



Nel futuro del noleggio ci sono più mezzi allestiti



**■ A tu per tu con il direttore Noleggio a Lungo Termine di Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici). Pietro Teofilatto traccia un profilo del settore e azzarda previsioni, confortato dall'andamento del mercato degli ultimi tre anni.**

**■** Il noleggio italiano, sia esso a breve (Nbt) o a lungo termine (Nlt), non è davvero più lo stesso di qualche anno fa. Il settore ha infatti reagito alla crisi economica globale, che come una spaventosa onda anomala si è abbattuta sul comparto automotive, con un poderoso scatto di reni e, soprattutto, un restyling piuttosto radicale. Oggi Nbt e Nlt si presentano sul mercato con una veste del tutto nuova, che mette in risalto

un servizio articolato, completo e personalizzabile. Le diverse formule del noleggio si propongono, in particolare, alle aziende come una valida alternativa all'acquisto del veicolo anche allestito (Nlt) oppure per fronteggiare picchi di lavoro o danni gravi che rendono temporaneamente inutilizzabile il proprio mezzo (Nbt): uno strumento ideale per conciliare l'esigenza di dare risposte rapide e flessibili al mercato con quel-

la di contenere al massimo i costi fissi, potendo comunque contare su tariffe certe.

«Abbiamo lavorato molto in termini di comunicazione e promozione della cultura del noleggio» - conferma Pietro Teofilatto (foto a sinistra), direttore Noleggio a Lungo Termine di Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici). «Oggi, anche in Italia, come già da anni avviene in altri Paesi Europei, sono sempre di più gli automobilisti privati e le aziende che preferiscono il noleggio alla proprietà del mezzo».

Mentre per quanto riguarda il Nbt la quota più importante del business continua ad essere sviluppata dai clienti cosiddetti

## **FINE CONTRATTO** Un usato che vale

**L'**usato è una palla al piede? Di certo, non quando si parla di furgoni. Per il noleggio, in particolare per il lungo termine, la gestione dei veicoli a fine vita è un'attività che genera volumi e margini interessanti. «Lo smaltimento dei veicoli commerciali usati non è davvero un problema per le società di noleggio» conferma il direttore Nlt di Aniasa Pietro Teofilatto. «Le richieste per questo tipo di mezzi sono molte per via della qualità dei prodotti in sé, nonché della regolarità e dell'accuratezza con cui viene normalmente realizzata la manutenzione periodica». L'incidenza della domanda è probabilmente accentuata dalla minore disponibilità di furgoni usati provenienti dal noleggio. Durante la crisi, infatti, la vita media dei Lcv a noleggio a lungo termine si è allungata da 4-5 anni a 6-7, con chilometraggio massimo di 40.000 km (per i veicoli commerciali Nbt lo stesso chilometraggio corrisponde a una vita media di massimo 4 anni).





ti consumer (circa il 68% nel 2016), sono invece le aziende a fare la "parte del leone" quando si parla di Nlt. Tra i clienti che preferiscono quest'ultima soluzione aumentano, in particolare, le micro aziende e le partite Iva: «Un dato che personalmente trovo interessante - afferma Teofilatto - è la crescente domanda da parte di realtà che si occupano di ristorazione, turismo, distribuzione ultimo miglio di prodotti in particolare alimentari, freschi, enogastronomici. E' probabilmente il segno di una ritrovata vocazione imprenditoriale italiana rispetto a questi settori caratteristici».

Alla base delle richieste di molte imprese di mezzi a noleggio, c'è anche la necessità di accedere alle aree urbane soggette a limitazioni della circolazione con veicoli adeguati: «La stragrande maggioranza di furgoni noleggiati - continua il nostro interlocutore - sono di taglio medio-piccolo, con Ptt fino a 2.5 tonnellate. Tutti sono ovviamente Euro 6 e c'è anche una crescente presenza nell'offerta dei noleggiatori di mezzi con motorizzazione "green", in particolare ibrida».

