

Auto, privati scelgono le aziendali a noleggio usate

Panda, 500 L e Grande Punto le più richieste

REDAZIONE ANSA ROMA 11 FEBBRAIO 2019 14:41



Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate: sono sempre di più, infatti, i privati che le acquistano. Il gruppo Fca domina il podio di questa fetta di mercato con le best-seller Panda, 500L e Grande Punto. È questa la tendenza d'acquisto che emerge da un'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità. Nei primi 9 mesi del 2018, infatti, sono state vendute oltre 120mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qashqai le auto più gettonate. Oltre al canale dei concessionari, sempre più privati si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliando e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Secondo la ricerca, tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term sono vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti.

Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero. "Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati - evidenzia Massimiliano Archiapatti - presidente Aniasa - si muovono in due direzioni: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, dove i clienti possono osservare e

toccare con mano l'offerta". Le ragioni del successo dell'offerta di usato ex noleggio risiedono nella garanzia del prodotto, un veicolo mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantito per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria (spesso è prevista anche un'estensione di garanzia di altri 12 o 36 mesi). Tutto con certezza sul chilometraggio percorso, a riparo dalle truffe.

Altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture 'aperte' o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per GPL, metano e ibride.

AUTOMOTIVE: IN 9 MESI 2018 VENDUTE 120 MILA VETTURE USATE EX NOLEGGIO L/T

11/02/2019 12:15

MILANO (MF-DJ)--Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120 mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qashqai, spiega una nota, le auto piu' gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre piu' privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprieta' del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'eta' media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliandato e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi. Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilita'. La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita piu' contenuti. Resta significativo, spiega una nota, il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero. "Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre piu' rivolto ai privati", evidenzia Massimiliano Archiapatti, presidente Aniasa. "Si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre piu' completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre piu' frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta". "Da anni siamo impegnati", conclude Archiapatti, "nel far riflettere il legislatore sulla necessita' di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6". Le ragioni

del crescente successo dell'offerta di usato ex noleggio - spiega una nota - risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria; spesso e' prevista anche un'estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall'azienda di noleggio (che offre anche la possibilita' di un finanziamento presso primari istituti di credito). Tutto con piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe. Si tratta di vetture "giovani", il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianita'. Altro plus dell'offerta e' legato alla varieta' dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture "aperte" o coupe', oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno. Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, che rispecchia a pieno le scelte operate fino ad oggi dalle aziende, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per Gpl, metano e ibride.

red/cce (fine) MF-DJ NEWS

QUATTORUOTE

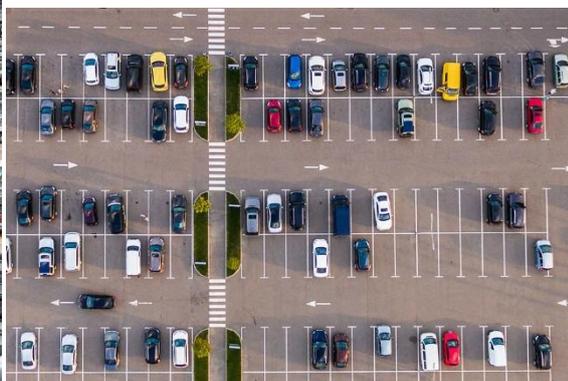
MERCATO

Usato

Piacciono sempre più le auto ex noleggio



Mario Rossi Pubblicato il 11/02/2019



Ogni giorno, in media, più di 500 macchine ex **noleggio a lungo termine** escono dalle flotte degli operatori per finire, direttamente o indirettamente attraverso concessionarie o commercianti indipendenti, nelle mani degli italiani. Lo rivela l'Aniasa, l'Associazione dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici, secondo cui nei primi nove mesi del 2018 sono state 120 mila le vetture ex flotte vendute in Italia. Il grosso, 90 mila, è stato acquistato da operatori specializzati nel commercio di auto, cioè concessionarie ufficiali oppure, prevalentemente, salonisti indipendenti. Quasi 9 mila, invece, sono state comprate direttamente da privati negli outlet o nei "negozi" delle società di noleggio. Altre 20 mila vetture, infine, hanno preso la strada dell'estero.

