



## **AUTO: ANIASA, CRESCONO VENDITE VETTURE AZIENDALI A NOLEGGIO USATE**

Roma, 11 feb. (**AdnKronos**) - 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.

## Cresce il mercato dell'usato ex noleggio a lungo termine

*Secondo uno studio dell'Aniasa, nei primi nove mesi del 2018, sono state oltre 120.000 le vendite di vetture usate provenienti da questo settore*

12 febbraio 2019



Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai regine dell'usato proveniente dal noleggio a lungo termine. Un mercato in crescita che nei primi nove mesi del 2018 ha fatto registrare oltre 120.000 vetture usate vendute ex noleggio a lungo termine attraverso il canale dei concessionari e dei privati.

E sono in aumento anche gli acquirenti privati che ricorrono a questa soluzione che offre un usato sicuro, con un'età media di tre anni, diesel o benzina, correttamente sottoposto a tagliandi e manutenzione programmata presso officine autorizzate, a prezzi ritenuti competitivi.

E questo quanto evidenziato dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da Aniasa che sottolinea come alle 120.000 unità vendute dagli operatori di noleggio lungo termine vadano aggiunte decine di migliaia di veicoli usati con pochi mesi di vita alle spalle commercializzati dalle società di noleggio a breve termine.

Lo studio Aniasa sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, evidenzia come oggi tre auto su quattro provenienti dal noleggio long term siano vendute a concessionari e rivenditori, una prassi che permette ai noleggiatori di vendere velocemente le vetture usate presenti nei piazzali, con prezzi più contenuti.

In crescita il numero di vetture acquistate direttamente dalla clientela privata che, nei primi nove mesi dello scorso anno ha raggiunto le 8.800 unità, rappresentando così il 7% del totale complessivo, mentre la restante parte viene venduta ad aziende o all'estero.

“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati – sottolinea 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 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".

Secondo l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, le ragioni del crescente successo dell'offerta di usato ex noleggio risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, poiché con un prezzo contenuto è possibile acquistare un veicolo sottoposto a una corretta manutenzione, garantito per 12 mesi in base alla normativa europea e spesso "accessoriato" anche con un'estensione di garanzia di altri 12 o addirittura 36 mesi proposta dall'azienda di noleggio, a cui si aggiunge la possibilità di un finanziamento presso primari istituti di credito.

Queste vetture offrono poi una piena certezza sul reale chilometraggio percorso, mettendo il cliente al riparo da possibili truffe tanto in voga nel campo dell'usato.

Prevalentemente poi l'offerta è composta da vetture "giovani", il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i quattro anni di anzianità.

Secondo l'analisi dell'Aniasa, un altro plus dell'offerta è legato alla varietà dei modelli disponibili: oltre tre vetture vendute su quattro sono city car (14%), utilitarie (25%) di medie dimensioni (37%), e di segmento superiore (24%), con una crescita di monovolume e crossover che oggi hanno raggiunto, rispettivamente, quota 13% e 12% del totale.

Berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano, con un complessivo 62% mentre non mancano nemmeno le proposte di vetture cabrio o coupé, oltre 800 nei primi nove mesi del 2018.

Infine, il dato relativo alle alimentazioni rispecchia in 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 relegando soltanto a una piccola percentuale i modelli a Gpl, metano e ibridi. (m.r.)

## Auto usate ex noleggio sempre più apprezzate. Panda e 500L le più vendute.

[Andrea Tartaglia](#) - 12 Febbraio 2019 - 10:01

Le auto usate ex Noleggio a Lungo Termine sono spesso delle ottime occasioni. Le più vendute sono Panda, 500L e Grande Punto, ma anche Qashqai e Golf.



Le **auto usate ex Noleggio a Lungo Termine** piacciono e sono sempre più apprezzate dagli automobilisti italiani. Nei primi 9 mesi del 2018 ne sono state vendute **oltre 120.000**, come rivela l'indagine condotta da **ANIASA**, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

Ogni giorno escono dalle flotte dei noleggiatori a lungo termine mediamente **500 vetture**, che finiscono poi in diversi canali di rivendita. La quantità maggiore di queste vetture usate viene **ceduto a commercianti e concessionari**, in genere con il sistema delle aste riservate. Il 7%, invece, è acquistato direttamente **da clienti privati**.

