

Qualità delle auto e percorrenze più brevi ritardano le sostituzioni

Il trend. Nel noleggio a lungo termine la durata media è passata in pochi anni da 36 a 44 mesi mentre i chilometri annui sono scesi da 30mila a 28mila

Pier Luigi del Visco

La qualità delle macchine è molto migliorata negli ultimi 10-15 anni e sta gradualmente dilatando i tempi di sostituzione. Nel noleggio a lungo termine lo scorso anno gli ordini con durata superiore a 36 mesi sono arrivati a pesare l'80%. Un balzo enorme rispetto a due anni fa, quando il rapporto era due ogni tre. Non troppi anni fa la durata media era 36 mesi mentre ora è stimabile intorno ai 44. Qualità del prodotto a parte, sul ciclo incidono anche le percorrenze annue che sono in calo, ormai in media sui 28.000 km, tanto che ormai il 56% degli ordini raccolti prevede una percorrenza inferiore a quei classici 30mila km/anno che erano lo standard. Sul

versante small business, ossia codici fiscali e partite Iva, il discorso si ripropone ma con qualche particolarità. È senz'altro vero che anch'essi stiano allungando il ciclo di sostituzione, avendo percepito la migliore qualità delle auto che sono più resistenti all'usura. Un'altra causa importante è che, come le flotte, hanno acquisito l'abitudine a una manutenzione preventiva e non solo riparativa, che contribuisce a tenere in buono stato i veicoli anche dopo diversi anni e chilometri. Tuttavia, una differenza c'è ed è pure importante: se le flotte girano non più a tre ma a quattro/cinque anni, il ciclo dei privati sta piuttosto intorno ai dieci/dodici. Dunque sì, il trend di allungamento è lo stesso, ma tra i due periodi la distanza è siderale.

Finora la strategia dei noleggiatori è stata di convincere i clienti che sia meglio dimezzare il periodo. Quella dei privati, numeri alla mano, è stata di conservare le proprie abitudini scegliendo di essere proprietari.

REPRODUZIONE RISERVATA

80%

IL BALZO

Nel noleggio a lungo termine lo scorso anno gli ordini con durata superiore a 36 mesi sono arrivati a pesare l'80 per cento del totale.

Mobilità aziendale

Nuove soluzioni più integrate e multimodali

Il settore della mobilità aziendale sta cambiando, evolvendosi verso il modello "Business Mobility as a Service" (BMaaS), un approccio che supera la concezione tradizionale dell'auto aziendale come benefit per privilegiare e offrire soluzioni multimodali, flessibili e sostenibili con un impatto diretto sul benessere dei dipendenti e sulla competitività aziendale. Questo quadro emerge da uno studio realizzato da Luiss-XITE e Telepass Business, studio che individua trend e driver di cambiamento: dalla sostenibilità ambientale alla digitalizzazione, fino alla ridefinizione delle strategie di fleet management e di welfare aziendale. Il modello BMaaS emerge come il paradigma del futuro, capace di coniugare flessibilità, riduzione dell'impatto ambientale e miglioramento dell'esperienza di dipendenti e collaboratori. Telepass ha anticipato queste tendenze con il lancio di Telepass Business, una soluzione integrata che «integra il pagamento di servizi di mobilità, attraverso dispositivo e app, con una carta prepagata per il pagamento delle altre spese aziendali dei dipendenti. A questo si aggiungono una rendicontazione semplice ed efficace delle spese e un portale gestionale per la mobilità dei collaboratori», sottolinea Paolo Malerba, Chief business officer di Telepass.

—V.G.

REPRODUZIONE RISERVATA

La sfida dei servizi

Alleanza forte tra noleggiatori e autoriparatori

Flotte sì, o flotte no? Il dilemma degli autoriparatori è emerso in un dibattito andato in scena nei giorni scorsi ad Autopromotec, la fiera biennale dedicata all'aftermarket automobilistico. Secondo l'ultimo Rapporto Aniasa, l'associazione dell'industria dell'autonoleggio, sono in aumento gli utilizzatori che apprezzano i servizi "all inclusive", scegliendo di sottoscrivere per tempi che intanto si allungano (nell'80% dei casi i contratti superano i 36 mesi). Ed è in crescita anche il valore degli interventi di manutenzione sui veicoli a noleggio, che nel 2024 ha raggiunto 1,3 miliardi di euro. Gli autoriparatori soddisfatti della sinergia con i noleggiatori apprezzano i volumi garantiti e la possibilità di offrire servizi rapidi e certificati. Ma non è tutto rose e fiori. C'è anche chi aveva rapporti decennali con le società di noleggio e poi li ha disdetta, a causa della riduzione dei margini di guadagno e dei vincoli legati all'utilizzo della componentistica. Secondo Aniasa oggi il noleggio non può fare a meno di queste professionalità: «Considerando l'aumento della durata dei contratti e la flotta che è destinata a crescere, i riparatori sono ormai diventati un partner d'obbligo per i noleggiatori».