L'età media è tre anni. Ma che macchine sono? Si tratta, in media, di esemplari con un'età media di circa tre anni (il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i quattro anni di anzianità). Oltre tre vetture vendute su quattro sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture cabrio o coupé, oltre 800 nei primi nove mesi dello scorso anno. Sul fronte delle alimentazioni, il 79% è diesel, il 17% è alimentato a benzina, il resto a Gpl, metano o ibride.

Macchine garantite. Di ogni esemplare le società di noleggio garantiscono la corretta manutenzione e la percorrenza, sono garantite per 12 mesi ma spesso hanno un'estensione di

garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall'azienda di noleggio (che quasi sempre offre anche la possibilità di un finanziamento presso primari istituti di credito). Sul fronte dei prezzi, invece, come rivelato più volte dalle indagini sul campo di Quattroruote, non sempre le cifre richieste sulle vetture offerte direttamente ai privati sono convenienti, ogni auto va valutata caso per caso.

Archiapatti: defiscalizzare l'acquisto di auto usate. “Le direttrici di sviluppo di questo business”, ha commentato Massimiliano Archiapatti, presidente dell'Aniasa, “sempre più rivolto ai privati, si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite app; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta. Da anni siamo impegnati”, ha sottolineato Archiapatti, “nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro 3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro 5 o Euro 6”.

La top ten di modelli vetture usate ex noleggio lungo termine più vendute in Italia (gennaio-settembre 2018).

1	Fiat Panda	6.941
2	Fiat 500L	4.848
3	Fiat Punto	3.504
4	Volkswagen Golf	3.376
5	Nissan Qasqai	3.027
6	Fiat 500	2.654
7	Alfa Romeo Giulietta	2.267
8	Audi A4	2.166
9	BMW Serie 3	2.152
10	Audi A3	2.127



ROMA - Secondo i dati diffusi da ANIASA, Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, nei primi nove mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture usate provenienti dagli operatori di noleggio a lungo termine. Numeri che confermano che sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione di acquisto. Le ragioni risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti (almeno) per 12 mesi e spesso con meno di tre anni di vita.

Le auto più gettonate sono la Fiat Panda, la Fiat 500L, la Fiat Punto e la Nissan Qashqai. Altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture "aperte" o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno. Per quanto riguarda la scelta dell'alimentazione, è ancora forte la preferenza per il diesel (79%) con i motori benzina scelti invece da meno di uno su cinque (17%).

«**Oggi le direttrici** di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati», evidenzia Massimiliano Archiapatti - Presidente ANIASA, «si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta. Da anni siamo impegnati», conclude Archiapatti, «nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6».

Auto usate aziendali a noleggio: aumentano le vendite ai privati

FleetMan 11 Febbraio 2019



Auto usate aziendali a noleggio: il successo della formula? “Usato sicuro” con manutenzione e chilometri garantiti

Auto usate aziendali a noleggio, nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre **120mila vetture usate ex noleggio a lungo termine**. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai le auto più gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliandato e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da **ANIASA**, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità. Nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state 120mila le vetture vendute dagli operatori di noleggio lungo termine. A questo dato si sommano i veicoli usati commercializzati dalle società di noleggio a breve termine che ogni anno immettono sul mercato decine di migliaia di vetture con pochi mesi di vita alle spalle.

*Top ten modelli vetture usate ex noleggio lungo termine più vendute in Italia.
Gennaio-Settembre 2018*

1	Panda	6.941
2	500L	4.848
3	Grande Punto	3.504
4	Golf	3.376
5	Qasqai	3.027
6	500	2.654
7	Giulietta	2.267
8	A4	2.166
9	Serie 3	2.152
10	A3	2.127

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e

rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti. Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero.

*“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati”, evidenzia **Massimiliano Archiapatti** – Presidente ANIASA, “si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un’offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall’altra, l’apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l’offerta”.*

“Da anni siamo impegnati”, conclude Archiapatti, “nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell’acquisto dell’usato Euro5 o Euro6”.

Le ragioni del crescente successo dell’offerta di usato ex noleggio risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria; spesso è prevista anche un’estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall’azienda di noleggio (che offre anche la possibilità di un finanziamento presso primari istituti di credito). Tutto con piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe.