A scegliere la formula del Nlt sono anche le grandi aziende che vantano numeri importanti in termini di flotta e che devono soddisfare le esigenze di grosse reti di manutenzione. Per queste realtà, il noleggio è interessante anche per via dei vantaggi legati alla gestione dei veicoli in termini di assistenza, manutenzione e ripristino dei mezzi. Dal punto di vista contrattuale, la durata media di un noleggio si mantiene sui 48 mesi per il Nlt e circa 7 giorni per il Nbt. Tuttavia, i confini tra le due formule si fanno sempre più sottili. Per andare incontro alle

■ I mezzi trasformati sono sempre più richiesti per contratti sia brevi sia lunghi. Le immatricolazioni vanno col vento in poppa e il parco mezzi aumenta, insieme al conseguente volume d'affari. Pietro Teofilatto prevede un futuro roseo.

## STATISTICHE La flotta nazionale continua a crescere

I dati recentemente resi pubblici proprio da Aniasa confermano un sensibile incremento della domanda di noleggio, in particolare per quanto riguarda i veicoli commerciali leggeri. Nel 2016, il giro d'affari generato dal Nbt di furgoni è stato di 57 milioni di euro, in aumento del 13,5% rispetto al 2015. Dal punto di vista dei volumi, nel 2016 gli operatori hanno realizzato quasi 178.500 noleggi di furgoni nella formula a breve termine (+7% circa rispetto al 2015). Nello stesso periodo, le società di noleggio a lungo termine hanno invece generato un giro d'affari complessivo (contratti, pre-leasing e rivendita usato) di circa 6,5 miliardi di euro, con una crescita percentuale pari quasi all'11%.

Immatricolazioni Lcv uso noleggio	2015	2016	Var. % '15/'16	Stime 2017
Lungo termine	28.040	45.891	+63,7%	32.500
Breve termine	2.270	3.348	+47,5%	3.500
Totale	30.310	49.239	+64%	36.000

Flotta Lcv a noleggio	2015	2016	Var. % '15/'16	Stime 2017
Lungo termine	125.940	152.335	+21%	162.000
Breve termine	4.565	5.317	+16,5%	6.000
Totale	130.505	157.652	+21%	168.000

Fonte: Aniasa

esigenze della clientela, sempre più società di noleggio lungo termine, per esempio, offrono la possibilità di scegliere contratti di durata flessibile, anche non determinata, a partire da un mese e fino a 24 con possibilità di modificare in corsa durata, chilometraggio previsto e categoria del veicolo.

Lo scenario più che positivo per il settore è confermato anche dalle immatricolazioni, cresciute del 64% nel 2016, grazie

anche agli sgravi fiscali messi in campo dall'Amministrazione pubblica. «Il Super ammortamento (riconfermato anche per il 2018, ndr) è stato molto utile per gestire la nuova domanda di noleggio di veicoli commerciali e per rinnovare il parco. Si stima - dice Teofilatto - che questa misura produca un ritorno dell'investimento del 350%: ogni 100 euro concessi come minore tassazione alle imprese che usufruiscono dell'agevolazione ne

genera, infatti, circa 350 in termini di entrate per l'erario».

■ Come procede la domanda di mezzi allestiti?

«Già nel 2015 - spiega - oltre due terzi della domanda di "leggeri" in Nlt era per veicoli di questo tipo: attualmente almeno l'80% è dotato di un qualche tipo di allestimento. Nel ramo del Nbt le trasformazioni sono di tipo più standardizzato, ma si possono trovare facilmente mezzi dotati di dispositivi per ancoraggio, di rivestimenti interni e così via. E' cambiato il modello di business: oggi le aziende del comparto analizzano le esigenze della clientela per poi elaborare un'offerta appropriata grazie anche alle sinergie sviluppate con concessionarie e allestitori specializzati».

■ Tutto bene, dunque, ma per il futuro?

«Dal 2012 al 2016 sono state costituite 1.300 posizioni aziendali di diversa caratura (S.r.l., società nominali, eccetera) per attività di noleggio. Nel 2016 fu boom di immatricolazioni, e per l'anno in corso ci aspettiamo cifre ragguardevoli. Tutto ci dice - conclude il direttore Nlt di Aniasa - che questo segmento continuerà a crescere: il rinnovo della flotta è necessario. Nel futuro del noleggio ci sono veicoli commerciali sempre più innovativi, "green", intelligenti e allestiti».

Nicoletta Ferrini

