



L'usato da noleggio piace

Cresce la vendita di usato proveniente dal noleggio non solo verso il consolidato canale dei concessionari, ma anche verso i privati attraverso il web o negli showroom espositivi: nei primi 9 mesi del 2018 sono state vendute oltre 120mila vetture di fine noleggio. Questa la fotografia che emerge dall'analisi sulle vendite di veicoli usati condotta da ANIASA.

Ne parliamo con Pietro Teofilatto, direttore della sezione Nlt.

Francesca **Sirimarco**

Il mercato dell'usato dei veicoli da noleggio vede i concessionari come partner privilegiati. Le società di noleggio, però, si rivolgono sempre più ai privati, attraverso il web, ormai il principale canale di promozione della vendita delle auto di fine noleggio.

Tutte le aziende del comparto hanno migrato la loro offerta sul web offrendo la possibilità ai potenziali acquirenti di configurare il veicolo di interesse, scegliendo tra marca e modello, colore, tipo di carrozzeria, motorizzazione, chilometraggio e range di prezzo.

Al web si aggiunge l'esposizione dell'usato in veri e propri outlet, punti vendita che stanno sorgendo sul territorio, dove l'acquirente può vedere e provare il veicolo e consultare la scheda e tutti i tagliandi per la massima trasparenza. In questi showroom, inoltre, c'è la possibilità di accedere ai portali delle società di noleggio tramite PC per consultare tutta l'offerta disponibile. Canali, questi, che facilitano anche la procedura di vendita dei veicoli.

In questa direzione si stanno muo-

vendo società come LeasePlan e Arval, per creare maggior vicinanza con la potenziale clientela, prevalentemente privata.

Rimane, poi, il classico canale pre-

ferenziale di acquisto: al termine del contratto di noleggio il driver può decidere di acquistare direttamente dalla società di noleggio per se stesso o per persona a lui vicina.



La **Fiat Panda** è la più amata anche tra le usate ex-noleggio

In cosa consiste la formula “usato sicuro” e certificato?

Le società di noleggio prestano un'attenzione particolare alla vendita verso il privato al punto da proporre anche vetture così perfette da non avere nemmeno un graffio. Si tratta di veicoli di qualità, con elevato standard di manutenzione presso le officine autorizzate, perché l'obiettivo è quello di garantire la massima affidabilità e sicurezza dei veicoli di seconda mano. Inoltre, i veicoli in vendita hanno di regola una certificazione sullo stato d'uso rilasciata da un ente terzo, che ne dettaglia i chilometri percorsi, eventuali imperfezioni di carrozzeria, degli interni o altro, cosicché il cliente possa avere informazioni oggettive anche per procedere all'acquisto online. I veicoli sono supportati da una garanzia di 12 mesi come prevede la normativa comunitaria, a cui il potenziale acquirente può aggiungere un'eventuale estensione di garanzia a 24 o 36 mesi.

Panda, 500L e Punto sono sul podio.



Le 10 preferite dagli italiani	
Classifica marca e modello	Unità
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

La maggior richiesta di veicoli della linea FCA è dovuta alla loro grande diffusione nelle flotte aziendali. Ci sono però tutta una serie di veicoli più commerciali di ogni brand, di maggior valore o per specifiche esigenze, vetture più grandi o più performanti come l'Alfa Romeo, la BMW o altre marche, che incontrano l'interesse della maggior parte della clientela privata, dalle utilitarie alle stationwagon e ai SUV. Molto gettonati sono anche i veicoli ad alimentazione super ecologica, come il metano, il GPL o le ibride, che stanno arrivando a fine contratto noleggio. Stesso discorso vale per i veicoli commerciali leggeri, molto richiesti perché hanno alimentazioni Euro 5 e 6 e quindi consentono di accedere al centro delle città con restrizioni al traffico.

Usato dal noleggio a breve o a lungo termine?

Da entrambi i canali. Il vantaggio economico è ovviamente correlato alla percorrenza chilometrica e all'anzianità del veicolo e un veicolo più fresco costa di più. Dal noleggio a breve, ad esempio, arrivano veicoli di anzianità e percorrenza ridotta, tra i 6 e i 12 mesi, mentre le vetture provenienti dal noleggio a lungo termine hanno un'anzianità maggiore con dei costi inferiori. Si tratta di veicoli che, una volta usciti dal circuito del noleggio, vengono venduti nell'arco di 20 giorni e in

alcuni casi nella stessa giornata in cui si rendono disponibili.

I dati di vendita complessivi del 2018?

Nei primi 9 mesi sono stati venduti 120mila veicoli di fine noleggio e, anche se al momento non sono disponibili dati complessivi di fine anno, si attesteranno intorno alle 160-170mila unità, più o meno come l'anno precedente.

L'usato delle flotte come volano per svecchiare il parco circolante...

È un usato qualitativamente importante anche perché Euro 5 e Euro 6. Tenendo conto che in Italia circa 13milioni di veicoli sono ante Euro 4, la vendita di usato proveniente dalle flotte contribuisce allo svecchiamento del nostro parco circolante, tra i più anziani a livello europeo. L'ecobonus, a tal proposito, rappresenta un'occasione mancata, perché avrebbe potuto promuovere la rottamazione dei veicoli ante Euro 4 anche a fronte dell'acquisto di veicoli usati Euro 5 o Euro 6, togliendo così dalla strada un maggior numero di veicoli che inquinano tanto e che sono poco sicuri per sostituirli con veicoli che inquinano meno, che hanno un allestimento maggiore in termini di sicurezza e che sono più alla portata di una platea di privati che non hanno la possibilità di acquistare veicoli nuovi. Questa poteva essere una formula più saggia verso la collettività. ■