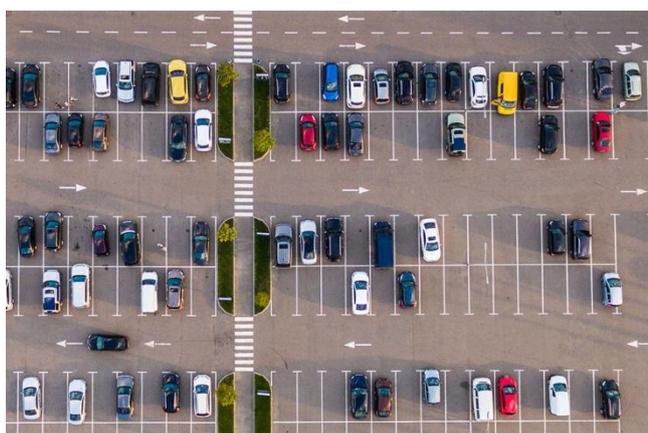
Si tratta di vetture “giovani”, il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità.

Altro plus dell’offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell’offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture “aperte” o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, che rispecchia a pieno le scelte operate fino ad oggi dalle aziende, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per GPL, metano e ibride.

Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate

11 febbraio 2019



Sempre più privati le acquistano. Panda, 500L e Grande Punto le più vendute

Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai le auto più gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliandato e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da ANIASA, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state 120mila le vetture vendute dagli operatori di noleggio lungo termine. A questo dato si sommano i veicoli usati commercializzati dalle società di noleggio a breve termine che ogni anno immettono sul mercato decine di migliaia di vetture con pochi mesi di vita alle spalle.

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti.

Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale.

La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero.

*“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati”, evidenzia **Massimiliano Archiapatti** – Presidente ANIASA, “si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta”.*

“Da anni siamo impegnati”, conclude Archiapatti, “nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell’acquisto dell’usato Euro5 o Euro6”.

Le ragioni del crescente successo dell’offerta di usato ex noleggio risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria; spesso è prevista anche un’estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall’azienda di noleggio (che offre anche la possibilità di un finanziamento presso primari istituti di credito). Tutto con piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe.

Si tratta di vetture “giovani”, il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità.

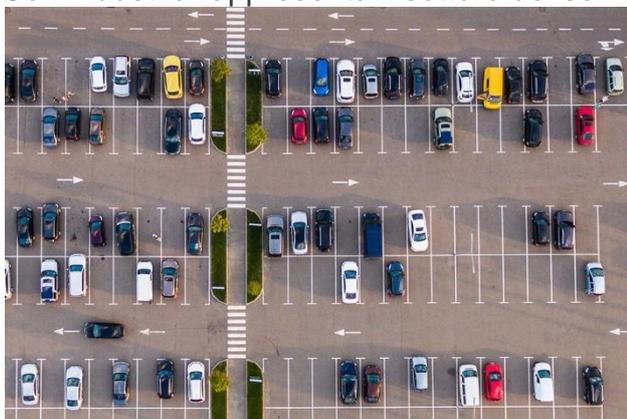
Altro plus dell’offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell’offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture “aperte” o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, che rispecchia a pieno le scelte operate fino ad oggi dalle aziende, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per GPL, metano e ibride.

Auto usate, nei primi 9 mesi del 2018 vendute 120.000 unità dagli operatori del noleggio a lungo termine

11 Febbraio 2019

Nei primi **9 mesi del 2018** in Italia sono state **120.000 le vetture vendute dagli operatori del noleggio lungo termine**. A questo dato si sommano i veicoli usati commercializzati dalle società di noleggio a breve termine, che ogni anno immettono sul mercato decine di migliaia di vetture con pochi mesi di vita alle spalle. Questi dati emergono dall'**analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa**, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.



Dalla ricerca di Aniasa si evidenzia come oggi **tre auto su quattro provenienti dal noleggio a lungo termine siano vendute a concessionari e rivenditori**. “Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti”, si legge in un commento Aniasa. “Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla **clientela privata**, ben **8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale**. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero”.

Le **ragioni del crescente successo** dell'offerta di usato ex noleggio, secondo Aniasa, risiederebbero soprattutto nella **garanzia del prodotto**, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a **condizioni economiche vantaggiose** ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria.

