializzati».

Uno studio CarNext (società del Gruppo LeasePlan) ha mostrato come, dal 2007 a oggi, le vendite di usato nelle concessionarie siano calate di circa due terzi, a fronte di una domanda scesa di nemmeno un terzo (20%). «Il problema — conferma Pier Luigi Del Visco, professore di Sistemi di distribuzione e vendita alla Luiss — è che questi dealer sono troppo dipendenti, nel business dell'usato, dalle permutate sulle vendite del nuovo». Secondo gli analisti, molti concessionari sono rimasti ancorati a un modello di business superato. Solo pochi hanno capito davvero che l'usato — che valeva 19,8 miliardi nel 2013 — potrebbe portare maggiori ricavi, addirittura doppi, ed essere gestito senza attendere lo scambio tra la vecchia auto e la nuova.

Concetto afferrato invece dalle case automobilistiche. «Molte aziende dell'auto — spiega Del Visco — in questi anni sono intervenute per aiutare i concessionari, destinando loro l'usato proveniente dal buy-back dei noleggi del rent-a-car, consapevoli dell'importanza di questo business, più degli stessi operatori». Il problema è che i concessionari non ritengono ancora l'usato il vero core business. Si tratta poi di un mercato molto più complesso rispetto a quello del "nuovo". Richiede abilità manageriali, un'efficiente gestione del costo d'acquisto e di ritiro dei veicoli, un'ampia offerta e buone capacità finanziarie.

«I fornitori sono molteplici — sottolinea Del Visco — I prodotti sono tutti diversi, per età, chilometri, stato d'uso, e i clienti possono contestare eventuali difetti». I venditori di usato sono poi davvero tanti, a partire dalle aziende del noleggio a lungo termine, che come la stessa associazione di categoria Aniasa spiega nel suo rapporto, sempre più spesso vendono su web "direttamente ai privati". E quello che davvero non piace a tanti concessionari è il dover competere con i commercianti di ogni tipo. «Concorrenti non sempre trasparenti — conclude il docente — e quasi mai comparabili come livello di servizio».



La crisi economica ha spinto molti italiani verso l'usato anziché verso l'utilitaria nuova di zecca

