



Qui sopra la Nissan Qashqai, in alto la Fiat 500L

LA TENDENZA | VENDITE SU GRAZIE AI PRIVATI CHE TROVANO GARANZIA DI QUALITÀ

## Vola l'usato aziendale col noleggio

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 si-

curo, 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 rivolte 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.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# AZIENDALI

## Le ex noleggio conquistano anche col prezzo

■ 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 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 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 nei piazzali, con prezzi 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. Un 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 hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12%, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano (62%).



Ex noleggio: i piazzali si svuotano in fretta



Peso: 13%

# AZIENDALI

## Le ex noleggio conquistano anche col prezzo

■ 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 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 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 nei piazzali, con prezzi 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. Un 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 hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12%, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano (62%).



Ex noleggio: i piazzali si svuotano in fretta



Peso: 13%

# AZIENDALI

## Le ex noleggio conquistano anche col prezzo

■ 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 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 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 nei piazzali, con prezzi 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. Un 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 hanno toccato, rispettivamente, quota 13% e 12%, mentre berline e station wagon continuano a giocare un ruolo di primo piano (62%).



Ex noleggio: i piazzali si svuotano in fretta



Peso: 12%

## Auto usate aziendali, crescono le vendite di vetture a noleggio

Di [Francesco Forni](#)

15 febbraio 2019

**Auto usate aziendali**, la crescita delle vendite delle vetture a noleggio di seconda mano è **tangibile**. Gli **italiani**, in questi momenti di **incertezza**, **economica**, ma anche del **futuro dell'auto**, puntano su questo tipo di prodotto.

**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.

**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.



Massimiliano Archiapatti Presidente Aniasa

### **Le parole di Massimiliano Archiapatti Presidente Aniasa**

*“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”.*

Archiapatti ha aggiunto. *“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 Euro 5 o Euro 6”.*

**I dati relativi alle vetture mostrano che si tratta di veicoli “giovani”**, il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità. Per quanto riguarda invece i modelli, 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%. 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, crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio 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 tagliandato 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. 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 – dice 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". I dati relativi alle vetture mostrano che si tratta di veicoli "giovani", il 44% ha meno di tre anni di vita e in pochi casi si superano i 4 anni di anzianità. Per quanto riguarda invece i modelli, 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%. 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».

## ANIASA / Crescono le vendite di vetture aziendali usate ex noleggio

Martedì, 12 Febbraio 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. 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.

## **Crescono le vendite di vetture aziendali a noleggio usate**

Posted by fidest press agency su giovedì, 14 febbraio 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. "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.

## Vendesi ex auto a noleggio

Pubblicato il 14 febbraio 2019



### **Molti, per cambiare auto, scelgono veicoli prima a noleggio**

La necessità di cambiare l'auto, anche in vista di eventuali limitazioni alla circolazione dei veicoli più vecchi e inquinanti, sta spingendo gli italiani a trovare alternative, dal car sharing all'acquisto di un veicolo usato, al ricorso ai [prestiti auto](#) o al leasing. Ma negli ultimi tempi si è affermata anche un'ulteriore modalità: quella dell'acquisto di auto usate in passato adibite al noleggio a lungo termine.

Secondo gli ultimi dati forniti dall'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, l'Aniasa, sarebbero oltre 120.000 le vendite di vetture già utilizzate nel noleggio aziendale. L'indagine tuttavia considera solamente i primi nove mesi del 2018 ma mette in luce un'alternativa per lo svecchiamento del parco auto attualmente circolante.

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

Ma oltre ad una convenienza in termini di prezzo quali sono gli altri vantaggi offerti? L'offerta di auto usate provenienti dal noleggio a lungo termine aziendale consente l'acquisto di veicoli giovani (il 44% ha meno di 3 anni) a prezzi contenuti, in passato sottoposti abitualmente alla corretta manutenzione prevista dalle case costruttrici presso le officine autorizzate. Un altro aspetto da non sottovalutare la varietà di modelli a disposizione degli acquirenti, che possono scegliere tra city car e auto di medie e grandi dimensioni.

Delle 120 mila auto usate vendute dagli operatori del noleggio a lungo termine le più gettonate sono: city car (14%), utilitarie (25%), auto di medie dimensioni e berline (37%), auto di grandi dimensioni (24%). Inoltre, circa il 96% dell'offerta di auto ex noleggio appartengono ad alimentazioni diesel e benzina, mentre il restante è occupato da alimentazioni alternative (GPL, metano e ibride).

## Mercato auto: sempre più privati scelgono l'usato ex noleggio a lungo termine



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".

NEWS**Mercato auto usate: i privati si muovono sull'ex aziendale**DI [ALESSIA GIORDANO](#) · 13 FEBBRAIO 2019

Il mercato auto non sta mai fermo, e [se da una parte decresce](#) in maniera anche importante, dall'altra un'attenta analisi mostra come ultimamente i privati si stiano spostando su un altro genere di acquisto: quello di ex vetture aziendali a noleggio. Ovvero avuto che, una volta dismesse dalle società di noleggio (a lungo termine) entrano semplicemente nel mercato dell'usato. Spesso dotate di alcuni accessori e con un prezzo più accessibile rispetto al nuovo, ovviamente.

Panda, 500L e Grande Punto sono in testa alla classifica delle auto usate ex noleggio a lungo termine tra le oltre 120mila vendute nei primi mesi del 2018. Anche Golf e Qashqai riscuotono parecchio interesse, complice la possibilità, sul territorio, di avere avuto una buona rete di manutenzione che [ha sempre tenuto le vetture al meglio](#). D'altronde, questo canale consente di avere importanti sconti per chi, dopo un noleggio, decide di tenere la vettura e diventarne proprietario. L'età media è di tre anni, e quindi molto conveniente anche da quel punto di vista.

Massimiliano Archiapatti – presidente Aniasa, l'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità – pone l'accento su alcuni punti in particolare:

*Oggi le direttrici di sviluppo di questo business, sempre più rivolto ai privati 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.*

Sicuramente è molto rilevante anche il fatto che vi sia una notevole varietà di modelli a disposizione: citycar, piccole utilitarie, berline e persino piccoli mezzi da lavoro, senza dimenticare SUV e crossover, tanto di moda. Ex auto di rappresentanza possono anche diventare interessanti coupé personali.