Ma quali sono le **auto usate ex noleggio più vendute in Italia**? Secondo la graduatoria elaborata da Aniasa, al primo posto c'è la **Fiat Panda**, seguita nel podio da altre due bestseller della casa torinese: la **500L** e la **Grande Punto**. Seguono la **Volkswagen Golf**, **Nissan Qashqai**, **Fiat 500**, **Alfa Romeo Giulietta**, **Audi A4**, **Bmw Serie 3** e **Audi A3**. Dalla ricerca emerge inoltre che **più di 3 vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%)**, mentre quelle di **segmento superiore** rappresentano il **24% dell'offerta**. È in aumento la presenza sui piazzali di **monovolume**

e **crossover** che hanno toccato, rispettivamente, **quota 13% e 12% del totale**, mentre **berline e station wagon** continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo **62%**. Non mancano le vetture “aperte” o coupé: oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.



Per quanto riguarda il dato relativo alle **alimentazioni**, le preferenze di acquisto sono orientate sul **diesel (79%) e benzina (17%)**, che costituiscono così il 96% del parco dell'usato. Quote residuali, quindi, per Gpl, metano ed ibride.



Automotive: in 9 mesi 2018 vendute 120 mila vetture usate ex noleggio l/t

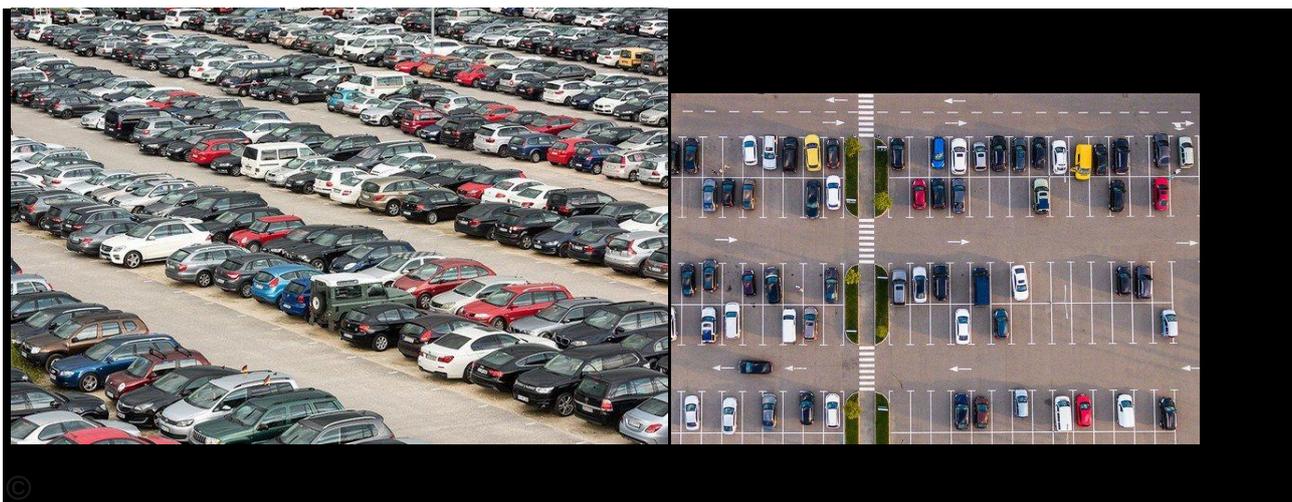
Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120 mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qashqai, spiega una nota, le auto più gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliando e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi. Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità'. La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti. Resta significativo, spiega una nota, il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero. "Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati", evidenzia Massimiliano Archiapatti, presidente Aniasa. "Si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta". "Da anni siamo impegnati", conclude Archiapatti, "nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6". Le ragioni del crescente successo dell'offerta di usato ex noleggio - spiega una nota - risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto,

molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria; spesso e' prevista anche un'estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall'azienda di noleggio (che offre anche la possibilita' di un finanziamento presso primari istituti di credito). Tutto con piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe. Si tratta di vetture "giovani", il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianita'. Altro plus dell'offerta e' legato alla varieta' dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture "aperte" o coupe', oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno. Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, che rispecchia a pieno le scelte operate fino ad oggi dalle aziende, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per Gpl, metano e ibride.

MOTORI

Auto, privati scelgono le aziendali a noleggio usate

11 Febbraio 2019



Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate: sono sempre di più, infatti, i privati che le acquistano. Il gruppo Fca domina il podio di questa fetta di mercato con le best-seller Panda, 500L e Grande Punto. È questa la tendenza d'acquisto che emerge da un'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità. Nei primi 9 mesi del 2018, infatti, sono state vendute oltre 120mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qashqai le auto più gettonate. Oltre al canale dei concessionari, sempre più privati si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliandato e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Secondo la ricerca, tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term sono vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti.

Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale. La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero. "Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati - evidenzia Massimiliano Archiapatti - presidente Aniasa - si muovono in due direzioni: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta". Le ragioni del successo dell'offerta di usato ex noleggio

risiedono nella garanzia del prodotto, un veicolo mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantito per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria (spesso è prevista anche un'estensione di garanzia di altri 12 o 36 mesi). Tutto con certezza sul chilometraggio percorso, a riparo dalle truffe. Altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture 'aperte' o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per GPL, metano e ibride.



Defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro 5 o Euro 6. A indicare questa misura economica quale possibile via per il **rinnovo del parco veicolare** in circolazione in Italia, accreditato di oltre 11 anni di anzianità media, è **Massimiliano Archiapatti, Presidente di Aniasa** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici).

L'indicazione si lega ai risultati di un'**analisi interna sulle vendite dell'usato** da cui emerge che nel periodo **gennaio-settembre 2018** le vetture ex noleggio a lungo termine passate di mano sono state più di 120mila, con una preferenza netta per i seguenti modelli: Panda, 500L e Grande Punto (Gruppo FCA), Volkswagen Golf, Nissan Qashqai. Positivo anche l'apporto fornito dall'altro ramo del car rental (breve termine), con decine di migliaia di auto reinserite sul mercato ogni anno dopo una manciata di mesi di servizio.

Perché questa soluzione riscuote tanto successo? Secondo Aniasa le ragioni alle spalle della scelta sono molteplici, in sintesi:

- l'età degli esemplari: **meno di tre anni di vita (44 per cento dei casi)**, con poche unità al di sopra dei quattro anni;
- **varietà dell'offerta**, con city car (14 per cento), utilitarie (25 per cento) o modelli di medie dimensioni (37 per cento) a coprire oltre tre 'caselle' su quattro, mentre solo nel 24 per cento dei casi si sale al segmento superiore. Di là da **berline e station wagon**, sempre super-gettonate (62 per cento), troviamo monovolume e crossover, che incidono sul dato complessivo rispettivamente per il 13 per cento e il 12 per cento. Completano il quadro relativo ai primi nove mesi del 2018 oltre 800 vetture 'aperte' o coupé;
- **ripartizione delle alimentazioni:** diesel (79 per cento) e benzina (17 per cento), seguiti, nel pieno rispetto dell'impostazione oggi prevalente a livello aziendale, da gas (GPL e metano) e tecnologia ibrida.

"Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati, si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro - ha ricordato Archiapatti -: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta."

A convincere gli acquirenti è la **garanzia di qualità** che accompagna il prodotto sul doppio versante dei **controlli manutentivi** e della **certificazione dei chilometri** effettivamente coperti dal mezzo.

Un 'usato sicuro', insomma, per di più a **prezzi convenienti**, che ingolosisce in primis concessionari e rivenditori (in misura di tre unità su quattro per i veicoli ex noleggio a lungo termine), ma attira l'attenzione anche della **clientela consumer**. Tra gennaio e settembre 2018 sono stati ben **8.800 i privati** che sono riusciti ad assicurarsi altrettante vetture (7 per cento del totale). Quanto residua finisce nuovamente sul canale corporate o prende la via dell'estero.

Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate

11 febbraio 2019



Sempre più privati le acquistano. Panda, 500 e Grande Punto le più vendute

Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture usate ex **noleggio a lungo termine**. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai le auto più gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliando e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da **Aniasa**, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state 120mila le vetture vendute dagli operatori di noleggio lungo termine. A questo dato si sommano i veicoli usati commercializzati dalle società di noleggio a breve termine che ogni anno immettono sul mercato decine di migliaia di vetture con pochi mesi di vita alle spalle.

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti.

Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale.

La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero.

“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati – evidenzia **Massimiliano Archiapatti, presidente Aniasa** – si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite App; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di

outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta".

“Da anni siamo impegnati – conclude Archiapatti – nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6”.

Le ragioni del crescente successo dell'offerta di usato ex noleggio risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti per 12 mesi come previsto dalla normativa comunitaria; spesso è prevista anche un'estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall'azienda di noleggio (che offre anche la possibilità di un finanziamento presso primari istituti di credito). Tutto con piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe.