Si tratta di vetture che vengono vendute con lo storico della **manutenzione e il chilometraggio certificati**, una rarità nel settore dell'usato che spesso non brilla per trasparenza. Inoltre, l'età media delle auto usate ex Noleggio a Lungo Termine è piuttosto bassa, si va dai pochi mesi ad un massimo di quattro anni, anche se **il 44% ne ha meno di tre**.

### Auto usate ex noleggio: la classifica delle più vendute

La classifica della auto usate ex noleggio riflette ovviamente le preferenze dei clienti dell'auto nuova in **Noleggio a Lungo Termine**. Il 14% di esse è rappresentato da **citycar**, il 25% da **utilitarie** e 37% da **medie compatte**. Il 24%, invece, è costituito da vetture di segmento superiore.

Tra le vetture medio grandi, a fare la parte del leone sono **berline** e **station wagon** con il 62% delle presenze nei parchi usati. **Crossover** e **monovolume** rappresentano rispettivamente il 13% e il 12% delle vendite di auto usate ex noleggio. Non mancano le sportive - **coupè** e **cabrio** - con 800 vetture usate vendute nel 2018.

Parlando di modelli, questa è la **top ten delle ex noleggio** vendute tra Gennaio e Settembre 2018:

1	Fiat Panda	6.941
2	Fiat 500L	4.848
3	Fiat Grande Punto	3.504
4	Volkswagen Golf	3.376
5	Nissan Qashqai	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

Per quanto riguarda le alimentazioni, tra le auto usate ex noleggio spicca il **diesel** con il 79% delle presenze, un dato che riflette le preferenze delle aziende nella scelta dei parchi auto aziendali. Le auto a **benzina** sono il 17% del totale, mentre il restante 4% è costituito da **auto ibride**, a **metano** e a **GPL**.

### **I vantaggi di un'auto usata ex noleggio**

Oltre all'età piuttosto "giovane", uno dei vantaggi offerti da un'auto usata proveniente dalle flotte di Noleggio a Lungo Termine è di avere la cronologia della manutenzione certificata, dal momento che questo tipo di veicoli **viene sottoposto a tutti i tagliandi** previsti dalla Casa madre.

Di conseguenza, l'azienda di noleggio ne **certifica anche il chilometraggio**, una prassi non comune nelle compravendite tra privati. Non è raro che la **garanzia di legge** di 24 mesi venga estesa fino a 36 mesi, e spesso si può contare anche su **proposte di finanziamento** presso istituti bancari convenzionati.

Si tratta di benefici - è bene specificarlo - possibili acquistando l'auto usata **direttamente presso l'azienda di Noleggio a Lungo Termine**, ognuna delle quali ha una sezione dedicata del proprio sito web. Discorso diverso per le vetture usate ex noleggio che vengono acquistate prima da commercianti di auto e successivamente rivendute. In questo caso è la serietà e la professionalità del rivenditore a garantire il chilometraggio e le condizioni della vettura.



febbraio 12, 2019 - Aniasa

## **Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate: sempre più privati le acquistano. Panda, 500L e Grande Punto le più vendute**

*Il successo della formula? "Usato sicuro" con manutenzione e chilometri garantiti.*

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.

Fotogallery (2) Login to download





12 FEBBRAIO 2019

## DATI VENDITE AUTO

### Auto usate ex noleggio a lungo termine: 120mila vetture vendute nel 2018

di [Amalia Patrone](#)

*Auto giovani, con chilometri garantiti e una corretta manutenzione alle spalle: ecco i principali motivi per cui gli italiani preferiscono acquistare un'auto usata proveniente dal noleggio a lungo termine. Il rapporto di Aniasa sui dati di vendita di auto usate registra oltre 120 mila unità vendute dagli operatori del noleggio long term a privati e rivenditori.*

Aumentano le **vendite di auto usate** adibite al **noleggio a lungo termine**: una formula vincente per i privati che possono procedere all'acquisto in totale sicurezza grazie alla **manutenzione garantita** e al **reale numero di chilometri percorsi**.



