

L'INTERVISTA

L'esperto Teofilatto, direttore del Noleggio a lungo termine di Aniasa «È un'ottima soluzione per i giovani con pochi soldi e abituati al car sharing»

Nato cinque anni fa, il noleggio a lungo termine per i privati ha ancora molta strada da fare nelle previsioni di Pietro Teofilatto, direttore sezione Noleggio a lungo termine di Aniasa, l'associazione nazionale dell'autonoleggio.

Dottor Teofilatto, come si è evoluto questo servizio?

«All'inizio ad usufruire di questo servizio erano soprattutto persone con una buona disponibilità finanziaria che non guardavano al rapporto costi-vantaggi ma privilegiavano la comodità che questa soluzione garantisce. I costi allora si aggiravano sui 600-700 euro al mese più Iva. In un secondo momento sono stati i neopatentati delle regioni meridionali a prendere in considerazione il noleggio a lungo termine per gli altissimi costi delle assicurazioni al Sud per questa tipologia di guidatore. Infine il servizio si è allargato alle grandi città nella fascia di età 25-35 anni. Chi non vuole un'auto particolare nel segmento A (city car) e B (utilitarie) e percorre meno di 10mila chilometri all'anno trova offerte che partono da 200 euro

al mese. Per i giovani che non hanno abbastanza soldi per l'acquisto e che hanno già preso confidenza con il car sharing il noleggio è un'ottima soluzione. Senza contare che per loro l'auto non viene più percepita come un bene di status ma un servizio di utilità».

Quali sono le regioni dove il servizio è più diffuso?

«Lazio, Emilia-Romagna e Lombardia sono in testa, seguite da Piemonte, Campania e Liguria. Il quadro è però in rapida evoluzione per gli alti tassi di crescita della clientela. Alla fine del 2016 i contratti erano 12mila su tutto il territorio nazionale; sono saliti a 25mila al 31 dicembre scorso e viaggiano ora sulle 35mila unità. A spingere la crescita contribuiscono anche le case automobilistiche, che in numero sempre maggiore stanno offrendo questo servizio direttamente».

Crede che i costi scenderanno ulteriormente?

«Al crescere delle economie di scala ci sarà sicuramente la possibilità di limare i prezzi, che non riguardano solo l'affitto ma anche le franchigie e i pacchetti di servizi accessori. Ora le compagnie di autonoleggio stanno però puntando molto sulle opzioni. C'è per

esempio chi propone contratti che prevedono un'auto decapottabile d'estate e un Suv d'inverno oppure chi offre un'utilitaria durante la settimana e un veicolo più spazioso nel weekend; esistono anche offerte che integrano auto e scooter. Sotto questi aspetti il noleggio a lungo termine per privati è ancora in una fase di sperimentazione: le società cercano di capire che cosa interessa veramente al cliente».

I costi rimangono però la variabile più importante.

«Ovviamente bisogna sempre fare bene i conti. Su internet esistono portali che comparano le offerte delle diverse case di noleggio e c'è anche la possibilità di simulare i costi di acquisto e noleggio su un determinato periodo di tempo. Spesso però un calcolo preciso risulta impossibile perché alcuni dati non sono determinabili a priori, a partire dal ricavo dalla vendita dell'usato nel caso del possesso. Spesso succede che il valore di realizzo sia decisamente inferiore alle quotazioni di Quattroruote».

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Peso:21%