Si tratta di vetture “giovani”, il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità.

Altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture “aperte” o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Scontato il dato relativo alle alimentazioni in flotta, che rispecchia a pieno le scelte operate fino ad oggi dalle aziende, con preferenze orientate su diesel (79%) e benzina (17%) che costituiscono il 96% del parco usato e quote oggi residuali per GPL, metano e ibride.



ROMA - Secondo i dati diffusi da ANIASA, Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, nei primi nove mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture usate provenienti dagli operatori di noleggio a lungo termine. Numeri che confermano che sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione di acquisto. Le ragioni risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice ed effettuati presso officine autorizzate, garantiti (almeno) per 12 mesi e spesso con meno di tre anni di vita.

Le auto più gettonate sono la Fiat Panda, la Fiat 500L, la Fiat Punto e la Nissan Qashqai. Altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su 4 sono city car (14%), utilitarie (25%) o di medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta. In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture "aperte" o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno. Per quanto riguarda la scelta dell'alimentazione, è ancora forte la preferenza per il diesel (79%) con i motori benzina scelti invece da meno di uno su cinque (17%).

«**Oggi le direttrici** di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati», evidenzia Massimiliano Archiapatti - Presidente ANIASA, «si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta. Da anni siamo impegnati», conclude Archiapatti, «nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6».



Motori

Auto ex noleggio a lungo termine: in crescita vendite a privati

11/02/2019 John Horsemoon

L'analisi di ANIASA/Confindustria mostra una crescita delle vendite di vetture usate presenti nelle flotte delle aziende di noleggio a lungo termine e propone la defiscalizzazione dell'usato Euro 5 quale chiave per il rinnovamento del parco auto. Fiat Panda, 500L e Grande Punto le più vendute con Volkswagen Golf e Nissan Qasqai. Garanzia sui chilometri percorsi e manutenzione rendono convenienti queste auto

Roma – **ANIASA**, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici in seno a Confindustria, ha analizzato le vendite dei veicoli usati nel 2018, rilevando che **nei primi nove mesi del 2018** sono state vendute oltre 120.000 vetture usate presenti nelle flotte delle società di noleggio a lungo termine. Nella Top Five delle vendite, tre modelli Fiat – Panda, 500L e Grande Punto – insieme Volkswagen Golf e Nissan Qasqai.

Tradizionale canale cui si affidano i **commercianti e i rivenditori non brandizzati di auto**, le auto delle società di noleggio a lungo termine sono sempre più acquistate dai privati, che trovano in questo bacino auto convenienti, scegliendo usato sicuro con un'età media di tre anni, sia diesel che benzina, su cui è stata effettuata una corretta manutenzione e un attento mantenimento, con una notevole convenienza economica in termini di prezzo.

1	Fiat Panda	6.941
2	Fiat 500L	4.848
3	Fiat Grande Punto	3.504
4	Volkswagen Golf	3.376
5	Nissan Qasqai	3.027
6	Fiat 500	2.654
7	Alfa Romeo Giulietta	2.267
8	Audi A4	2.166
9	BMW Serie 3	2.152
10	Audi A3	2.127

Top ten vetture usate ex noleggio lungo termine vendute in Italia, Gen-Set 2018 (Fonte ANIASA)

Le società di noleggio a lungo termine immettono ogni anno nel mercato delle auto usate migliaia di veicoli, che si caratterizzano per una qualità media superiore, grazie proprio alla costante manutenzione e al mantenimento corretto prescritto dai costruttori. Auto che in genere non sono molto datate, da 12 a 36 mesi – il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità – con non molti chilometri e un ottimo stato d'uso, appetite dai rivenditori di automobili, che se ne assicurano il 75% di quelle disponibili. In crescita però la domanda proveniente dai privati, che nei primi mesi del 2018 hanno comprato 8.800 vetture ex noleggio a lungo termine, il 7% del totale, con la quota residua che trova acquirenti nelle aziende o viene esportata.