#### LE AUTO AZIENDALI NLT AUMENTANO LE VENDITE DI USATO

I **dati del 2018** mostrano chiaramente le preferenze degli italiani sull'**acquisto di auto usate**: sono oltre 120.000 le vendite di **vetture ex nlt aziendale**. L'indagine condotta da **Aniasa** considera solamente i primi 9 mesi del 2018 e pone l'accento su un vero e proprio fenomeno che, soprattutto in Italia, è da considerarsi una valida alternativa per lo **svecchiamento del parco auto attualmente circolante**.

*“Da anni siamo impegnati 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.”*

Massimiliano Archiapatti, Presidente di Aniasa.

Le **auto adibite a noleggio a lungo termine** sono **vetture usate garantite**, con un'età media di 3 anni (difficilmente superano i 4 anni di anzianità) e la totale sicurezza sul reale chilometraggio percorso.

**Leggi anche:** [5 consigli per il noleggio di auto usate](#)

## LA VENDITA DI AUTO USATE GARANTITE

Tra le **auto usate** provenienti dal **nolegg**io a lungo termine è dimostrato come 3 vetture su 4 vengano vendute a **concessionari** e **rivenditori autorizzati**, la restante parte cospicua è direttamente acquistata da **privati** e conta **8.800 veicoli** nel periodo gennaio-settembre 2018.



L'**offerta di auto usate** provenienti dal **nolegg**io a lungo termine aziendale offre un'opzione sicura e garantita per privati e rivenditori, in quanto consente l'acquisto di veicoli giovani (il 44% ha meno di 3 anni) a **prezzi contenuti**, assicurando la corretta manutenzione ordinaria prevista dalle **case costruttrici**, presso **officine autorizzate**.

Un altro aspetto da non sottovalutare è sicuramente la varietà di modelli a disposizione degli acquirenti, che possono scegliere tra **city car** e auto di medie e grandi dimensioni.

## LA CLASSIFICA DELLE AUTO A NOLEGGIO USATE PIÙ VENDUTE

Delle 120 mila auto usate vendute dagli **operatori del nolegg**io long term le più gettonate sono:

- city car (14%)
- utilitarie (25%)
- auto di medie dimensioni e berline (37%)
- auto di grandi dimensioni (24%)

### **Approfondisci:** [le auto più vendute nelle flotte aziendali](#)

Inoltre, circa il 96% dell'**offerta di auto ex nolegg**io appartengono ad **alimentazioni diesel e benzina**, mentre il restante è occupato da alimentazioni alternative (**GPL, metano e ibride**).

La **top 10** delle **auto più vendute** vede sul podio 3 auto Fiat: al primo posto **Panda** con 6.941 unità vendute, a seguire **500L** (4.848) e **Grande Punto** (3.054).

### **Approfondisci:** [le 10 auto best seller del 2018](#)

Successivamente la classifica comprende:

- **Volkswagen Golf** – 3.376 unità vendute
- **Nissan Qashqai** – 3.027 unità vendute
- **Fiat 500** – 2.654 unità vendute
- **Alfa Romeo Giulietta** – 2.267 unità vendute
- **Audi A4** – 2.166 unità vendute
- **BMW Serie 3** – 3.376 unità vendute
- **Audi A4** – 3.376 unità vendute

## IL REMARKETING STRUMENTO PER ACQUISIRE AUTO USATE DI QUALITÀ

13 FEB 2019 ALBERTO VITA



Il **remarketing** delle auto ex-Noleggio lungo termine strumento per acquisire auto usate di qualità, secondo quanto emerge 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 del 2018 sono state infatti vendute oltre 120mila vetture usate ex-Noleggio a lungo termine, tra cui **Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Nissan Qashqai** ([vedi qui la nostra recente prova](#)) sono le auto più gettonate.

### IL REMARKETING STRUMENTO PER ACQUISIRE AUTO USATE DI QUALITÀ

Oltre al consueto 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. Il tutto naturalmente a prezzi competitivi. 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 auto usate di qualità, delle vetture con pochi mesi di vita alle spalle.

