



Mobinoleggio: da 15 minuti a 5 e più anni

Di Pietro, luglio 8, 2015



Durante l'ultimo convegno Aniasa è stato per la prima volta sdoganato un neologismo: “mobinoleggio”, ossia il noleggio esteso a tutte le forme di mobilità. Il concetto di noleggio, fino a poco tempo fa ben distinto nelle due formule tradizionali del rent-a-car e del noleggio a lungo termine, oggi si sta trasformando in qualcosa di profondamente diverso: questo specifico comparto dell'Automotive sta cercando di dare una risposta più adeguata alle esigenze di mobilità in generale, sia per i privati cittadini sia per le imprese che utilizzano l'auto per gli spostamenti business.

Già da qualche tempo il noleggio aveva compreso che l'integrazione con altri comparti sarebbe stato il tema strategico del prossimo futuro: ne sono stati un chiaro esempio i tentativi (alcuni riusciti, altri un po' meno) di alleanza tra alcuni noleggiatori e le compagnie di travel management: ciascun player metteva a disposizione della clientela le proprie competenze, per riunire sotto un cappello unico le necessità aziendali nelle trasferte di corto o lungo raggio, di breve o più estesa durata. Poi c'è stato l'avvicinamento tra rent-a-car e long rent: se il primo si limitava a proporre l'affitto di un veicolo per un periodo massimo di 12 mesi, il secondo era operativo dai due anni in su. Per le durate intermedie si è iniziato a proporre il noleggio a medio-termine, una formula che ormai è apprezzata soprattutto dalle aziende con forza lavoro molto flessibile.

Infine la massiccia diffusione del car sharing, anziché limitare fortemente il raggio d'azione dei noleggiatori a breve termine, ha indicato con chiarezza che il modello di business avrebbe potuto essere integrato in un sistema più ampio: creare una risposta efficace a tutte le esigenze di mobilità degli automobilisti, dai 15 minuti ai 5 e più anni di durata. E

chi, se non il professionista dell'auto in affitto, avrebbe potuto essere l'interlocutore più serio, preparato e accreditato per il consumatore?

Il concetto di mobinoleggio evoca spunti di riflessione interessanti: da una parte, la risposta alla mobilità urbana di breve durata e sporadica è sempre più una necessità che permette di qualificare positivamente gli operatori del noleggio, dall'altra le percorrenze nelle formule classiche di noleggio a lungo termine stanno diminuendo in maniera sensibile, mentre la durata della locazione è in fase incrementale. Secondo le statistiche dell'ultimo rapporto Aniasa, le percorrenze annue sono ormai scese sotto i 30.000 km (esattamente a 29.500), mentre la durata dei contratti è arrivata a sfiorare i 47 mesi (questo dato comprende vetture e autocarri, mentre per le sole vetture la media del 2014 si attesta a 42,5 mesi). Si tratta di un allungamento di ben sei mesi in più rispetto all'anno 2009, ovvero al periodo in cui erano appena stati stipulati i contratti di locazione in vigore ante-crisi economica.

Negli ultimi anni nuove forme di mobilità alternativa nel medio e lungo raggio si sono imposte sul mercato (per esempio l'alta velocità ferroviaria), così come, d'altro canto, si sono sviluppate forme più economiche di mobilità negli agglomerati urbani (il car sharing, con i suoi vantaggi di flessibilità, di costo, di accessi alle zone a traffico limitato e di opportunità di parcheggio gratuito). A ciò si aggiunge un certo "immobilismo" nell'evoluzione delle normative di rispetto ambientale, che sta facendo sì che la norma Euro 6 possa essere ormai considerata lo "stato dell'arte" per un periodo di tempo piuttosto lungo. Il che si tradurrà in una relativa stabilità dei valori residui per le vetture rispondenti a questa normativa, con un impatto più che positivo sui canoni di locazione.

Insomma, il noleggiatore sta diventando sempre di più l'unica interfaccia commerciale per il cliente, per qualsiasi servizio di mobilità egli abbia bisogno. Questa è la chiave di lettura più probabile per il prossimo futuro. Nella scelta del fornitore, quindi, i fleet manager non possono più non tenere conto di questi aspetti organizzativi e commerciali: nel giudicare le capacità professionali del partner occorrerà sempre più valutare quanto e come le sue soluzioni di mobilità si presentino diversificate e integrate.