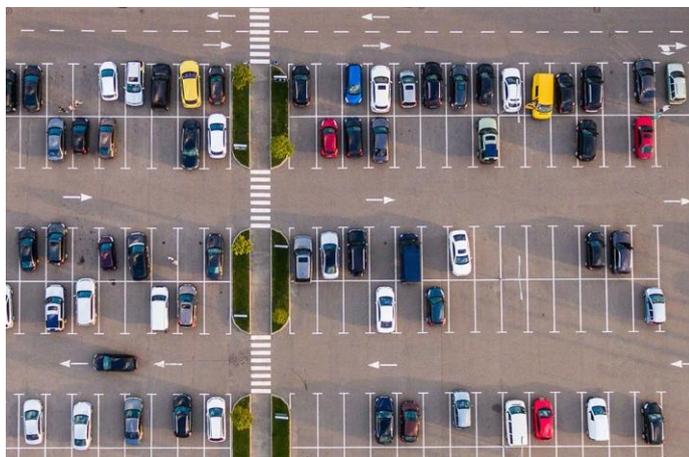
Altro elemento di attrattiva è legato alla **varietà dei modelli disponibili**, perché il 75% delle vetture vendute rientrano nei segmenti city car (14%), utilitarie (25%) o medie dimensioni (37%), mentre quelle di segmento superiore rappresentano il 24% dell'offerta.

In aumento la presenza sui piazzali di monovolume e crossover che oggi hanno toccato quota 13% e 12% del totale, mentre **berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano**, con un complessivo 62%. Non mancano le vetture roadster o coupé, oltre 800 nei primi 9 mesi dello scorso anno.

Per quanto riguarda il sottosegmento dell'alimentazione, prevalente ancora la preferenza delle auto alimentate a gasolio (79%), seguite da quelle a benzina (17%), che insieme costituiscono il 96% del parco usato: ancora residuali le quote per modelli alimentati a GPL, metano e le ibride.

*"Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati", evidenzia **Massimiliano Archiapatti** – Presidente ANIASA, "si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un'offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall'altra, l'apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l'offerta".*

*"Da anni siamo impegnati", conclude Archiapatti, "nel far riflettere il legislatore **sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante** attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla **defiscalizzazione parziale dell'acquisto dell'usato Euro5 o Euro6**".*



BLOG

Boom di auto a noleggio vendute come usate

Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai le auto più gettonate. Oltre al consolidato canale dei concessionari, sempre più privati oggi si affidano a questa soluzione, che si rivela conveniente per chi vuole mantenere la proprietà del mezzo, scegliendo comunque un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente tagliando e mantenuto presso officine autorizzate, a prezzi competitivi.

Sono questi le principali evidenze che emergono dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da ANIASA, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state 120mila le vetture vendute dagli operatori di noleggio lungo termine. A questo dato si sommano i veicoli usati commercializzati dalle società di noleggio a breve termine che ogni anno immettono sul mercato decine di migliaia di vetture con pochi mesi di vita alle spalle.

*Top ten modelli vetture usate ex noleggio lungo termine più vendute in Italia.
Gennaio-Settembre 2018*

1	Panda	6.941
2	500L	4.848
3	Grande Punto	3.504
4	Golf	3.376
5	Qasqai	3.027

6	500	2.654
7	Giulietta	2.267
8	A4	2.166
9	Serie 3	2.152
10	A3	2.127

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a commercianti (concessionari e rivenditori). **Il ricorso a questo canale consente ai noleggiatori di collocare rapidamente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi di vendita più contenuti.**

Resta significativo il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata, ben 8.800 nei primi 9 mesi dello scorso anno, il 7% del totale.

La restante parte viene venduta ad aziende o all'estero.

*“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati”, evidenzia **Massimiliano Archiapatti** – Presidente ANIASA, “si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro: da una parte, un’offerta sempre più completa, multimediale e interattiva di informazioni, immagini e video sulla vettura in vendita e sulla sua precedente vita aziendale, disponibili anche su smartphone o con apposite APP; dall’altra, l’apertura sempre più frequente di outlet o punti vendita fisici, spesso collocati presso poli attrattivi strategici, dove i clienti possono osservare e toccare con mano l’offerta”.*

“Da anni siamo impegnati”, conclude Archiapatti, “nel far riflettere il legislatore sulla necessità di svecchiare il nostro vetusto parco auto circolante attraverso misure economicamente sostenibili anche per i possessori di vetture ante Euro3; una soluzione efficace potrebbe essere rappresentata proprio dalla defiscalizzazione parziale dell’acquisto dell’usato Euro5 o Euro6”.