### LA TOP TEN MODELLI VETTURE USATE EX NOLEGGIO LUNGO TERMINE PIÙ VENDUTE IN ITALIA TRA GENNAIO-SETTEMBRE 2018

1	<b>Panda</b>	6.941
2	<b>500L</b>	4.848
3	<b>Grande Punto</b>	3.504
4	<b>Golf</b>	3.376

5	<b>Qasqai</b>	3.027
6	<b>500</b>	2.654
7	<b>Giulietta</b>	2.267
8	<b>A4</b>	2.166
9	<b>Serie 3</b>	2.152
10	<b>A3</b>	2.127

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificata 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, ovvero 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 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” commenta il pressdidente dell'associazione di Confindustria **Massimiliano Archiapatti**. Che prosegue: “Da anni siamo impegnati 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 auto acquistate hanno, per il 44% meno di tre anni di vita e solo in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità. Importante poi la 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&Moto

### **Mercato auto: crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate**

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



Redazione

12 febbraio 2019 15:46



Nei primi 9 mesi del 2018 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 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. Al dato enunciato inizialmente, vanno sommati 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.

Auto usate: tre su quattro sono ex noleggio a lungo termine

La ricerca sulla vendita dell'usato, certificato da agenzie specializzate, mostra come oggi 3 auto su 4 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.

## Necessario svecchiare il parco auto

“Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati si muovono in due direzioni solo apparentemente in contraddizione tra loro - afferma **Massimiliano Archiapatti** - Presidente ANIASA -: da una parte, c'è 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 a 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 ex noleggio: le ragioni del successo

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.

## Auto usate ex noleggio: tanti modelli diversi disponibili

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 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. 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.



## Acquistare dal noleggio a lungo termine

---

*Aumentano le vendite delle vetture delle compagnie di leasing, con pochi anni e ben controllate. Panda, 500, Punto e Qasqai in cima alla lista*

Publicato il 13 Febbraio 2019 ore 09:00



Nei primi 9 mesi del 2018 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 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 queste 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.

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.

**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.

**FP | Marco Caligari**



## Usato – Piacciono sempre più le auto ex noleggio



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

## NLT: quali sono le auto più gettonate?



*Aumentano le vendite di auto usate adibite al noleggio a lungo termine: vediamo il rapporto ANIASA.*

Nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute **oltre 120.000 vetture usate ex noleggio a lungo termine. Panda, 500L, Grande Punto, Golf e Qasqai** le auto più gettonate. Ciò che emerge, come riporta la nota ufficiale, "è che 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 queste 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.

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

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

Come dicevamo, nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state 120.000 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.

### **Il commento di Massimiliano Archiapatti, presidente di ANIASA**

*"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 successo**

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

12 febbraio 2019



**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.

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

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



**FLEETBLOG**

Il blog del noleggio a lungo termine

## Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate: sempre più privati le acquistano

[Acquisto veicoli](#) - [febbraio 13, 2019](#)

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

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

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.

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.

## “Usato sicuro” con manutenzione e chilometri garantiti

11 Feb 2019



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.

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 ex noleggio: molto interesse per il mercato



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 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 120 mila 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.

Questa la 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”.

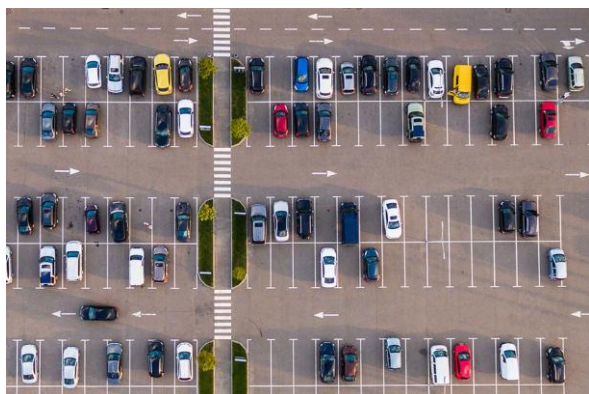
Le ragioni del crescente successo dell'offerta di usato ex noleggio risiedono soprattutto nella garanzia del prodotto, molto appetibile da privati e rivenditori, in quanto a condizioni economiche vantaggiose ci si assicura un veicolo perfettamente mantenuto secondo tagliandi indicati dalla casa costruttrice 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 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.



---

## AUMENTANO GLI ACQUISTI DI AUTO USATE DAL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

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**.

Alle 120 mila vetture vendute da gennaio a settembre dello scorso anno dagli operatori di noleggio lungo termine vanno sommati 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.



## “Usato sicuro” con manutenzione e chilometri garantiti

11 Feb 2019



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.

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 G