—A.D.P.

REPRODUZIONE RISERVATA

TENDENZE E SCENARI

L'evento

A caccia del vero valore di mercato

Quanto vale il mercato auto, veramente? In esclusiva alla Capitale automobile il 13 giugno a Roma sarà presentata la consueta ricerca Mercato auto a valore sostenuta da Q8, da Texa e da Dataforce. L'evento, giunto alla sua 70ª edizione, sarà l'occasione per fare il punto sui nodi critici delle flotte, a cominciare dalla nuova fiscalità dell'auto aziendale come fringe benefit che sta impattando sulle scelte della company car e sulle car policy. Una ricerca esclusiva di AgitaLab dirà cosa prevedono di fare i driver destinatari del prelievo fiscale. Un'ipotesi è quella di spostarsi sulle vetture plug-in. Tuttavia, tanti che negli anni scorsi avevano già fatto questa scelta adesso erano in procinto di tornare al motore termico senza spina. Il motivo: spendevano molto di più sia per il prezzo dell'auto sia per i consumi eccessivi determinati dal peso delle batterie. Inoltre, non è un mistero che le auto alla spina stiano dando più di qualche sgradita sorpresa ai noleggiatori sul fronte dei valori residui, a causa della loro rapida obsolescenza: sapere che la loro presenza nelle flotte crescerà il fa dormire più o meno sereni? Ultimo, ma non ultimo, vedremo quanto sia reale il ritorno all'auto propria con rimborso dei chilometri.

—P.d.V.

REPRODUZIONE RISERVATA

Digitale e Nlt

Relazione diretta con i clienti

Il futuro è digitale e il Nlt non fa eccezione. Un effetto è che alcune relazioni che prima esigevano una presenza locale oggi possono esistere a distanza: impresa e cliente in contatto diretto. Gli intermediari fisici saranno sempre indispensabili, ma non per ogni cosa. Da una recente indagine promossa da Targa Telematics e Escargo emerge come molto probabile se non sicuro che ciò accada nei contatti iniziali in cui si cercano le prime informazioni. Anche la vendita di servizi accessori, secondo due rispondenti su tre è tutti addetti ai lavori, è probabile/sicuro che sarà un affare diretto tra operatore e cliente. Parliamo ad esempio di fornire una vettura sostitutiva quando non prevista oppure la presa/consegna a domicilio. Quest'ultimo è un servizio vagheggiato da anni ma ancora non così diffuso. Viene da chiedersi: così complicato da erogare? Ma no. A costi che lo rendono accessibile per tutti? Beh, è da vedere. Sempre secondo questa ricerca, alcuni ingredienti sono essenziali: una piattaforma digitale di elaborazione e gestione dei dati (54%), una massa critica per sviluppare economie di scala ed essere competitivi (48%) e degli autisti dotati di competenze digitali e relazionali (39%).

—P.d.V.

REPRODUZIONE RISERVATA

L'offerta

Formule snelle per conquistare i piccoli clienti

Cosa serve affinché quella prateria di nuovi clienti individuali, partita Iva o codice fiscale, si decida a noleggiare la prossima auto? Conoscono il prodotto eppure preferiscono in gran parte la proprietà dell'auto. L'idea mainstream è che per questi clienti individuali il Nlt sia costoso e dunque la croce andrebbe gettata addosso a quella famosa crisi che attanaglia gli italiani da anni, anche quando il Pil cresce più che altrove. Secondo i noleggiatori, a tenere lontano questi clienti sarebbe il canone: moltiplicato per 48 mesi in pratica ho pagato tutta la macchina. Vero, ma in quel canone ci sono tanti altri servizi, non solo l'auto. Già, ma il cliente li vuole davvero quei servizi? E li vuole a pacchetto, scatola chiusa, quando sceglie l'auto? In altre parole, la soluzione non starebbe nel prezzo più basso, ma in un prodotto più leggero. È ipotizzabile un Nlt senza la copertura kasko e senza la manutenzione straordinaria, ma solo con la responsabilità a carico del cliente di assicurare uno stato d'uso a fine noleggio? È ipotizzabile scommettere sul cliente anziché sulle coperture garantite? Da queste domande comincia l'innovazione di prodotto.

—P.d.V.

REPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 6-42%, 7-17%

Il presente documento non è riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

56%

MENO CHILOMETRI

Le percorrenze annue sono in calo, tanto che ormai il 56% degli ordini raccolti prevede di non superare i 30mila chilometri annui.

Produzione. La fabbrica Stellantis di Melfi (Potenza)



Peso:6-42%,7-17%

Rent a car, gli aeroporti spingono la crescita con una politica di prezzo più aggressiva

Il caso/1

Noleggio a breve termine

Alessandro Palumbo

Il settore del noleggio a breve termine (rent a car), secondo i dati presentati da Aniasa, archivia un 2024 in crescita, generando un giro d'affari di oltre 1.541 milioni di euro registrando un incremento del 5% rispetto al 2023.

Gli aumenti più interessanti derivano dalla vendita dei servizi accessori ai clienti che pesano il 20% del fatturato e che sono cresciuti del 15 per cento. Tra questi rientrano, ad esempio, le coperture opzionali per il furto e per gli incidenti, ma anche altri utili elementi per specifiche esigenze di viaggio, come ad esempio la possibilità di consegnare l'auto in una location diversa rispetto a quella del ritiro. Al contrario, la tariffa base del noleggio, che comprende gli elementi essenziali come il tempo di noleggio e il chilometraggio, pesa il 76% del giro d'affari complessivo ed è aumentata solo del due per cento.

Anche gli indicatori dei volumi sono stati positivi. Nel 2024 si è noleggiato di più ma con durate inferiori:

si sono registrati 4,8 milioni di noleggi, producendo un incremento del 10% rispetto al 2023. Le durate si sono contratte del 4% attestandosi in media a 8 giorni.

La domanda, in aumento rispetto al 2023, è stata intercettata dagli operatori incrementando il numero dei veicoli a disposizione: la flotta media si è attestata a oltre 140mila veicoli con un incremento del 2%, quasi 3.200 veicoli in più rispetto all'anno precedente. Gli operatori sono stati anche abili ad utilizzare al meglio i veicoli a disposizione: nel 2024 l'utilizzo medio della flotta è stato pari al 74,7%. Trasformando le percentuali in numeri, possiamo affermare che i veicoli sono stati noleggiati per 273 giorni.

La spinta degli aeroporti

Le stazioni aeroportuali hanno trainato la crescita, generando un giro d'affari pari a 904 milioni di euro (+7,4%) e hanno sviluppato 3 milioni di noleggi (+12%). Questo anche grazie a una politica di pricing più aggressiva: il cliente ha speso 45,8 euro al giorno, contro i 47,5 euro del 2023, per noleggiare in aeroporto. Il punto vendita situato in aeroporto è molto più remunerativo rispetto a quello di città: nel 2024 ha generato un fattu-

rato medio di oltre 5,1 milioni di euro, contro 847mila euro della stazione di città. C'è da dire che le stazioni in aeroporto intercettano maggiormente la clientela turistica che è disposta ad acquistare noleggi a prezzi più alti.

Quelle ubicate all'interno delle città, denominate downtown, hanno prodotto un fatturato di 637 milioni di euro (+1,3%) realizzato grazie a quasi 1,8 milioni (+6,6%). Nel 2024 il cliente della città ha speso 34,5 euro al giorno, la stessa cifra del 2023.

Gli operatori del noleggio rivolgono i propri servizi sia a clienti consumer che business.

I privati hanno generato nel 2024 più dei due terzi del giro d'affari e il 69% dei noleggi. I privati tendono a noleggiare per periodi più brevi e a pagare un prezzo medio giornaliero più elevato. Nel 2024 la spesa media si è attestata a 43,4 euro al giorno, in calo rispetto ai 45,3 euro del 2023. La durata media del noleggio è stata pari a 6,8 giorni.

Il giro d'affari generato sui clienti corporate nel 2024 è stato pari al 37% del totale. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati: questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate mediamente garantisce rispetto al privato.

Tra i clienti corporate ci sono le

così dette aziende convenzionate cioè quelle che stipulano contratti plurimensili per i dipendenti non assegnatari di auto aziendale o che comprano pacchetti di noleggi per le esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti. Su tale target i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 25% sul totale, in contrazione del 2,4% rispetto al 2023. Sul replacement, che è costituito dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine per la sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti, gli operatori hanno generato un giro d'affari pari al 12% sul totale. Il "replacement" paga meno di tutti gli altri clienti, 30,8 euro al giorno, ma al contrario noleggia i veicoli per un periodo più lungo, mediamente 15 giorni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I privati hanno generato nel 2024 più dei due terzi del giro d'affari; la spesa media si è attestata a 43,4 euro al giorno



Peso:20%